



Universidad  
Carlos III de Madrid  
www.uc3m.es

## **TESIS DOCTORAL**

# ***Compraventa y Leasing Internacional de Grandes Aeronaves Civiles***

**Autor:**

***M<sup>a</sup> José Castellanos Ruiz***

**Director/es:**

**Alfonso Luis Calvo Caravaca/ Juliana Rodríguez Rodrigo**

**Tutor:**

**Juliana Rodríguez Rodrigo**

**DEPARTAMENTO/INSTITUTO**

**DERECHO SOCIAL E INTERNACIONAL PRIVADO**

Leganés/Getafe, 1 diciembre 2015



( a entregar en la Oficina de Posgrado, una vez nombrado el Tribunal evaluador , para preparar el documento para la defensa de la tesis)

## TESIS DOCTORAL

# COMPRAVENTA Y LEASING INTERNACIONAL DE GRANDES AERONAVES CIVILES

**Autor:** *M<sup>a</sup> José Castellanos Ruiz*

**Director/es:** Alfonso Luis Calvo Caravaca

Juliana Rodríguez Rodrigo

Firma del Tribunal Calificador:

Firma

Presidente: (Nombre y apellidos)

Vocal: (Nombre y apellidos)

Secretario: (Nombre y apellidos)

Calificación:

Leganés/Getafe, de de

<b>ABREVIATURAS</b> .....	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>12</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>22</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>30</b>
<b>EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA AERONÁUTICA CIVIL</b> .....	<b>30</b>
I. Definición de la industria aeronáutica como sector estratégico.....	30
II. Orígenes de los grandes fabricantes de aeronaves: Boeing y Airbus .....	31
III. Las compañías aéreas como clientes.....	32
IV. Las compañías de <i>leasing</i> como clientes .....	35
V. Evolución de la financiación en la industria aeronáutica: el <i>leasing</i> .....	36
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>37</b>
<b>LA AERONAVE</b> .....	<b>37</b>
I. Introducción .....	37
II. Generalidades.....	41
1. Concepto de aeronave .....	41
2. Naturaleza jurídica de la aeronave .....	45
3. Clasificación de las aeronaves .....	56
A. Clasificación técnica .....	56
B. Clasificación jurídica .....	57
C. Clasificación comercial.....	61
III. Nacionalidad y matrícula de la aeronave .....	77
1. Nacionalidad de la aeronave .....	77
2. Matrícula de la aeronave .....	107
IV. Régimen jurídico de la aeronave como objeto de derechos. El registro de aeronaves ....	132
V. Derechos sobre las aeronaves .....	139
1. Derechos sobre la aeronave como propietario .....	141
A. Dominio y condominio .....	141
B. Reserva de dominio.....	145
2. Derechos obligacionales sobre la aeronave: el contrato de arrendamiento .....	146
A. Arrendador .....	147
B. Arrendatario .....	149
3. La hipoteca.....	150
4. Privilegios aeronáuticos .....	153
5. Embargo preventivo de aeronaves .....	153

<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>155</b>
<b>CONTRATOS INTERNACIONALES DE COMPRAVENTA DE GRANDES AERONAVES CIVILES.....</b>	<b>155</b>
I. Consideraciones previas.....	155
1. Definición del contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles .....	155
2. Elementos que otorgan carácter internacional al contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles .....	162
II. Competencia judicial internacional en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronave civiles.....	175
1. Normativa europea: Reglamento 1215/2012 .....	180
A. Interpretación de sus normas.....	183
B. Ámbitos de aplicación.....	186
a) Ámbito de aplicación espacial .....	186
b) Ámbito de aplicación temporal .....	187
c) Ámbito de aplicación material .....	188
d) Ámbito de aplicación personal.....	191
C. Foros de competencia judicial internacional.....	198
a) Foro de la sumisión expresa.....	200
a') Requisitos para la validez de la sumisión expresa .....	201
b') Validez material del pacto de sumisión .....	211
c') Validez formal del pacto de sumisión.....	214
d') Posibilidades de las partes respecto del acuerdo de sumisión .....	219
e') Efectos jurídicos del pacto de sumisión expresa.....	225
f') Casos no regulados por el art. 25 del Reglamento 1215/2012.....	232
b) Foro de la sumisión tácita .....	235
a') Requisitos de las sumisión tácita .....	237
b') Límites de la sumisión tácita.....	241
c') Efectos de la sumisión tácita .....	244
d') El problema del ámbito de aplicación del art. 26.....	244
c) Foro del domicilio del demandado.....	246

a') La determinación del domicilio .....	248
b') La nacionalidad en el art. 4 .....	249
d) Foro especial en materia de contratos .....	250
a') Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de entrega de la aeronave (art. 7.1.b)) .....	258
a") Calificación del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles .....	259
b") Determinación del lugar de entrega de la aeronave .....	265
b') Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de cumplimiento de la obligación presuntamente incumplida (arts. 7.1.a) y 7.1.c)).....	278
D. Problemas de aplicación.....	288
a) Litispendencia .....	288
b) Conexidad .....	293
2. Normativa convencional: Convenio de Lugano II.....	296
3. Normativa de producción interna en España: LOPJ .....	299
a) Sumisión expresa .....	300
b) Sumisión tácita.....	303
c) Domicilio del demandado .....	304
d) Lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida.....	305
e) Foro de necesidad.....	306
4. Normativa en Estados Unidos.....	307
A. Foro del domicilio del demandado.....	308
B. Foro de “doing business” .....	311
C. Forum Non Conveniens .....	313
D. Litispendencia: Litigación paralela .....	319
E. Anti-suit injunction .....	323
F. Prórroga de jurisdicción .....	323
5. Normativa uniforme: Propuesta de la Convención de la Haya .....	330
6. Arbitraje .....	335

III.	Ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles	337
1.	Normativa europea: Reglamento Roma I	345
A.	Interpretación de sus normas	348
B.	Ámbitos de aplicación	349
a)	Ámbito de aplicación espacial	349
b)	Ámbito de aplicación temporal	350
c)	Ámbito de aplicación personal	351
d)	Ámbito de aplicación material	351
C.	Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles	356
a)	Elección de ley	360
a')	Condiciones para la elección de ley	367
b')	Posibilidades de los contratantes para la elección de ley	379
c')	Norma anti fraude de la elección de ley	387
b)	Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley	391
a')	Los ocho tipos de contratos: El contrato de compraventa de mercaderías	397
b')	Cláusula de excepción	408
D.	Problemas de aplicación	422
	<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>424</b>
	<b>CONTRATOS INTERNACIONALES DE LEASING DE GRANDES AERONAVES CIVILES</b>	<b>424</b>
I.	Introducción	424
II.	El <i>leasing</i> como forma de financiación de las aeronaves: Conceptos económicos y contables	429
1.	“Off-balance sheet financing”	430
2.	Depreciación	433
3.	El valor tiempo del dinero	440
III.	Tipos de <i>leasing</i> de aeronaves	441
1.	<i>Capital lease vs Operating lease</i>	455
2.	<i>Capital lease</i>	459
A.	Leveraged lease	459

B.	United States Foreign Sales Corporation Leases .....	464
C.	Japanese Leveraged Lease .....	471
D.	German Leveraged Lease.....	475
E.	French Tax Lease .....	480
F.	United Kingdom Tax Lease .....	482
G.	El arrendamiento financiero en España .....	483
3.	<i>Operating lease</i> .....	483
A.	Japanese Operating Lease .....	488
B.	German Operating Lease .....	491
C.	Sale and Leaseback .....	491
IV.	Clasificación de los contratos de <i>leasing</i> internacional de grandes aeronaves civiles....	491
V.	Contratos de arrendamiento financiero internacional de grandes aeronaves civiles .....	493
1.	Cuestiones preliminares .....	493
A.	Calificación del contrato de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles .	495
B.	El elemento de internacionalidad en los contratos de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles.....	512
2.	Competencia judicial internacional.....	515
A.	Normativa europea: Reglamento 1215/2012 .....	515
a)	Ámbitos de aplicación.....	515
b)	Foros de competencia judicial internacional.....	515
a')	Foro de la sumisión expresa.....	516
b')	Foro de la sumisión tácita .....	520
c')	Foro del domicilio del demandado.....	520
d')	Foro especial en materia contractual.....	520
3.	Ley aplicable .....	524
A.	Reglamento Roma I .....	524
a)	Elección de ley.....	526
b)	Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley.....	526
a')	Los ocho tipos de contratos: El contrato de prestación de servicios.....	527
b')	Los contratos mixtos o complejos.....	529
c')	Cláusula de cierre.....	532

d') Cláusula de excepción.....	533
e') La cesión del crédito y la subrogación convencional .....	535
B. Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional .....	536
VI. Grupos de contratos asociados al <i>financial lease</i> o <i>capital lease</i> de grandes aeronaves civiles.....	537
1. Cuestiones preliminares .....	537
2. Competencia judicial internacional.....	539
A. Reglamento 1215/2012 .....	539
a) Ámbitos de aplicación.....	539
b) Foros de competencia judicial internacional.....	539
a') Foro de la sumisión expresa.....	539
b') Foro de la sumisión tácita .....	544
c') Foro del domicilio del demandado.....	544
d') Foro especial en materia contractual.....	544
3. Ley aplicable.....	547
A. Reglamento Roma I .....	547
a) Elección de ley.....	549
b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley.....	550
a') Ley aplicable a cada uno de los contratos.....	550
b') Cláusula de excepción.....	551
VII. Contratos de arrendamiento <i>dry lease</i> o <i>wet lease</i> de grandes aeronaves civiles .....	553
1. Cuestiones preliminares .....	553
2. Competencia judicial internacional.....	554
A. Reglamento 1215/2012 .....	554
a) Ámbitos de aplicación.....	554
b) Foros de competencia judicial internacional.....	554
a') Foro de la sumisión expresa.....	554
b') Foro de la sumisión tácita .....	558
c') Foro del domicilio del demandado.....	558
d') Foro especial en materia contractual.....	559



3. Ley aplicable .....	561
A. Reglamento Roma I .....	561
a) Elección de ley .....	562
b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley .....	563
a') Los ocho tipos de contratos: El contrato de prestación de servicios .....	563
b') Cláusula de excepción .....	563
<b><i>CAPÍTULO V</i></b> .....	<b>566</b>
<b><i>CONSTITUCIÓN Y RECONOCIMIENTO DE DERECHOS Y GARANTÍAS</i></b>	
<b><i>INTERNACIONALES: CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y LEASING DE GRANDES</i></b>	
<b><i>AERONAVES CIVILES</i></b> .....	<b>566</b>
I. Introducción .....	566
II. Reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave .....	566
1. El Convenio de Ginebra de 1948 sobre el reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave .....	566
III. Las garantías internacionales respecto de los contratos de compraventa y <i>leasing</i> de grandes aeronaves civiles .....	569
1. El Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico .....	569
A. Ámbitos de aplicación .....	580
a) Ámbito de aplicación espacial .....	580
b) Ámbito de aplicación temporal .....	582
c) Ámbito de aplicación material .....	583
a') El criterio de internacionalidad del Convenio .....	584
b') Definición de garantía internacional .....	587
c') Condiciones de creación o previsión de la garantía internacional .....	589
a") Objetos aeronáuticos .....	590
b") Tipos de contratos .....	594
c") Requisitos de forma .....	600
d') Funcionamiento de la garantía internacional .....	605

d)  Ámbito de aplicación personal.....	608
B.  Garantías protegidas por el Convenio y su Protocolo.....	612
C.  Medidas en caso de incumplimiento de las obligaciones .....	617
a)  Acciones del acreedor garantizado .....	622
a')  Medidas contempladas en el art. 8 del Convenio.....	623
b')  Medidas contempladas en el art. IX del Protocolo .....	629
c')  Medidas contempladas en el art. 9 del Convenio.....	635
b)  Acciones del vendedor condicional o del arrendador .....	639
c)  Medidas provisionales.....	641
D.  Normas sobre Competencia Judicial Internacional.....	646
E.  Normas sobre Ley aplicable.....	652
F.  Reglas de insolvencia.....	654
G.  Reglas de prioridad .....	661
H.  Cesión y subrogación .....	667
I.  Declaraciones a realizar por los Estados.....	670
J.  Registro Internacional .....	671
K.  Relación del Convenio y el Protocolo con otros Convenios.....	677
a)  Relación con la Convención de UNIDROIT sobre Arrendamiento Financiero Internacional de 1988.....	677
b)  Relación con el Convenio de Ginebra relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave .....	678
c)  Relación con el Convenio de Roma para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de aeronaves.....	680
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>682</b>
<b>CONCLUSIONS .....</b>	<b>690</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>697</b>
<b>RESOLUCIONES.....</b>	<b>706</b>

## ABREVIATURAS

### TEXTOS LEGALES

CC	Código Civil
LEC	Ley de Enjuiciamiento Civil
LOPJ	Ley Orgánica del Poder Judicial
TCE	Tratado de la Comunidad Económica Europea
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

### ORGANISMOS

AESA	Agencia Española de Seguridad Aérea
AP	Audiencia Provincial
CE	Comunidad Europea
CEE	Comunidad Económica Europea
DGAC	Dirección General de Aviación Civil
DGRN	Dirección General de los Registros y de Notariado
EASA	European Aviation Safety Agency
ECAs	Export Credit Agencies
ENAC	Ente Nazionale per l'Aviazione Civile
FAA	Federal Aviation Authorities
ICAO	International Civil Aviation Organization
SEC	Securities and Exchange Commission (Estados Unidos)
TJCE	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TS	Tribunal Supremo
OACI	Organización de Aviación Civil Internacional
UE	Unión Europea
UNIDROIT	International Institute for the Unification of Private Law

## PUBLICACIONES JURÍDICAS

BOE	Boletín Oficial del Estado
BIMJ	Boletín de Información Ministerio de Justicia del Interior
CDT	Cuadernos de Derecho Transnacional
DO	Diario Oficial
DOCE	Diario Oficial de las Comunidades Europeas
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea
ICLQ	International and Comparative Law Quarterly
JDI	Journal du droit international
RCADI	Recueil des cours de l'Académie de droit international de La Haye
RCDIP	Revue Critique de Droit International Privé
RFDUCM	Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid
RDIPP	Rivista di diritto internazionale privato e processuale

## OTRAS

AOC	Air Operator's Certificate
AWG	Aviation Working Group
C-FSC	Commission-Foreign Sales Corporation (Leases)
DISC	Domestic International Sales Corporation
D	Decreto
ETI	Extraterritorial Income (Leases)
FAS 13	Financial Accounting Standard 13, Accountig for Leases
FASB	Financial Accounting Standards Board (Estados Unidos)
FSC	United States Foreign Sales Corporation
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GECAS	General Electric Capital Aviation Service
GIE	Groupement d'Intéret Economique
GLL	German Leveraged Lease

GOL	German Operating Lease
GPA	Guinness Peat Aviation
IAS 17	International Accounting Standard 17, Leases
IASB	International Accounting Standards Board (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad)
IASC	International Accounting Standards Committee (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad)
IATA	International Air Transport Association
IATA IAWG	IATA Industry Accounting Working Group
ILFC	International Lease Finance Corporation
IRS	Internal Revenue Service (Estados Unidos)
JAA	Joint Aviation Authorities
JAR	Joint Aviation Requirement
JLL	Japanese Leveraged Lease
JOL	Japanese Operating Lease
KG	Kommanditgesellschaft (Sociedad comanditaria)
LGDJ	Librairie générale de droit et de jurisprudence
NTA	Japanese National Tax Administration
OMC	Organización Mundial del Comercio
O-FSC	Ownership-Foreign Sales Corporation (Leases)
PGC	Plan General de Contabilidad
RD	Real Decreto
Rec.	Repertorio de Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
Resol.	Resolución
SALE	Singapore Aircraft Leasing Enterprise
Sent.	Sentencia
SPV	Special Purpose Vehicle
STJCE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea
STJUE	Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TK	Tokumei Kumiai (Sociedad limitada)

## INTRODUCCIÓN

1. El objeto de este trabajo es el análisis de los contratos internacionales más importantes, a través de los cuales se realizan en la actualidad, las operaciones de adquisición de grandes aeronaves civiles y que son: los contratos de compraventa y los contratos de *leasing*.

La importancia cada vez mayor de la industria aeronáutica ha influido en el crecimiento del volumen de este tipo de operaciones, razón por la que la evolución de dicha industria es analizada brevemente en el primer capítulo. Pero además, las previsiones existentes en dicho sector son las de seguir creciendo, a la vista de las estadísticas sobre tráfico aéreo que, tanto la OACI (Organización de Aviación Civil Internacional) como los dos mayores fabricantes de aviones (Airbus y Boeing), han publicado<sup>1</sup>.

Así pues, aunque el número de contratos de estos tipos con respecto a la aeronave ha aumentado, nunca podría llegar a la cantidad de contratos realizados sobre otro tipo de bien menos especializado. Sin embargo, la importancia económica de los contratos firmados entre las partes para llevar a cabo la operación de adquisición de aeronaves es tal, que su análisis está justificado. En este sentido, las cifras millonarias que suponen dichas operaciones se deben a que el objeto del presente trabajo se ha centrado en el estudio de los contratos de compraventa y *leasing* de grandes aeronaves civiles<sup>2</sup>.

Por lo tanto, no son objeto de análisis los contratos que involucran a particulares, como sucede cuando un particular adquiere un jet privado o bien al fabricante, a una sociedad de *leasing*, o a otro particular. Estos contratos que son menores dentro del volumen de contratación de aeronaves no interesan a los efectos del presente estudio<sup>3</sup>. Así pues, el presente trabajo se centrará en los

---

<sup>1</sup> La OACI es la Organización de Aviación Civil Internacional, también denominada *ICAO* en algunas partes del presente trabajo, abreviatura correspondiente a su término en inglés, *International Civil Aviation Organization*. Este organismo fue creado en el Convenio de Chicago, el 7 de diciembre de 1944, con el objetivo de regular la aviación civil internacional, y por eso a este Convenio también se le conoce como Convenio de la OACI. El principio fundamental de dicho Convenio es el reconocimiento de que todo Estado tiene soberanía exclusiva en el espacio aéreo sobre su territorio, de manera que ningún servicio aéreo internacional no programado, puede operar sobre o dentro de un territorio de un Estado contratante sin su consentimiento previo. Actualmente, los Estados contratantes son 191, entre los que está España, los países de la Unión Europea y los Estados del continente americano, como Canadá y Estados Unidos. Aunque las funciones de la OACI son muchas, entre sus objetivos fundamentales está mejorar la seguridad a nivel mundial, fomentar el desarrollo de un sistema de aviación civil económicamente viable y reducir los perjuicios medioambientales de las actividades de aviación.

<sup>2</sup> Existen otros contratos relativos a las aeronaves como el de fletamento o el de banalización, específicos del sector aeronáutico, que han caído en desuso, por lo que no serán estudiados. Para un análisis de estos tipos de contratos vid. F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavalía, Buenos Aires, 1973, pp. 145-216.

<sup>3</sup> Con lo cual no se va a abordar en el presente trabajo, la amplia normativa existente en materia de protección de consumidores.

contratos de compraventa y de *leasing* de aeronaves celebrados entre profesionales, de hecho lo habitual es que las partes en el contrato sean personas jurídicas.

2. Así pues en el capítulo I, se va a estudiar de forma separada las partes intervinientes en los contratos de compraventa y *leasing* de grandes aeronaves civiles. Por un lado, se encuentran los dos principales fabricantes de aeronaves a nivel mundial, que son Airbus y Boeing, y que aunque existen otros más pequeños como Embraer o Bombardier, la sociedad francesa y la estadounidense son las únicas que fabrican aeronaves de más de 100 asientos, es decir que construyen grandes aeronaves civiles.

Por otro lado, están los operadores aéreos o compañías aéreas como clientes finales, que pueden actuar o bien como adquirientes en una operación de compraventa de grandes aeronaves civiles o bien como arrendatarios de esas aeronaves en las operaciones de *leasing*. Pero además, se van a estudiar brevemente las sociedades de *leasing* más importantes, que son las que intervienen para adquirir las aeronaves y poder arrendarlas a las aerolíneas en régimen de *leasing*, ya se trate de un arrendamiento financiero u operativo.

Para finalizar este capítulo, se analiza cómo ha evolucionado la financiación en la industria aeronáutica, pudiendo observar que si bien antes de los años 70 las aeronaves eran adquiridas por las aerolíneas a través de contratos de compraventa, en la actualidad casi la mitad de las operaciones de adquisición de aeronaves se llevan a cabo a través de operaciones de *leasing*. Esto ha venido provocado porque los bancos que eran los que financiaban las adquisiciones, no querían correr con los riesgos de operaciones sobre aeronaves de un mayor valor. Así pues, surgió el *leasing* en los países anglosajones como consecuencia de la necesidad de financiación de los distintos operadores aéreos, ya que de otra forma hubiera sido imposible que dispusieran de una flota aérea para ofrecer sus servicios de transporte aéreo, tanto de pasajeros como de mercancías, debido al elevado coste de las aeronaves.

3. En el capítulo II, se estudia el bien sobre el que recaen tanto los contratos de compraventa como los de *leasing*, es decir las aeronaves. En primer lugar, se define a la aeronave y se establece su especial naturaleza jurídica, que la distingue del resto de bienes muebles, ya que es calificada por la mayoría de los Derechos civiles de los distintos Estados como un bien mueble registrable, dado que el valor de los mismos puede alcanzar cifras millonarias.

Después se pasan a detallar tres diferentes clasificaciones sobre las aeronaves dependiendo del punto de vista desde el que se estudia: técnico, jurídico y comercial como desde un punto de vista técnico. En cuanto a la clasificación técnica se presenta la realizada por la OACI, con el

objetivo clasificación de las aeronaves de acuerdo a sus características técnicas, fue realizada a efectos de su matriculación<sup>4</sup>. Por lo que respecta a la clasificación jurídica, es importante señalar que el presente estudio se centra exclusivamente en las aeronaves civiles, excluyéndose del mismo las aeronaves militares<sup>5</sup>.

En cuanto a la clasificación comercial, se realiza exclusivamente la correspondiente a los dos grandes fabricantes de aeronaves, Boeing y Airbus, pero se analizan las aeronaves de los segmentos de más de 100 asientos. Estas aeronaves son utilizadas para transporte de pasajeros y de carga para recorridos largos, entre países de un mismo continente o incluso intercontinentales, es decir para vuelos internacionales. De manera, que los contratos derivados de la contratación de las mismas van a ser intrínsecamente internacionales, por no mencionar la problemática en torno a los derechos reales sobre las mismas, puesto que la aeronave que cruza habitualmente la frontera de cualquier país. Por lo tanto, es necesario que los litigios que deriven de dichos contratos internacionales o los relativos a los derechos reales se resuelvan a través de las normas de Derecho internacional privado.

En este sentido, las aeronaves del segmento de menos de 100 asientos se destinan a vuelos regionales dentro de un mismo Estado, por lo que los problemas serían solucionados por el Derecho nacional de cada Estado: los contratos ya no serían internacionales y la aeronave no traspasa la frontera de ningún Estado, no generando ningún problema en materia de derechos reales. Aunque se puede comprobar tras la lectura del presente trabajo que ciertas partes del mismo y bajo determinadas premisas señaladas en la parte correspondientes del trabajo, podrían extrapolarse a las aeronaves del segmento de menos de 100 asientos.

Siguiendo con la clasificación comercial, no se debe olvidar que las aeronaves de más de 100 asientos, suelen ser compradas o alquiladas por grandes compañías aéreas, que están habituadas a operar en el comercio internacional y que son mencionadas brevemente en el epígrafe correspondiente.

---

<sup>4</sup> Anexo VII del Convenio de Chicago (Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969).

<sup>5</sup> Aunque efectivamente las aeronaves civiles son distintas de las aeronaves militares, porque en las primeras la propiedad es privada y en las segundas la propiedad es del Estado, la realidad es que son industrias –tanto la civil como la militar- que están muy unidas. En el pasado, el crecimiento de la industria aeronáutica militar favoreció el desarrollo de la industria civil y de hecho cuando más avances se han producido en la industria aeronáutica ha sido en los períodos de guerra; así que cuando había innovaciones tecnológicas en la industria aeronáutica militar se aplicaban a su vez a la industria aeronáutica civil. Sin embargo, en la actualidad esta tendencia se ha invertido, de manera que es la industria aeronáutica civil la está en pleno auge, por lo que los avances tecnológicos en dicha industria benefician a la industria aeronáutica militar.



4. En el capítulo II, se estudia a continuación, la obligatoriedad de la matriculación de las aeronaves, puesto que ya entrando en el ámbito del Derecho público, como las aeronaves atraviesan las fronteras de distintos Estados, pasando por su espacio aéreo, es necesario que esté inscrita en el registro de un Estado, con el objeto de garantizar la seguridad aérea. La matrícula que consiste en la inscripción de la aeronave en el registro de un Estado, tiene el efecto de establecer la nacionalidad de la misma, es decir, su ingreso en la vida jurídica nacional e internacional<sup>6</sup>.

En la mayoría de los Estados, pero no en todos, además del carácter administrativo, el registro también cumple funciones muy importantes desde el punto de vista privado, pues refleja la situación jurídica en la que se encuentra la aeronave, ya que en él se inscriben el dominio, los demás derechos reales y también derechos obligacionales, tales como el seguro y el arrendamiento. Por lo tanto, el registro está cumpliendo con el objetivo de dar publicidad a los derechos y protección de terceros.

Sin embargo, en el Derecho español existen dos registros, por un lado, está el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, donde se procede a la inscripción administrativa de la aeronave, se le otorga la matrícula y obtendría la nacionalidad española. Y por otro lado, la inscripción del dominio, la reserva de dominio, derechos reales o incluso los contratos de arrendamiento que afecten a la misma, se realizan en el Registro de Bienes Muebles. Como consecuencia de esta doble inscripción en registros distintos se plantean una serie de problemas, que no se producen en otros Estados, en los que el registro es único.

5. Precisamente ha sido la importancia y la capacidad de individualización de la aeronave, lo que ha provocado que para responder mejor a las necesidades del tráfico jurídico y del aseguramiento del crédito, puedan tener acceso a la publicidad formal o registral.

Entre los derechos que sobre la aeronave se ejercen están no sólo los derechos reales de propiedad, de reserva de dominio o la hipoteca y que acceden al registro, sino que también otras situaciones jurídicas que no son de carácter real pueden tener influencia en la vida jurídica del bien que se inscribe, como es el caso del arrendamiento, que puede cumplir funciones de garantía.

En cuanto a los derechos de garantía sobre la aeronave, el más común es la hipoteca, que aunque es un derecho tradicionalmente afecto a los bienes inmuebles, se fue recogiendo en los distintos ordenamientos de los países. De hecho en España, la Ley sobre Hipoteca sobre Mobiliaria

---

<sup>6</sup> La matriculación y abanderamiento de la aeronave está previsto en los artículos 17 a 21 ambos inclusive y en el Anexo VII del Convenio de Chicago de 1944, prohibiéndose en el artículo 18 la simultaneidad de matrículas de diferentes Estados, y dejando en el artículo 19 que cada Estado regule de acuerdo con sus Leyes y reglamentos la matriculación o transferencia de matrícula de aeronaves, como estime conveniente (Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969).

de 1954 se aborda específicamente la hipoteca de aeronaves<sup>7</sup>. Pero en la actualidad, se constituyen menos hipotecas mobiliarias que por su elevado coste.

Otros derechos específicos que recaen sobre las aeronaves son los tradicionales privilegios aeronáuticos. En el ordenamiento español se contemplan específicamente los créditos privilegiados sobre las aeronaves, tal y como se recogen en la Ley de Navegación Aérea española de 1960<sup>8</sup>.

Por último, para terminar con el capítulo de los derechos sobre las aeronaves, se aborda el Convenio relativo al embargo preventivo de aeronaves, ratificado por España<sup>9</sup>.

6. Tras el estudio jurídico de la aeronave, en el capítulo III se abordan los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. En primer lugar, se definen los contratos de compraventa de aeronaves civiles y cuáles son los elementos que internacionalizan dichos contratos.

A continuación, en cuanto a la competencia judicial internacional se aborda tanto la regulación europea como la de Estados Unidos, puesto que Boeing es uno de los dos grandes fabricantes de aeronaves y muchas aerolíneas son estadounidenses.

Por lo que respecta a la normativa europea, es el Reglamento 1215/2012 el que señala los foros de competencia judicial internacional en caso de que surga un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, siempre que el supuesto de hecho entre dentro de su ámbito de aplicación<sup>10</sup>. Los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros de la Unión Europea aplicarán el Reglamento 1215/2012 a todas las acciones ejercitadas a partir del 10 de enero de 2015, independientemente de cuándo se hayan producido los hechos materiales. Se estudiarán los foros de competencia judicial internacional con los que las partes cuentan para dirimir sus litigios.

También se analiza brevemente el Convenio de Lugano II, que recoge normas de competencia judicial internacional similares a las del Reglamento 1215/2012, siendo de aplicación para los Estados que no son parte del Convenio de Lugano II.

Por último, si no fuesen de aplicación al litigio planteado ninguno de estos instrumentos internacionales, los tribunales de cada Estado deberán acudir a sus normas de producción interna para determinar su propia competencia. En el caso de España, sus órganos jurisdiccionales aplicarán

---

<sup>7</sup> Arts. 38 a 41 de la Ley de diciembre de 1954 sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

<sup>8</sup> Art. 133 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>9</sup> Ley de 21 de mayo de 1934, Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, celebrado en Roma, el 29 de mayo de 1933.

<sup>10</sup> Reglamento (UE) núm. 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, DOUE núm. L 351, 20 diciembre 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

las normas sobre competencia judicial internacional recogidas en el art. 22 de la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ). También esta norma modificada recientemente, ha venido a copiar los mismos foros de competencia que establece el Reglamento 1215/2012.

En Estados Unidos, no existe un instrumento similar al Reglamento 1215/2012 que atribuya competencia judicial internacional a cada uno de los Estados federales que forman parte de Estados Unidos. En caso de plantearse un litigio derivado de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, cada Estado es el que decide sobre su propia competencia.

Por último, se analiza brevemente el arbitraje, pues las partes en un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, siempre tienen la posibilidad de acudir al mismo, en caso de que se plantee un litigio derivado del mismo.

7. A continuación en el capítulo III, se aborda la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. De igual manera que se ha procedido en la competencia judicial internacional se distingue entre la normativa europea y la de Estados Unidos.

Los tribunales de los Estados miembros de la Unión Europea, aplicarán el Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales a todos los litigios que surgan con posterioridad al 17 de diciembre del 2009<sup>11</sup>. Dicha norma ofrece la posibilidad a las partes de recurrir a la autonomía de la voluntad conflictual para designar la ley aplicable al posible litigio que pudiera plantearse respecto de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

Sin embargo, aunque se trata de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 excluye expresamente de su ámbito de aplicación a las aeronaves, no así a las partes o repuestos de las mismas<sup>12</sup>. Por lo tanto, podría aplicarse a los motores de las aeronaves como repuestos, pero no será estudiada porque las partes excluyen la aplicación de la Convención de Viena, dentro de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

En cuanto a las normas existentes en Estados Unidos, tampoco existe un instrumento internacional como el Reglamento Roma I que regule la ley aplicable a los contratos internacionales. De manera, que si los tribunales de un Estado de Estados Unidos se declaran competentes por sus normas de competencia judicial, la ley que va a aplicar es la de su propio

---

<sup>11</sup> Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, DO núm. L 177, 4 julio 2008; corrección de errores DO núm. L 309, 24 noviembre 2009, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, conocido como “Reglamento Roma I” y será denominado de esta manera en el presente trabajo.

<sup>12</sup> Art. 2 Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 abril 1980, BOE núm. 26, de 30 enero 1991; corrección de errores BOE núm. 282, de 22 noviembre 1996.

Estado. Por esta razón, dado que no se plantea un problema de conflicto de leyes, no se va a estudiar la ley de cada Estado.

8. En el capítulo IV, se tratan los contratos internacionales de *leasing* sobre grandes aeronaves civiles. En primer lugar, se analizan los aspectos económicos y contables del *leasing* de aeronaves, puesto que como forma de financiación, el *leasing* adquiere unas características propias, que son diferentes a las operaciones de *leasing* que se realizan sobre otros tipos de bienes como pudiera ser el caso de los automóviles. En este punto es importante distinguir entre dos tipos de *leasing* de aeronaves utilizados por las aerolíneas: el *capital lease* y el *operating lease*<sup>13</sup>. Dentro de cada uno de ellos se explican distintas modalidades como son el conocido *leveraged lease*, en el que una empresa distinta a la sociedad de *leasing* invierte en la compra de la aeronave para alquilarla a la aerolínea. Como las aeronaves tienen un coste muy elevado, se desarrollan complejos sistemas a través de sociedades, de manera que se reparten los riesgos financieros entre todas las partes que intervienen en la operación.

9. A continuación en dicho capítulo, se estudian los contratos en los que se reflejan las operaciones de *leasing* sobre las aeronaves, que se han explicado previamente y que son: los contratos de arrendamiento financiero, los grupos de contratos relacionados con una operación de *leasing* y los contratos de arrendamiento operativo<sup>14</sup>.

10. En primer lugar, se analiza el contrato de arrendamiento financiero, que es como se denomina al *leasing* en Derecho español<sup>15</sup>. En virtud de dicho contrato, la sociedad de *leasing* adquiere la aeronave del fabricante y se la cede a la aerolínea para que la utilice, siendo obligatorio que exista una opción de compra. En este tipo de contratos aunque la propiedad de la aeronave la tiene la sociedad de *leasing*, todos los riesgos sobre la aeronave los asume la aerolínea arrendataria, ya que es la responsable de las reparaciones y del mantenimiento de la aeronave. Esta es la diferencia fundamental que existe entre un contrato de arrendamiento financiero y un arrendamiento operativo. En este último contrato, la aerolínea arrendataria no tiene ninguna responsabilidad con

---

<sup>13</sup> El *leasing* tiene su origen en los países anglosajones, pero sin embargo, la denominación del contrato en otros ordenamientos no anglosajones, no se ha visto modificado.

<sup>14</sup> Estos últimos, no estarían dentro del *leasing* en sentido estricto, si bien como se verá en el presente trabajo en ocasiones es muy difícil distinguir un arrendamiento financiero de un arrendamiento operativo, o un *capital lease* de un *operating lease*.

<sup>15</sup> También en Derecho italiano y en Derecho francés este tipo de contrato tiene características similares, si bien no es obligatorio que exista una opción de compra al finalizar el contrato.

respecto a la aeronave, de manera que es la empresa arrendadora, la responsable del mantenimiento y las reparaciones que se tengan que realizar sobre la aeronave.

Una vez que se ha calificado dicho contrato de arrendamiento financiero, se analizan los elementos que internacionalizan dicho contrato. Para posteriormente proceder a determinar la competencia judicial internacional y la ley aplicable en caso de que se produzca un litigio derivado de los contratos de arrendamiento financiero sobre grandes aeronaves civiles. Como la regulación internacional aplicable es la misma que la utilizada para los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, sólo se estudia la normativa europea: el Reglamento 1215/2012 y el Reglamento Roma I, porque sólo se observan diferencias en dichos instrumentos entre ambos tipos de contratos –el de compraventa y el de arrendamiento financiero–.

**11.** Siguiendo con el capítulo IV, se estudian los grupos de contratos asociados con una operación de *leasing*. Para su estudio, se ha escogido un contrato firmado entre Airbus y American Airlines en virtud de cual acuerdan que American Airlines va a adquirir de Airbus un número de aeronaves del modelo A320 a través del régimen de *leasing*<sup>16</sup>. Aunque el contrato es denominado acuerdo de venta, en realidad se trata de una operación de *leasing* que se refleja en un grupo de contratos, denominado megacontrato o *ensemble conventionnel complexe*.

De igual manera que en los contratos de arrendamiento financiero, se procede a analizar la competencia judicial internacional y la ley aplicable a este grupo de contratos realizados en torno a la operación de *leasing*, en caso de que se planteara un litigio en relación con cualquiera de los contratos involucrados en la operación de *leasing*. También en este caso, los instrumentos a analizar serán el Reglamento 1215/2012 y el Reglamento Roma I.

**12.** Por último, en este capítulo se analizan los contratos internacionales de arrendamiento operativo específicos para las aeronaves y que son el *dry lease* y el *wet lease*. El primero es aquel en virtud del cual la aeronave es alquilada a la aerolínea a casco desnudo o sin tripulación, mientras que a través del segundo, la aeronave es arrendada con tripulación.

Pues bien, de este tipo de contratos que en principio plantean menos complejidad que los otros, también se analiza la competencia judicial internacional y la ley aplicable, en caso de un litigio derivado de uno de los dos contratos. De modo, que se analizan de nuevo el Reglamento 1215/2012 y el Reglamento Roma I en los aspectos en los que sus normas suponen una aplicación especial para estos contratos.

---

<sup>16</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 15, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

13. El capítulo V, está destinado en general al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave. En primer lugar, se menciona el Convenio de Ginebra de 1948 destinado a proteger los derechos señalados en el capítulo I<sup>17</sup>. Si bien España no lo ratificó, sí que lo han ratificado 89 países, entre ellos Francia, Alemania o Italia, se estudia brevemente porque fue creado con el objetivo de que los derechos de un Estado contratante del citado Convenio fuesen reconocidos y ejecutados sobre las aeronaves matriculadas en otro Estado contratante.

14. En este mismo capítulo se analiza a continuación el Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo aeronáutico, ya que la Unión Europea se ha adherido a ambos en el año 2009<sup>18</sup>. Sin embargo es necesario que cada Estado miembro se adhiera tanto al Convenio como al Protocolo para la plena aplicación del Convenio en cada Estado miembro. En este sentido, España ratificó el Convenio de Ciudad del Cabo en el año 2013 y su adhesión a su Protocolo parece inminente<sup>19</sup>. En este sentido, Estados Unidos, Canadá o Inglaterra hace relativamente poco tiempo, están entre los Estados que lo han ratificado.

El objetivo fundamental del Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico es la constitución de una garantía internacional, que sea reconocida por los Estados contratantes que se adhieran al Convenio y su Protocolo aeronáutico. Esta garantía internacional es un concepto completamente autónomo, que no deriva de las legislaciones de ningún Estado, como sucede con el Convenio de Ginebra. En este sentido el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo constituyen una única norma material especial, aunque para determinadas cuestiones establecidas en el mismo es necesario la aplicación de los derechos nacionales.

La introducción en el presente trabajo del Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico deriva del hecho de que la garantía internacional se constituya cuando se cumplan tres condiciones: a) que se realice sobre los objetos aeronáuticos: células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros; b) que se otorgue o constituya en virtud de un contrato constitutivo de garantía, contrato con reserva de dominio o contrato de arrendamiento, o incluso un contrato de

---

<sup>17</sup> Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave, hecho en Ginebra el 19 de junio de 1948 (ICAO Doc 7620).

<sup>18</sup> Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009

<sup>19</sup> Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

venta; c) y que se cumplan los requisitos formales para la constitución de la garantía internacional conforme a las disposiciones del Convenio, pero que en la práctica requiere unos requisitos mínimos que cualquier contrato los cumple. En definitiva se trata de garantías internacionales que no sólo se otorgan a raíz de un contrato constitutivo de garantía, sino que se constituyen en virtud de un contrato de compraventa con reserva de dominio o de un contrato de arrendamiento, independientemente de si este es operativo o financiero, con o sin opción de compra.

Además, el Convenio y su Protocolo aeronáutico señalan un conjunto de medidas que pueden adoptar, ya se trate del acreedor, el arrendador o el vendedor condicional. Las medidas señaladas las puede adoptar la contraparte en caso de que el deudor incumpla el acuerdo establecido por ambas partes y por escrito, de los casos que constituyen incumplimiento o de los casos que permiten la aplicación de dichas medidas -aunque no constituyan incumplimiento-. Estas medidas también se contemplan para las situaciones en las que se trata de adoptar medidas cautelares o en caso de insolvencia del deudor. Por mencionar alguna de ellas, una de las medidas es la de la cancelación de la matrícula y la exportación de la aeronave del territorio en el que está situado a otro, pero siempre bajo las condiciones señaladas en el Convenio y su Protocolo aeronáutico.

Pero el Convenio no sólo reconoce la garantía internacional, sino otros derechos o garantías nacionales, tal y como establecen las disposiciones del Convenio y su Protocolo aeronáutico.

Por último, señalar que además de la garantía internacional, el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico, aborda la creación de un Registro Internacional –que ya está en funcionamiento- para la inscripción no sólo de las garantías internacionales, sino que también es posible la inscripción de las garantías nacionales.

**15.** En resumen, se realiza el estudio de los contratos internacionales de compraventa y *leasing* de aeronaves, y de los derechos y garantías que se generan, con el objetivo de explicar las implicaciones contractuales que llevan asociadas las grandes operaciones comerciales sobre aeronaves, de las que se tiene noticias continuamente en las revistas y medios especializados. Pues bien, detrás de cada operación, están contratos de millones de euros o de dólares celebrados entre Airbus o Boeing y una aerolínea o una sociedad de *leasing*<sup>20</sup>. Simplemente mencionar el contrato por cinco millones de dólares firmado en enero de 2011, entre el fabricante europeo Airbus y la aerolínea americana Virgin America para la fabricación de 60 aviones A320, que incluía 30 aviones del nuevo A320neo.

---

<sup>20</sup> También se realizan contratos de arrendamiento operativo entre aerolíneas, pero el volumen de dichas operaciones siempre es menor, porque lo habitual es que implique a una o dos aeronaves en la transacción, aunque pueden ser más el número de aeronaves alquiladas en régimen de arrendamiento operativo entre aerolíneas.

## *INTRODUCTION*

**16.** Le but de ce travail est l'analyse des plus importants contrats internationaux, les travers qui ont lieu aujourd'hui, les acquisitions d'aéronefs civils gros porteurs qui sont: contrats de vente et de location.

L'importance croissante de l'industrie de l'aviation a influencé la croissance du volume de ces opérations, raison pour laquelle l'évolution de cette industrie est analysée brièvement dans le premier chapitre. En outre, les dispositions en vigueur dans ce secteur sont de continuer à croître, compte tenu des statistiques sur le trafic aérien, l'OACI (Organisation de l'aviation Civile Internationale) que les deux plus grands avionneurs (Airbus et Boeing) ont publiée. Ainsi, bien que le nombre de ces types de contrats concernant l'avion aient augmenté, il ne pourrait jamais atteindre le nombre de contrats ainsi réalisées sur d'autres moins spécialisés. Cependant, l'importance économique des contrats entre les parties pour mener à bien l'acquisition de l'aéronef est telle que son analyse est justifiée.

En ce sens, des chiffres millionnaires qui représentent ces opérations sont dues à que l'objet de ce travail a mis l'accent sur l'étude des contrats pour la vente et la location des aéronefs civils gros porteurs. Par conséquent, ils ne sont pas analysés les contrats impliquant des individus, comme quand une personne acquiert un jet privé ou bien ou fabricant, à une société de leasing, ou d'un autre particulier. Ces contrats qui sont inférieurs par rapport ou volume de négociation des aéronefs n'intéresse aux fins de cette étude. Ainsi, cet article se concentrera sur les contrats de vente et de location d'avions conclu entre professionnel. En fait, il est fréquent que les parties au contrat soient des entités juridiques.

**17.** Ainsi dans le chapitre I, il sera étudié séparément les intervenants des contrats pour la vente et la location des aéronefs civils gros porteurs. D'un côté, les deux grands constructeurs d'avions au niveau mondial, qui sont Airbus et Boeing, et que bien qu'il y ait plus petits comme Embraer et Bombardier, la société française et la société American sont les seule constructeurs des avions de plus de 100 sièges, à savoir la construction des aéronefs civils gros porteurs.

D'autre part, ils sont des opérateurs ou des compagnies aériennes comment les clients finaux, qui peuvent agir soit comme acquéreurs dans une transaction de vente des aéronefs civils gros porteurs ou comme des locataires de ces avions dans les opérations de leasing. En outre, ils examineront brièvement des sociétés de leasing les plus importantes, qui sont impliqués dans l'achat d'avions et de les louer à des compagnies aériennes sur le bail, soit d'un bail financier ou opérationnelle.



Pour terminer ce chapitre, explique comment le financement a évolué dans l'industrie de l'aviation, étant en mesure de constater qu'avant des années 70 les aéronefs ont été achetés par les compagnies aériennes à travers des contrats de vente, aujourd'hui près de la moitié des opérations d'acquisition d'avions sont réalisées grâce à des opérations de location. Cela a été causé parce que les banques étaient ceux qui ont financé les acquisitions, ne voulait pas supporter le risque de l'exploitation des aéronefs de plus grande valeur. Ainsi il née la location dans les pays anglo-saxons à la suite de l'emprunt de financement des différents exploitants d'aéronefs, comme aurait autrement été impossible d'avoir une flotte aérienne disponible pour fournir leurs services de transport aérien de passagers et de marchandises, en raison du coût élevé de l'avion.

**18.** Dans le chapitre II, il est étudiée le bien sur lequel retombe deux contrats de vente que la location, les aéronefs qui est à l'étude. Premièrement, elle définit l'aéronef et de son nature juridique spécial, qui le distingue des autres biens personnels, tel qu'il est décrit par la plupart des droits civils des États individuels comme une propriété personnelle enregistrable, étant donné que son valeur peut il atteindre des millions.

Après les détails de trois classifications différentes des avions en fonction de la perspective à partir de laquelle ils sont étudiés: technique, juridique et commercial. En termes de technique, le classement est effectué par l'OACI, avec l'objectif de la classification des avions en fonction de leurs caractéristiques techniques, elle a été menée afin de l'inscription. En ce qui concerne la qualification juridique, il est important de noter que cette étude se concentre exclusivement sur l'aviation civile, à l'exclusion du même aéronef militaire.

Quant à la classification commerciale est effectuée exclusivement correspondant aux deux grands constructeurs d'avions, Boeing et Airbus, mais les segments des avions de plus de 100 sièges sont analysés. Ces appareils sont utilisés pour transporter des passagers et des marchandises sur de longues distances entre les pays d'un même continent ou même intercontinental, cet a dire pour les vols internationaux. Alors que les contrats résultant de l'embauche de la même seront intrinsèquement internationale, pour ne pas mentionner les problèmes entourant les droits de propriété sur eux, depuis que l'avion traverse habituellement la frontière d'un pays. Par conséquent, il est nécessaire que les différends découlant de ces contrats internationaux ou relatifs aux droits réels soient résolus par les règles du droit international privé.

À cet égard, des avions du segment de moins de 100 sièges sont attribués aux vols régionaux dans le même état, de sorte que les problèmes seraient résolus par le droit national de chaque Etat: les contrats ne seraient plus internationale et l'avion ne se croisent pas une frontière d'un Etat, ne générant pas de problème des droits réels. Bien que vous pouvez le voir après la lecture de cet

ouvrage que certaines parties de celui-ci et sous certaines hypothèses décrites dans la partie correspondante de l'œuvre, pourraient être extrapolés à segment des avions de moins de 100 sièges. Suite à la classification commerciale, il ne faut pas oublier que l'avion de plus de 100 sièges, sont généralement achetés ou loués par les grandes compagnies aériennes, qui sont habitués à opérer dans le commerce international et sont mentionnés brièvement dans la section pertinente.

**19.** Dans le chapitre II, est décrit ci-dessous, l'enregistrement obligatoire des avions, car ils entrent déjà du domaine du droit public, tels que les aéronefs qui traversent les frontières des États individuels, à travers son espace aérien, c'est nécessaire que il fait parti du registre d'un État, afin d'assurer la sécurité aérienne. L'inscription est l'immatriculation de l'aéronef dans le registre d'un État et a pour effet d'établir la nationalité de la même, cet a dire, de rejoindre la vie juridique national et international.

Dans la plupart des Etats, mais pas tous, en plus administrative, l'enregistrement sert également des fonctions très importantes du point de vue privé, il reflète la situation juridique où l'aéronef est, comme il a été inscrit le nom de domaine, d'autres droits de propriété et les débetures de l'homme, tels que l'assurance et le crédit-bail. Par conséquent, l'inscription est conforme à l'objectif de faire connaître les droits et la protection des tiers.

Toutefois, en vertu du droit espagnol, il y a deux dossiers, d'un côté il est le Registre des Immatriculation des aéronefs, où il procède à l'inscription administrative de l'avion, et il obtient la nationalité espagnole. D'autre part, l'enregistrement de domaine, la réservation de domaine, les droits de propriété ou de baux affectent, sont faites dans le Registre de la propriété. En conséquence de cette double inscription sur différents registres soulève un certain nombre de problèmes qui ne se produisent pas dans d'autres Etats, où le dossier est unique.

**20.** Précisément à été l'importance et la capacité de l'individualisation de l'avion, qui a conduit à mieux répondre aux besoins de transactions juridiques et l'assurance-crédit, peuvent avoir accès aux registres officiels ou publics.

Parmi les droits sont exercés sur l'avion ne sont pas seulement les droits de propriété réelle, la réserve de propriété ou l'hypothèque et d'accéder à l'enregistrement, mais aussi d'autres situations juridiques qui ne sont pas de caractère réel peut influencer la vie juridique le bien que vous vous inscrivez, tels que le crédit-bail, qui peut répondre à des fonctions de sécurité. Quant à la garantie sur l'avion, le plus commun est l'hypothèque, bien que traditionnellement l'affectation soit un droit à un bien immobilier, il a été inclus dans les différents systèmes des pays. En fait, en Espagne, la Loi sur les hypothèques mobilière de 1954 traite spécifiquement des

aéronefs. Mais à l'heure actuelle, ils constituent moins hypothèques immobilières par leur coût élevé.

Autres droits spécifiques prélevées sur des aéronefs sont des privilèges aéronautiques traditionnels. Dans le système espagnol est envisagé spécifiquement les privilèges sur les avions, comme indiqué dans la loi espagnole de navigation aérienne 1,960. Enfin, pour terminer le chapitre des droits sur aéronefs La Convention sur la saisie conservatoire des aéronefs, ratifiée par l'Espagne est adressée.

**21.** Après l'étude juridique de l'avion, dans le Chapitre III les contrats pour la vente internationale de grands avions civils sont abordés. Tout d'abord, les contrats de vente d'aéronefs civils sont définis et quels éléments sont internationaliser ces contrats. Ensuite, en termes de compétence internationale à la fois la réglementation européenne comme les États-Unis est traitée, puisque Boeing est l'un des deux grands constructeurs d'avions et de nombreuses compagnies aériennes qui sont américaines.

En ce qui concerne les normes européennes, est le règlement 1215/2012 qui stipule les forums de compétence internationale dans le cas d'un différend déclenchement découlant d'un contrat de vente internationale d'aéronefs civils gros porteurs, à condition que l'hypothèse faite entre à l'intérieur de son champ d'application. Les tribunaux des États membres de l'Union européenne règlement 1215/2012 appliquent à toutes les actions intentées à compter du 10 Janvier, 2015, indépendamment du moment où les faits importants ont eu lieu. Les forums de la juridiction internationale à laquelle les parties doivent régler leurs différends seront étudiés.

Il aborde également brièvement la Convention de Lugano II, qui contient des règles de compétence internationale similaire à celles du règlement 1215/2012, qui est applicable aux États qui ne font pas parties à la Convention de Lugano II. Enfin, si elles ne sont pas applicables en l'espèce alors aucun de ces instruments internationaux, les juridictions de chaque État devrait aller à leurs règles de production nationale afin de déterminer sa propre compétence. Dans le cas de l'Espagne, leurs tribunaux appliquent les règles de compétence internationale contenue dans l'art. 22 de la loi organique du pouvoir judiciaire (OLJ). Cette règle a récemment modifié, est venu à copier les mêmes forums de la compétence en vertu du règlement 1215/2012.

Aux États-Unis, il n'y a aucun instrument règlement similaire 1215/2012 attributive de juridiction internationale pour chacun des États fédéraux qui font partie des États-Unis. Si vous envisagez un différend découlant de la vente internationale des aéronefs civils gros porteurs, c'est chaque État qui décide de sa propre compétence.

Enfin, nous discuterons brièvement l'arbitrage, puisque les parties à un contrat de vente internationale d'aéronefs civils, ont toujours la possibilité d'aller à elle, en cas de litige de ses dérivés.

**22.** Puis dans le chapitre III, applicable aux contrats de vente internationale de grands avions civils est adressée. Tout comme nous avons procédé sur la compétence internationale, il fait la distinction entre les règlements européens et les États-Unis.

Les tribunaux des États membres de l'Union européenne, appliquent le règlement Rome I sur la loi applicable aux obligations contractuelles à tous les différends qui surgissent postérieures au 17 Décembre 2009. Cette norme offre la possibilité pour les parties de recourir à l'autonomie conflictuelle que devra désigner la loi applicable au litige potentiel qui pourrait survenir concernant les contrats de vente internationale des aéronefs civils gros porteurs.

Cependant, bien qu'il soit d'un contrat de vente internationale de marchandises, la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises de 1980 exclut expressément de son champ d'application l'avion, pas les parties ou leurs parties. Par conséquent, il pourrait être appliquée aux moteurs d'aéronefs et de pièces, mais pas étudié parce que les parties excluent l'application de la Convention de Vienne, dans les contrats de vente internationale des aéronefs civils gros porteurs. Comme pour les normes existantes aux États-Unis, il n'y a aucun instrument international tel que le règlement Rome I sur la loi applicable aux contrats internationaux. Donc, si les juridictions d'un État des États-Unis ont été déclaré compétentes par leurs règles de compétence et la loi appliquée est celle de son propre état. Pour cette raison, puisque pas un problème de conflit de lois se pose, il ne va pas pour étudier la législation de chaque Etat.

**23.** Dans le chapitre IV, les contrats de locations internationales sur aéronefs civils gros porteurs sont traités. Tout d'abord, les aspects économiques et financiers de la location d'avions analysés, puisque comme une forme de financement, de location acquiert ses caractéristiques propres, qui sont différentes des opérations qui sont effectuées sur d'autres types de produits de crédit-bail comment pourrait être les voitures. À ce point la, il est important de faire la distinction entre deux types de location d'aéronefs utilisés par les compagnies: la capitale du bail et de location-exploitation. Dans chacun de ces différents types sont connus comme des baux adossés, dans lequel une société différente de la société de location investit dans l'achat d'avions pour les louer à des compagnies aériennes. Comme les avions ont un coût très élevé, les systèmes complexes à travers des partenariats, afin de développer les risques financiers entre toutes les parties impliquées dans l'opération sont traités.

**24.** Ensuite, dans ce chapitre, les contrats reflétés dans les opérations de crédit-bail de l'avion, qui ont été préalablement discuté et qui sont à l'étude: les contrats de location, des groupes de contrats associés à une opération de crédit-bail et les baux d'exploitation.

**25.** Tout d'abord, le contrat de location, qui est le nom de droit de location espagnol est analysé. En vertu de cette entente, la société de location acquiert l'avion au fabricant et le rendement à la compagnie aérienne pour être utilisé en étant obligatoire que il ya une option d'achat. Dans ces contrats, bien que la propriété de la société de location d'avions a tous les risques sur l'avion, le locataire assume car il est responsable de la réparation et l'entretien de l'avion. Ceci est la différence fondamentale entre un contrat de location-financement et un contrat de location. Dans ce dernier contrat, la compagnie aérienne de locataire n'a pas la responsabilité de l'aéronef, de sorte qu'il est la société de location responsable de l'entretien et les réparations doivent être effectuées sur l'avion. Une fois le contrat de location a qualifiée, sont analysés les éléments qui font internationaliser le contrat. Afin de déterminer la suite de la juridiction internationale et la loi applicable en cas de litige découlant de contrats de location aéronefs civils gros porteurs se produit. La réglementation internationale applicable est le même que celui utilisé pour la vente internationale de grands avions civils, seulement étudié la réglementation européenne: règlement 1215/2012 et le règlement Rome I, car seules différences entre ces instruments sont observées entre les deux types de contrats de vente et de la location financière.

**26.** À la suite de Chapitre IV, des contrats avec une opération de crédit-bail associés sont étudiés. Pour leur étude, il a été choisi un contrat signé entre Airbus et American Airlines dans lesquelles conviennent qu'American Airlines va acquérir un chiffre d'Airbus A320 grâce à des accords de crédit-bail. Bien que le contrat est libellé contrat de vente, il est en réalité une opération de crédit-bail qui se traduit par un ensemble de contrats, appelé méga-contrat ou d'un ensemble de conventionnel complexe.

Tout comme dans les contrats de crédit-bail, il est d'analyser la compétence internationale et le droit applicable à ce groupe de contrats conclus à propos de l'opération de crédit-bail, si un différend devait survenir dans le cadre de l'une des les contrats impliqués dans l'opération de crédit-bail. Encore une fois, les instruments analyseront le règlement 1215/2012 et le règlement Rome I.

**27.** Enfin, les contrats internationaux spécifiques ce chapitre pour les baux d'exploitation des aéronefs sont analysés et sont le dry lease et wet lease. Le premier est celui sous lequel l'aéronef est

loué à la coque nue aérienne ou sans pilote, tandis que, par la deuxième, l'aéronef est loué avec équipage.

Eh bien, de ces contrats qu'en principe poser moins de complexité que l'autre, également la compétence internationale et la loi applicable en cas de différend découlant de l'un des deux contrats est analysé. Donc, encore une fois discuté du règlement 1215/2012 et le règlement Rome I dans les zones où ses normes représentent une application spéciale pour ces contrats.

**28.** Le chapitre V, est destinée généralement à la reconnaissance internationale des droits de l'aéronef. Premièrement, la Convention de Genève de 1948 vise à protéger les droits énoncés dans le chapitre déjà mentionné. Bien que l'Espagne n'a pas ratifié, ils l'ont ratifié 89 pays, dont la France, l'Allemagne et l'Italie, est étudié car il a été créé avec l'objectif que les droits des Etats contractants à la Convention ont été reconnus et mis en œuvre sur les avions immatriculé dans un autre Etat contractant.

**29.** Dans ce chapitre, décrit ci-dessous des congrès de la Convention de 2001, Cap relative aux garanties internationales portant sur des matériels d'équipement mobiles et de son Protocole aéronautique, puisque l'Union européenne a rejoint à la fois en 2009. Cependant, il est nécessaire que chaque État membre d'adhérer à la Convention et du Protocole pour la pleine mise en œuvre de la Convention dans tous les États membres. En ce sens, l'Espagne a ratifié la Convention du Cap en 2013 et son adhésion au Protocole semble imminente. En ce sens, les États-Unis, au Canada ou en Angleterre relativement récemment, sont parmi les Etats qui l'ont ratifiée. L'objectif principal de la Convention du Cap et son Protocole aéronautique est la mise en place d'une garantie internationale, qui est reconnu par les Etats contractants à adhérer à la Convention et de son Protocole aéronautique. Cette garantie internationale est un concept entièrement autonome, ne provenant pas de la législation d'un Etat, comme la Convention de Genève. En ce sens, la Convention du Cap et son Protocole sont une norme de matériau unique spéciale, bien que certaines questions prévues à l'application du droit national est nécessaire.

L'introduction de cet ouvrage Convention du Cap et son Protocole aéronautique provient du fait que la sécurité internationale est prévu que trois conditions sont remplies: a) être effectués sur les objets d'avions: les cellules, les moteurs d'avion et hélicoptères; b) est accordé ou constitué en vertu d'un accord de sécurité, un accord de titre de réservation ou la location, ou même un contrat de vente; c) que les conditions formelles pour l'établissement de la sécurité internationale en vertu de la Convention sont réunies, mais que dans la pratique requiert des conditions minimales que tout contrat qui les remplit. En définitive, il est livré à des garanties internationales qui non seulement

sont attribués suite à un accord de sécurité, mais sont sous un contrat de vente avec réserve de propriété ou d'un bail, indépendamment du fait que cela fonctionne ou financière, avec ou sans option d'achat.

En outre, la Convention et son Protocole aéronautique indiquent un ensemble de mesures qu'ils peuvent prendre, que ce soit le créancier, le vendeur conditionnel ou le bailleur. Les mesures décrites la contrepartie peuvent prendre si l'emprunteur ne respecte pas l'accord conclu par les deux parties et par écrit, des cas qui constituent une violation ou des cas qui permettent l'application de telles mesures, malgré ils ne constituent pas une violation. Ces mesures sont également envisagées pour les situations dans lesquelles il est de prendre de précaution ou dans le cas d'insolvabilité des mesures débiteurs. Pour parler de certains d'entre eux, l'une des mesures est l'annulation de l'immatriculation et l'exportation d'aéronefs dans le territoire dans lequel il est situé à l'autre, mais toujours dans les conditions prévues par la Convention et son Protocole aéronautique. Mais la Convention reconnaît non seulement l'intérêt international, mais d'autres droits et la sécurité nationale, établie par la Convention et son Protocole aéronautique.

Enfin, notez que, outre l'intérêt international, la Convention du Cap et son Protocole aéronautique, traite de la création d'un registre international, qui est déjà à l'œuvre, non seulement pour l'inscription des garanties internationales, mais aussi inscription éventuelle de la sécurité nationale.

**30.** En résumé, il est fait l'étude des contrats internationaux pour la vente et la location d'aéronefs, et les droits et les garanties qui sont générés, afin d'expliquer les implications contractuelles associés de transporter de grosses opérations des aéronefs commerciaux, sur les quelles il y a des nouvelles en permanence sur les magazines et des médias spécialisés. Eh bien, derrière chaque opération, ils sont des contrats de millions de euros ou en dollars conclus entre Airbus ou Boeing et d'une compagnie aérienne ou à la location. Il suffit de mentionner le contrat de cinq millions de dollars signé en Janvier 2011 entre le constructeur européen Airbus et la compagnie aérienne américaine Virgin America pour la fabrication de 60 A320, dont 30 du nouveau A320neo.

## CAPÍTULO I

### EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA AERONÁUTICA CIVIL

#### I. DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA AERONÁUTICA COMO SECTOR ESTRATÉGICO

31. Tanto la industria civil aeronáutica, como la aeroespacial han sido vistas con frecuencia como el prototipo de sectores estratégicos. Ellas concentran todas las características asociadas con estos sectores económicos especiales: grandes economías de escala, enormes cantidades dedicadas a investigación y desarrollo y curvas de aprendizaje empinadas. Estas características describen una industria donde las barreras de entrada son altas y que además, tiene unos efectos desbordantes sobre el resto de la economía<sup>21</sup>.

En este sentido, se debe hacer una distinción entre industria aeronáutica e industria aeroespacial, puesto que en ocasiones muchos autores tratan de manera conjunta la industria aeronáutica y la aeroespacial, por diversas razones: bien porque tienen un medio común en el que se desarrollan, que es el espacio; bien porque muchas de las empresas que se dedican a la industria aeroespacial también se dedican a la industria aeronáutica, que no a la inversa, ya que de la elevada inversión que hacen en I+D+i en la industria aeronáutica se puede utilizar para la aeroespacial o a la inversa, beneficiándose dicha empresa de la sinergia entre las dos industrias; o bien, porque los Estados con frecuencia han apoyado a estas dos industrias mediante subvenciones o ayudas, por el elevado coste que implica su sostenibilidad, pero que a pesar de ello las han impulsado por ser consideradas industrias estratégicas para sus Estados.

Una diferencia fundamental entre estas industrias es su objeto: el de la industria aeronáutica son las aeronaves; y el de la aeroespacial son aquellos objetos que son distintos a las aeronaves, como son los satélites,... También se distinguen ambas industrias en que en los programas aeroespaciales la intervención estatal es plena, mientras que en la industria aeronáutica, la contratación se produce entre entes privados, si bien como ya se ha señalado ha sido apoyado por los Estados, aunque en mayor medida en el pasado<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> S. MCGUIRE, *Airbus Industrie. Conflict and Cooperation in US-EC Trade Relations*, Oxford, St Antony's Series, 1997, p. 26.

<sup>22</sup> Esta característica de la industria aeronáutica que la diferencia de la industria espacial es fundamental para que los contratos sean analizados en este trabajo, porque son de aplicación a los mismos las normas de Derecho internacional privado.



**32.** Para conseguir una apreciación de las barreras de entrada en este sector bastaría con considerar el tiempo que necesita un programa aeronáutico nuevo para recuperar la inversión de la compañía.

Durante los 80, el coste de un nuevo programa aeronáutico estaba entre los 2 y los 5 billones de dólares. El programa podía tener un cash-flow negativo entre los primeros 7 y 10 años de existencia. Era bien sabido entre los constructores de aviones que las 600 unidades vendidas eran el punto de inflexión aproximado para cualquier programa, y si un constructor tenía mucha suerte la unidad 600 se debería vender entre 10 y 15 años después de la inauguración del proyecto<sup>23</sup>.

**33.** Una industria técnica es definida de un modo amplio como “aquella en la hay un alto grado de conocimiento científico o técnico requerido para ejecutar sus procesos, para diseñar sus productos o para fabricar sus equipos”<sup>24</sup>.

Por lo tanto, la industria aeronáutica es un ejemplo claro de este tipo de industrias, siendo el carácter dinámico de la tecnología lo que la transforma en un sistema en permanente evolución, tanto si genera tecnología con sus propios recursos como si efectúa adquisiciones de tecnología o transferencias de éstas generadas por terceros del mismo o diferente sector.

Los productos de este sector requieren largos períodos de inversión en I+D+i, por lo que se produce el fenómeno de la necesidad de un esfuerzo continuado de la actividad de investigación para mantenerse en el mercado, en competencia con otras empresas. En ocasiones, el período de investigación y desarrollo de una aeronave, ha llegado a ser el mismo que el de su vida útil.

En este sentido, en En Estados Unidos el gasto de desarrollo de un nuevo avión se incrementó en una media del 20 por ciento desde 1930 y en Europa se experimentó una tendencia similar. Por un lado, los aviones de transporte requerían metales y otros materiales avanzados; y por otro lado, la explosión del tráfico de pasajeros durante 1960 provocó que los fabricantes se vieran obligados a desarrollar grandes operaciones de fabricación.

## **II. ORÍGENES DE LOS GRANDES FABRICANTES DE AERONAVES: BOEING Y AIRBUS**

**34.** La industria aeronáutica era la mayor contribución al comercio de manufacturas americano. El balance comercial típico hasta 1992 era del orden de 10 billones de dólares y en 1990 la industria

---

<sup>23</sup> S. MCGUIRE, *Airbus Industrie. Conflict and Cooperation in US-EC Trade Relations*, Oxford, St Antony's Series, 1997, p. 26.

<sup>24</sup> V. HERNÁNDEZ ALONSO, *Revista Madrimasd, Especial Sector Aeronáutico*, “La industria aeronáutica. Factor clave en la estrategia de España”, núm. 22, marzo 2004, p. 1.

contribuyó con 27 billones de dólares a la balanza comercial americana<sup>25</sup>. Ambos, Boeing y MDC, empleaban miles de trabajadores y su cadena de proveedores empleaba muchos miles más. La industria aeroespacial era en muchos aspectos el buque insignia del liderazgo tecnológico americano y el conflicto con Europa sobre Airbus se debía a que querían preservar su principal industria.

**35.** La creación del consorcio en 1967 no despertó muchas preocupaciones en Washington. Las empresas europeas contaban con un historial desastroso en el negocio de aerolíneas comerciales. Empresas como Dassault, Sud Aviation y Hawker Siddeley habían desarrollado modelos comerciales pero no se habían vendido bien. El británico de Havilland Comet era el primer avión de transporte comercial, pero su mayor debilidad era precisamente ser el primero y los problemas de fatiga de los metales iban a condenar al Comet, mientras otros fabricantes aprendían la lección, incluyendo los americanos.

Si los fabricantes europeos no tenían éxito, no era por falta de científicos o directivos de talento, sino por la cambiante naturaleza del sector aeroespacial en sí mismo<sup>26</sup>. Hubo muchos factores que condujeron a la industria dentro de un alto coste y alta tecnología industrial. Gradualmente las empresas europeas se encontraron con que ellas no podían competir con EEUU. De las empresas americanas principalmente Boeing estaba bien situada para dominar los mercados internacionales.

### **III. LAS COMPAÑÍAS AÉREAS COMO CLIENTES**

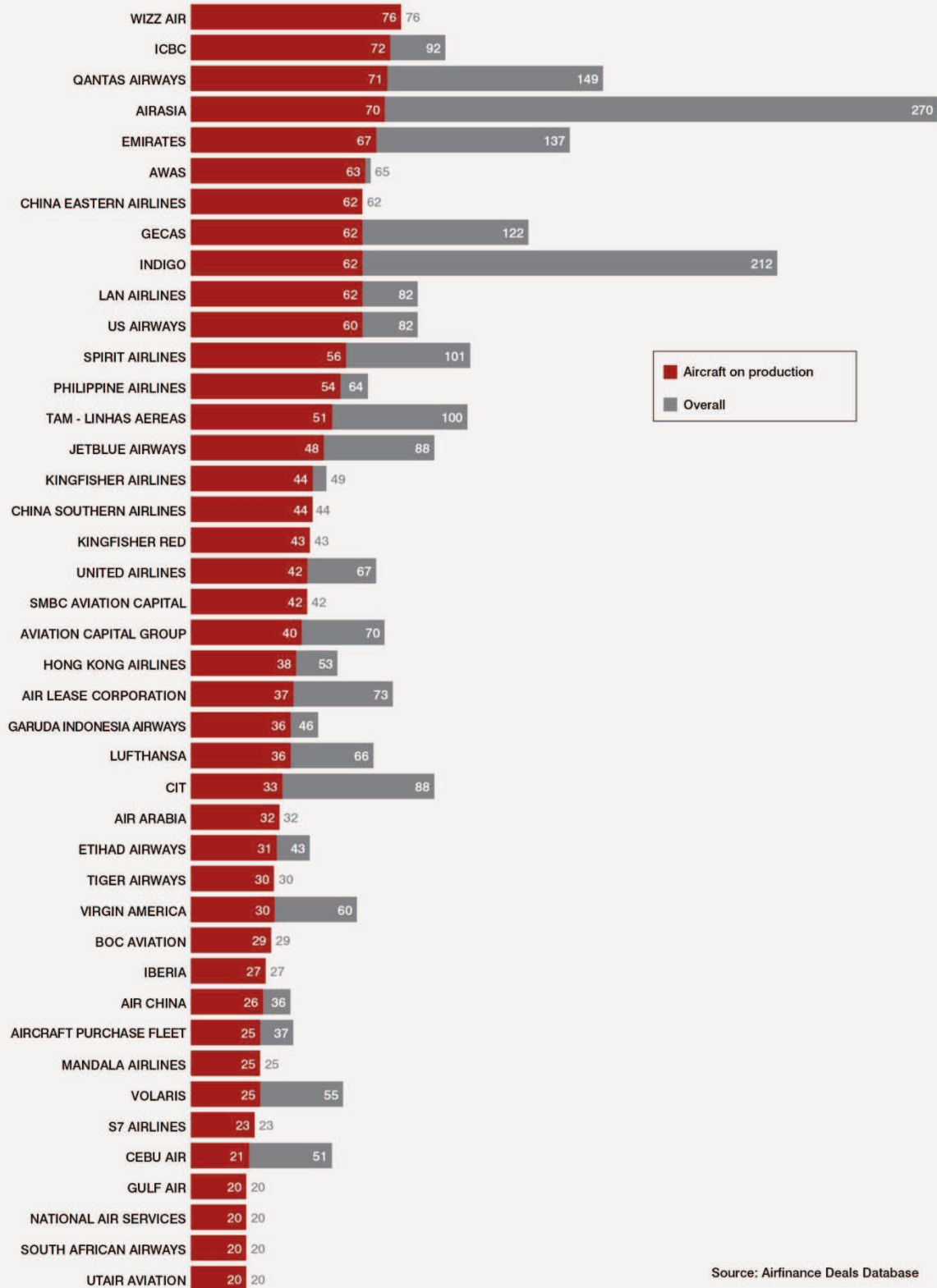
**36.** El siguiente gráfico nos muestra las principales aerolíneas:

---

<sup>25</sup> AEROSPACE INDUSTRIES ASSOCIATION, *Maintaining a Strong US Aerospace Industry*, Washington, AIA, 1991, p. 2.

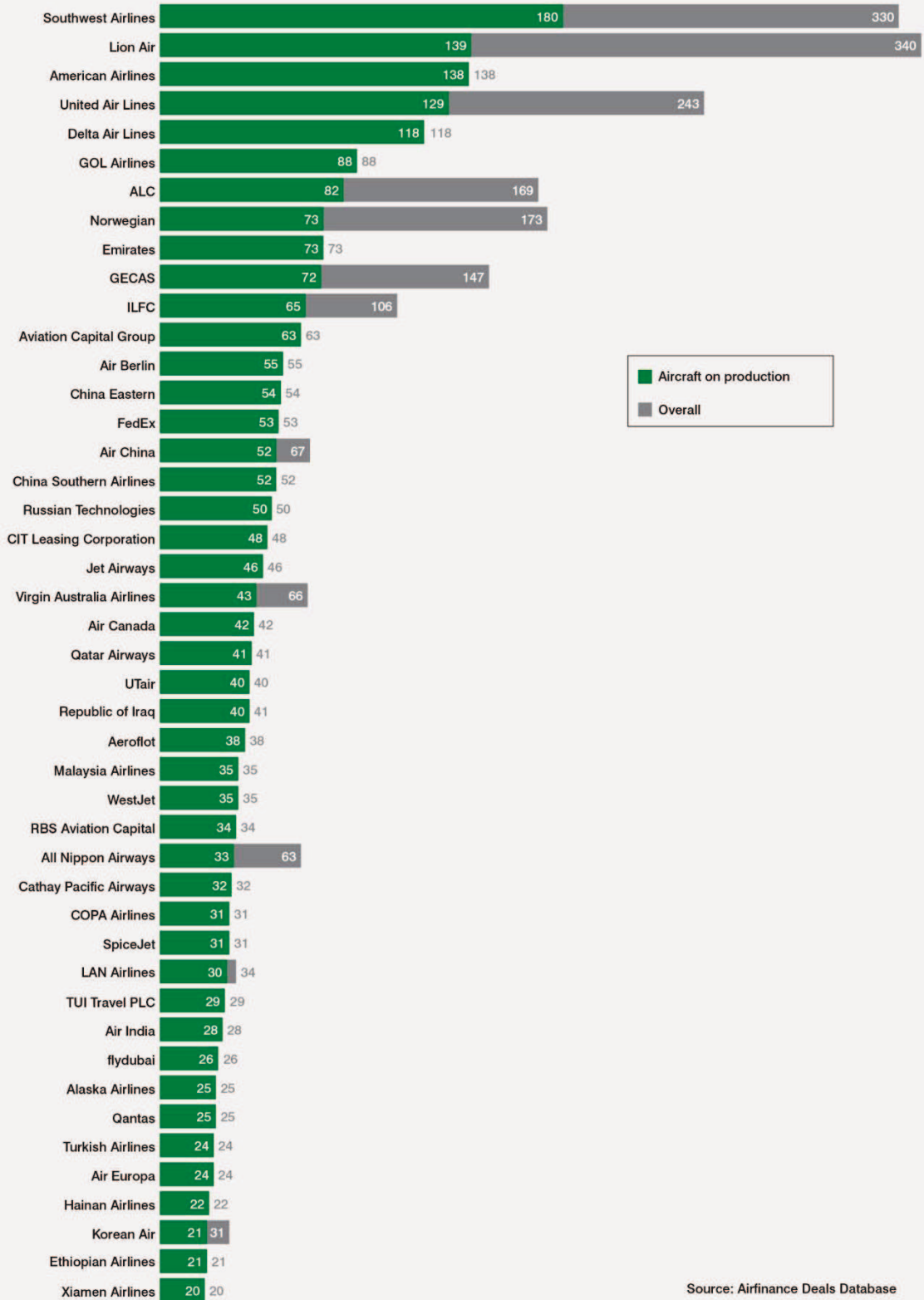
<sup>26</sup> En el caso británico, la industria poseía una gran base científica, el problema era la incapacidad para trasladar esta base científica hacia productos con éxito comercial. Para conocer algunos motivos de lo anteriormente citado ver D. MOWERY / N. ROSENBERG, *Technology and the Pursuit of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, cap. 5.

## Top Airbus customers



Source: Airfinance Deals Database

## Top Boeing customers



#### IV. LAS COMPAÑÍAS DE LEASING COMO CLIENTES

37. En cuanto a las compañías de *leasing* más importantes son GECAS e ILFC.

Commercial Aircraft Lessor Fleets (data from end 2012)						
Company	Aircraft in Fleet	Fleet by Aircraft Type			Value (\$ million)	
		Wide	Narrow	RJ/Prop	Fleet	Average
GECAS	1,742	194	1,102	446	\$34,096	\$20
AerCap	1,330	321	1002	7	\$33,830	\$25
BBAM	332	33	297	2	\$8,622	\$26
Aviation Capital Group	270	11	259		\$5,582	\$21
CIT Aerospace	268	39	217	12	\$7,179	\$27
AWAS	244	50	192	2	\$6,131	\$25
Boeing Capital Corp	236	18	209	9	\$2,135	\$9
SMBC AviationCapital	232	2	218	12	\$5,913	\$25
BOC Aviation	198	27	166	5	\$7,276	\$37
Nordic Aviation Capital	174		12	162	\$1,478	\$8
Aircastle Advisor	158	60	96	2	\$3,769	\$24
Air Lease Corporation	151	28	85	38	\$5,618	\$37
Macquarie AirFinance	149	12	133	4	\$3,179	\$21
ORIX Aviation	120	17	100	3	\$2,232	\$19
MC Aviation Partners	110	28	82		\$3,529	\$32
FLY Leasing	110	6	104		\$2,024	\$18
Falko	105			105	\$280	\$3
Avmax Aircraft Leasing	99			99	\$327	\$3
Pembroke Group	97	15	82		\$3,395	\$35
CDB Leasing	91	23	49	19	\$3,795	\$42
Avolon Aerospace Lsg	89	7	76	6	\$3,414	\$38
Sumisho Acft Asset Mgt	86	6	77	3	\$2,621	\$30
SkyWorks Leasing	84	17	46	21	\$962	\$11
ICBC Leasing Co	82	22	53	7	\$3,174	\$39
Cargo Aircraft Mgmt	75	44	31		\$645	\$9
Hong Kong Avn Capital	73	17	50	6	\$2,301	\$32
Guggenheim Avn Partners	66	33	33		\$2,278	\$35
Sky Holding	66	12	54		\$408	\$6
Jackson Square Aviation	65	6	59		\$2,762	\$42
Saab Aircraft Lsg	59			59	\$98	\$2
<b>TOTAL</b>	<b>6,961</b>	<b>1,048</b>	<b>4,884</b>	<b>1,029</b>	<b>\$159,053</b>	<b>\$23</b>

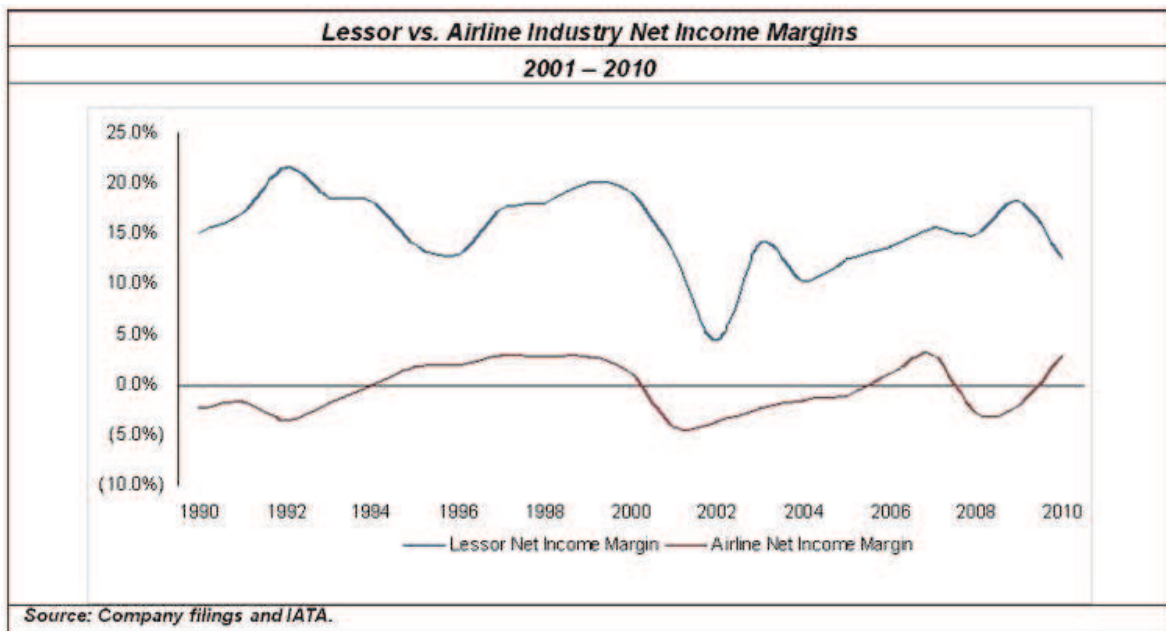
Source: Flight Global/Aircraft Finance

CARGO FACTS – December 2013

## V. EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN EN LA INDUSTRIA AERONÁUTICA: EL *LEASING*

38. Antes del comienzo de los años 60, las aeronaves tradicionalmente eran financiadas con cargo al *cash flow* o flujos de caja, mediante inyecciones de capital o a través de préstamos bancarios a corto plazo. Sin embargo, con la aparición de los grandes jets (*big jets*) a finales de los años 50, esta forma de financiación se volvió inadecuada. Los flujos de caja en la mayoría de las aerolíneas eran insuficientes para financiar grandes compras de aeronaves, el capital también era escaso para ese volumen de compra, las instituciones financieras todavía consideraban las inversiones en las aerolíneas demasiado arriesgadas y los préstamos a corto plazo que ofrecían los bancos no cubrían las necesidades de una compra de tanto valor monetario.

39. Con este gráfico se puede apreciar que la financiación a través del *leasing* se ha incrementado en la industria aeronáutica:



## CAPÍTULO II

### LA AERONAVE

#### I. INTRODUCCIÓN

40. Para poder empezar a hablar de la materia objeto del presente trabajo, el contrato de compraventa y *leasing* de grandes aeronaves civiles, se va a tratar en primer lugar la aeronave, ya que es un tipo de bien que desde un punto de vista jurídico, tiene características tanto de los bienes muebles como de los bienes inmuebles, por lo que aunque en la mayoría de las legislaciones se enmarca dentro de la categoría de los bienes muebles, también guarda similitudes con los bienes inmuebles.

Pero ésta es sólo una de las peculiaridades de este tipo de bien, ya que además, el hecho de que la aeronave sea un medio de comunicación y transporte que pueda traspasar el espacio aéreo de cualquier Estado, provoca que se planteen problemas no sólo de Derecho privado, pues puede estar sujeta a legislaciones diferentes en períodos de tiempo muy breves, sino de Derecho público, ya que también se puede convertir en una poderosa arma de guerra y un elemento apto para actividades ilícitas como espionaje, contrabando, tráfico ilegal de armas, etc<sup>27</sup>.

41. Además, desde un punto de vista económico, la aeronave también constituye un capital productivo, que forma parte de la vida económica de las naciones, como ya se ha mencionado en el primer capítulo al describir al sector aeronáutico como un sector estratégico para los Estados. El poder que adquieren los Estados con las aeronaves no sólo es militar, sino que también es comercial y civil, por lo que constituyen un factor económico de extraordinaria importancia en la vida contemporánea<sup>28</sup>.

Pero la trascendencia económica de la aeronave no sólo está relacionada con el hecho de que el incremento del tráfico aéreo tiene como consecuencia que el progreso es mayor y la vida económica se intensifica, sino que el elevado coste de las aeronaves, supone una dificultad para incrementar el parque en aquellos Estados que no pueden producirlas y tienen que adquirirlas. Por esta razón, han ido surgiendo diferentes posibilidades para la financiación de las aeronaves, como es el *leasing* en sus diferentes modalidades.

---

<sup>27</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 9; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 12-14.

<sup>28</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 14-15.

Por otro lado, el potencial del tráfico aéreo se ha llegado a considerar como un valor codiciado, calificado incluso de un verdadero bien patrimonial por ciertos autores<sup>29</sup>. En este sentido, la aeronave sería una manifestación del imperialismo aerocomercial, en base al cual han surgido muchas de las normas reguladoras del transporte aéreo internacional regular, desde que entró en vigor el Convenio de Chicago de 1944<sup>30</sup>.

En relación con el prestigio que los países adquieren cuando las aeronaves sobrevuelan el espacio aéreo, los Estados desean tener sus propias aerolíneas, que lleven su pabellón y lo hagan visible en todos los aeropuertos del mundo, en definitiva pretenden tener lo que se conoce como aerolíneas de bandera, como puede ser Air France para el Estado francés o Iberia para el Estado español<sup>31</sup>.

42. Normalmente, la aeronave siempre ha sido estudiada por ser objeto del Derecho aéreo, también conocido como Derecho aeronáutico, disciplina que tiene como fin regular la navegación aérea. Desde que Lande en 1910 formulara la pregunta de cómo debía llamarse ese derecho que pretendía legislar el fenómeno de la aeronavegación, este debate fue perdiendo importancia<sup>32</sup>. Sin embargo, este problema que podría parecer una cuestión meramente formal, tuvo en su momento especial relevancia puesto que el nombre podía afectar al contenido de esta disciplina, de tal manera que una denominación podía incluir diversos temas que otra podía excluir<sup>33</sup>. Así, por un lado la denominación Derecho aéreo fue adoptada por la doctrina francesa, los tratadistas anglosajones utilizaban la locución *Air Law* y la doctrina brasileña empleaba la expresión *Direito Aereo*, por otro lado, la italiana prefería la locución Derecho aeronáutico, así como la doctrina española e italiana<sup>34</sup>. Mientras que la expresión Derecho aéreo nació con esta disciplina jurídica, la locución Derecho

---

<sup>29</sup> En este sentido *vid.* la denominada “doctrina argentina del transporte aéreo” en A. FERREIRA ENRIQUE, *Doctrina Argentina en derecho internacional aéreo*, Universidad de Córdoba (Argentina), Córdoba, 1948, p. 27.

<sup>30</sup> En este sentido, en la Conferencia de 1944 se produjeron varios enfrentamientos entre distintas potencias, así como el desarrollo de múltiples convenios bilaterales, que determinaron su redacción, y la protección del tráfico regional en los distintos Estados, así como la regulación que fijaba la red de servicios entre los distintos países. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 15-16.

<sup>31</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 16.

<sup>32</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, pp. 31-32; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 8-10. Tal y como recogen estos dos autores, considerados dos de los fundadores del Derecho aeronáutico, aunque esas dos son las denominaciones más aceptadas y comúnmente utilizadas, también se han acuñado otras como Derecho del Transporte Aéreo, Derecho de la Navegación Aérea, Derecho de la Navegación, Derecho de la Locomoción Aérea o Derecho Aviatorio o de la Aviación, ésta última propuesta por Ambrosini y que surgió con el propósito de ser una alternativa a las dos denominaciones con mayor repercusión. *Vid.* A. AMBROSINI, *Instituciones de Derecho de la Aviación*, Depalma, Buenos Aires, 1949, pp. 44 y ss.

<sup>33</sup> M. LE GOFF, *Traité Théorique et Pratique de Droit Aérien*, Dalloz, París 1934, p. 4; R. DARÍO Y BASUALDO, *El Derecho Aeronáutico y su tendencia a la uniformidad internacional*, SACDIC, Buenos Aires, 1956, pp. 11 y ss.

<sup>34</sup> Para un análisis en profundidad de los autores que estaban a favor de la locución Derecho aéreo y de los que estaban a favor de la denominación Derecho aeronáutico. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, pp. 32-37.



Aeronáutico, tuvo su origen en la literatura jurídica alemana, puesto que los expertos en la materia utilizaban las expresiones *luftrecht* y *luftfahrrecht*, cuyas traducciones correspondían a las denominaciones Derecho Aéreo y Derecho Aeronáutico respectivamente<sup>35</sup>. La diferencia entre ambas expresiones era que la primera definición, en un sentido estricto, comprendía todo el derecho que tenía por campo la atmósfera, así que debía incluir una serie de problemas vinculados con el espacio aéreo, como las ondas radioeléctricas, los rayos cósmicos, la energía, etc., pero que lo lógico era que no debían caer bajo esta denominación por el mero hecho de desarrollarse a través del aire, tal y como se fue afirmando en los congresos internacionales y por la mayor parte de la doctrina<sup>36</sup>. Mientras que con la segunda denominación, quedaba claro con dicha locución que el objetivo de la materia era estudiar los problemas que se relacionaban con la aeronavegación<sup>37</sup>. Luego ambas denominaciones reflejaban con precisión y exactitud el contenido de la materia, siempre que bajo la denominación Derecho Aéreo, no se cobijasen los fenómenos ajenos a la navegación aérea<sup>38</sup>.

Como la aeronave es objeto del Derecho aéreo o Derecho aeronáutico, se debe establecer una definición de esta rama del Derecho, para conocer en concreto qué materias se estudian en la misma y poder acudir a sus fuentes para el análisis de la aeronave. En cuanto a la definición del Derecho aéreo o Derecho aeronáutico por parte de los expertos, también existían dos corrientes de pensamiento. Por un lado, una corriente de pensamiento que basa su definición en la navegación aérea y por otro lado, otra corriente que define esta rama del Derecho en función de la aeronave, pues es el instrumento mediante el cual se lleva a cabo la navegación aérea. En cuanto al primero de los puntos de vista, la doctrina italiana y especialmente el profesor Ambrosini definían el Derecho aeronáutico como una rama del Derecho que estudia todas las relaciones, ya sean públicas o privadas, nacionales e internacionales, que nacen de la navegación aérea y que determinan su regulación jurídica<sup>39</sup>. La otra vertiente de pensamiento que toma como eje principal del Derecho

---

<sup>35</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 7-8; N. MATEESCO, *Traité de Droit Aérien-Aéronautique*, Pedone, París 1964, p. 65; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, p. 33.

<sup>36</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 8; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, pp. 33-34; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 8.

<sup>37</sup> I. RUIZ MORENO, *Derecho Público Aeronáutico*, Tesis, Lajouane, Buenos Aires, 1934, p. 26; M. LE GOFF, *Traité Théorique et Pratique de Droit Aérien*, Dalloz, París, 1934, p. 3; M. LE GOFF, *Manuel de Droit Aérien-Droit Public*, Dalloz, París, 1954, p. 48; N. MATEESCO, *Droit Aérien Aéronautique*, Pedone, París, 1954, p. 57; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, pp. 33-34; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 8.

<sup>38</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 10.

<sup>39</sup> A. AMBROSINI, "Corso di Diritto Aeronautico", *Rivista di Diritto Aeronautico*, Tomo I, Roma, 1935, p. 7; A. AMBROSINI, *Instituciones de Derecho de la Aviación*, Depalma, Buenos Aires, 1949, p. 48; R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 9-10. Otros autores se suman a esta idea, tales

aéreo la aeronave, y no la navegación aérea, fue iniciada por Lemoine –criticando a Ambrosini-, el cual define esta especialidad, como la rama del derecho que determina y estudia las leyes y las reglas del derecho que regula la circulación y la utilización de las aeronaves, así como las obligaciones que dimanarían de ellas<sup>40</sup>. Sin embargo, esta última definición también fue criticada por ciertos autores como Mateesco, porque la aeronave no se puede concebir como algo estático, sino en relación con la navegación aérea, ya que la aeronave se caracteriza precisamente por su aptitud para navegar. Por esta razón, esta parte de la doctrina entiende que el régimen jurídico de la propiedad de la aeronave, de su transmisión y los derechos reales sobre las aeronaves, debe ser concebido claramente como una normativa de la navegación aérea, ya que todos los cambios de los derechos que intervienen sobre la aeronave, se hacen en función de la navegación, que le aseguran un estatuto jurídico sin el cual no puede navegar<sup>41</sup>. Por lo tanto, en nuestra opinión la definición más adecuada de lo que debe entenderse por Derecho aéreo o Derecho aeronáutico es aquella que establece Gay de Montellá, que lo define como el conjunto de normas de derecho público y privado de la navegación aérea dedicada al transporte de cosas y de personas, mediante la utilización de aeronaves, y las relaciones jurídicas nacidas de tal sistema<sup>42</sup>. Sin embargo, lo más importante a los efectos del presente trabajo es que la normativa que regula las aeronaves se ha elaborado en relación con la característica que le diferencia del resto de bienes incluso de los barcos, que es su aptitud para volar. En consecuencia, la distinta normativa existente sobre las aeronaves forma parte de las fuentes del Derecho aéreo o aeronáutico<sup>43</sup>.

---

como Mircea Mateesco, Pietro Cogliolo, Fragali y Coco Parisi. *Vid.* N. MATEESCO, *Traité de Droit Aérien-Aéronautique*, Pedone, París, 1964, p. 66.

<sup>40</sup> M. LEMOINE, *Traité de droit aérien*, Editorial Sirey, París, 1947, p. 3; R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 8; N. MATEESCO, *Traité de Droit Aérien-Aéronautique*, Pedone, París, 1964, p. 66.

<sup>41</sup> N. MATEESCO, *Traité de Droit Aérien-Aéronautique*, Pedone, París, 1964, pp. 66-67.

<sup>42</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 10. En esta misma línea, pero considerando que con esta definición del Derecho aeronáutico su ámbito estaría excesivamente restringido por centrarse en el transporte aéreo, el profesor Videla amplía su ámbito a la actividad aeronáutica, de tal manera que define esta rama del derecho como el conjunto de principios y normas, de Derecho Público y Privado, de orden interno e internacional, que rigen las instituciones y las relaciones jurídicas nacidas de la actividad aeronáutica modificadas por ella. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, pp. 14-18. Sin embargo, en nuestra opinión esta matización no es relevante, puesto que el objeto principal del Derecho aeronáutico es el transporte aéreo –y está recogido en la definición-, por lo que las actividades que surgen en relación con el mismo y que forman parte de la actividad aeronáutica, no está tan claro que tengan que formar parte del ámbito de esta rama del derecho, y en todo caso, aunque si como opina Videla Escalada debiera incluirse, no sería necesario reflejarlo en la definición.

<sup>43</sup> En este sentido, el profesor Videla dentro del ámbito del Derecho aéreo o Derecho aeronáutico distingue por un lado, las instituciones y relaciones que entran en el campo del derecho, cuando surge la aviación, y que forman parte de los aspectos más originales de esta disciplina, como son el régimen del espacio aéreo, el de las aeronaves, la infraestructura, el personal aeronáutico y las reglas sobre circulación aérea. Mientras que por otro lado, existen otras instituciones y relaciones modificadas por la actividad aeronáutica que ya existían y que por tanto, estaban reguladas con anterioridad al desarrollo de la aviación, pero que a raíz de su aparición les ha impuesto modalidades especiales, siendo éste el caso del transporte, la construcción, el arrendamiento, el fletamento, la hipoteca o el seguro. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969, p. 23.

En cualquier caso, sobre la compraventa y el *leasing* de aeronaves civiles, no se ha desarrollado una regulación específica desde el punto de vista del Derecho aéreo o del Derecho aeronáutico –sea una u otra la denominación elegida-, ni las regulaciones existentes se han visto modificadas en esta materia por tratarse de aeronaves –o en todo caso, mínimamente modificadas-, puesto que se consideraba que formaban parte del Derecho común de cada uno de los Estados<sup>44</sup>. Sin embargo, el grado de internacionalidad que ha adquirido este tipo de contratos en los últimos cuarenta años es tan elevado –sobre todo en el caso de las grandes aeronaves civiles- que podrían ser consideradas operaciones intrínsecamente internacionales, por lo que deben ser estudiadas desde un punto de vista internacional privatístico, ya que el objeto de la tesis es la compraventa y el *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles.

## II. GENERALIDADES

### 1. Concepto de aeronave

43. Para estudiar la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, se va a explicar primero lo que se entiende por aeronave, para después en la clasificación de los tipos de aeronave, esclarecer el concepto de gran aeronave civil.

La aeronave ha sido definida muchas veces, desde que se redactaran los primeros textos legales que trataban de regular la navegación aérea, así el Convenio de París de 1919 define la aeronave como “cualquier aparato capaz de sostenerse en la atmósfera gracias a la reacción del aire”<sup>45</sup>. Este concepto fue también adoptado por otros textos internacionales que tenían objetivos similares, como el Convenio de Madrid de 1926 y el Convenio de La Habana de 1928<sup>46</sup>. En esta misma línea pero añadiendo una ligera modificación a la definición de la aeronave, se llega hasta el Convenio de

---

<sup>44</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 189-190. Sí que existe cierta normativa comunitaria que regula el arrendamiento de aeronaves, pero no el *leasing* de aeronaves, entendiéndose éste como una forma de financiación de la adquisición de las mismas, siendo el caso del Reglamento (CE) núm. 1008/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de septiembre de 2008, DOUE núm. L 293, 31 octubre 2008, sobre normas comunes para la explotación de servicios aéreos en la Comunidad. *Vid.* El capítulo de la tesis donde se trata el *dry lease* y el *wet lease*.

<sup>45</sup> Anexo “A” Convenio Internacional de Navegación Aérea, firmado en París el 13 de octubre de 1919. Dicho convenio para la regulación de la navegación aérea –que agrupaba a treinta y tres Estados, entre los que estaba España, pero no Estados Unidos- estuvo vigente hasta el año 1947 en el cual, al alcanzar el Convenio de Chicago el suficiente número de ratificaciones o adhesiones quedó derogado expresamente junto con el Convenio de la Habana de 1928 –que agrupaba a Estados Unidos y a otros once Estados del continente americano-.

<sup>46</sup> El Convenio Iberoamericano de Navegación Aérea, firmado en Madrid el 30 de octubre de 1926, es el mismo que el de París con algunas modificaciones, pero firmado entre España, Portugal y los países del grupo ibérico que firmaron el de París pero no lo ratificaron, para mostrar su protesta indirecta contra las estipulaciones de aquél. Por otro lado, el Convenio sobre la Aviación Civil Comercial, firmado en la Habana el 15 de febrero de 1928, se trata de un texto eminentemente comercial, que en el ámbito geográfico difiere sensiblemente del Convenio de Madrid, dando entrada a países de habla no hispano-portuguesa.

Chicago de 1944, e incluso, por el Consejo de la OACI, quien en su nueva definición realizada en 1967 define a la aeronave como “toda máquina que puede sustentarse en la atmósfera por reacciones del aire que no sean las reacciones contra la superficie de la tierra”<sup>47</sup>.

A raíz de estas primeras definiciones hubo legislaciones de distintos Estados que se vieron infuidas por ellas, así la ley francesa de 1924 dispone que serán llamadas aeronaves “todos los aparatos capaces de remontarse o de circular por los aires”<sup>48</sup>. También la legislación mexicana y la holandesa han seguido esta orientación, así como el *Civil Aeronautic Act* de los Estados Unidos de América promulgada en 1938 que denomina aeronave a “todo aparato ahora conocido o inventado en el futuro, usado o diseñado para la navegación o el vuelo por aire”<sup>49</sup>.

Sin embargo, esta primera definición de aeronave fue criticada y con razón, por su excesiva amplitud, ya que existen muchos aparatos que pueden sustentarse en la atmósfera gracias a la reacción del aire, pero que no pueden ser catalogados de aeronaves, como es el caso de los aeromodelos o los globos de juguete de los niños, cuya circulación o utilización no representan problema alguno que no pueda ser resuelto por el Derecho común<sup>50</sup>. Pero es precisamente su aptitud para circular por el aire, lo que distingue a las aeronaves de los vehículos espaciales, que se caracterizan por atravesar el espacio aéreo y no por su aptitud para circular por él<sup>51</sup>.

44. Por otro lado, las leyes sobre navegación aérea de otros países, completaron la anterior definición generalizada de aeronave, añadiendo que otra característica fundamental de la aeronave es su aptitud para el transporte<sup>52</sup>. Este es el caso del Código de la Navegación en Italia de 1942, el Código Aeronáutico argentino de 1967 o la Ley de Navegación Aérea de 1960 en España, que escogiendo la definición de esta última, establece en su artículo número 11: “toda construcción apta para el transporte de personas o cosas, capaz de moverse en la atmósfera merced a las reacciones del aire, sea o no más ligera que éste, y tenga o no órganos motopropulsores”<sup>53</sup>. Este concepto ha

---

<sup>47</sup> Anexos VI, VII y VIII Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969; J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 246.

<sup>48</sup> Art. 1 Ley de 3 de mayo de 1924 en Francia. Vid. R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 88; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 20.

<sup>49</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 14; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 20; D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 35.

<sup>50</sup> L. TAPIA SALINAS, *Manual de Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1944, p. 52; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 19-20.

<sup>51</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 24.

<sup>52</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 20-22.

<sup>53</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 246-247. El Real Decreto de Italia de 1925 ya recogía esta idea arriba señalada, que se reflejó en el art. 743 del Código de la Navegación

sufrido una modificación en el año 2014 que no afecta a la definición anterior de aeronave, sino que añade otro párrafo que establece que también será considerada aeronave: “b) Cualquier máquina pilotada por control remoto que pueda sustentarse en la atmósfera por reacciones del aire que no sean las reacciones del mismo contra la superficie de la tierra”<sup>54</sup>. Esta modificación ha sido realizada por el tema de la seguridad en la navegación aérea, pero que a los efectos del presente trabajo, no tiene relevancia en tanto en cuanto, éste se centra en las aeronaves civiles, tal y como se definen en el párrafo a). La razón de catalogar las máquinas de control remoto como aeronaves está en que existían discrepancias entre la doctrina sobre si éstas debían ser consideradas aeronaves, y aunque la respuesta afirmativa se imponía, la legislación española ha decidido clarificar este asunto incluyendo expresamente las máquinas de control remoto dentro de las aeronaves en la Ley 48/1960<sup>55</sup>.

En España, el artículo 178 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956, cuyo Título VI aborda específicamente la inscripción de las aeronaves, recoge exactamente la misma definición de aeronave que la Ley de Navegación Aérea española<sup>56</sup>. Por lo tanto, las características fundamentales de las aeronaves son dos, la aptitud para circular en el aire, que es lo que las diferencia de los vehículos espaciales, y la capacidad para transportar personas o cosas<sup>57</sup>. En este sentido, los viajes

---

de Italia de 1942, que definía la aeronave como “...toda máquina destinada al transporte por aire de personas o cosas, sin olvidarse del propósito del desplazamiento...”. Vid. G. REALE, *Lezioni di diritto della navigazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008, p. 77. En cuanto al Código Aeronáutico argentino de 1967 establece textualmente en su art. 36: “Se consideran aeronaves los aparatos o mecanismos que puedan circular por el espacio aéreo y que sean aptos para transportar personas o cosas”. Si bien una definición parecida ya se recogía en el Código Aeronáutico argentino de 1954. Vid. F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, pp. 21-22. En cuanto al art. 11 de la Ley de navegación aérea española, la redacción de este artículo no ha sufrido ninguna modificación hasta el año 2014. Vid. Art. 11 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>54</sup> Art. 51 de la Ley 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, BOE núm. 252, 17 octubre 2014.

<sup>55</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 26. Pero no sólo las máquinas de control remoto plantean dudas sobre si deben ser considerados aeronaves, sino que también los globos libres o cautivos, incluso los planeadores entre otros plantean problemas. Así pues, aunque como se ha visto, en base a fuentes jurisprudenciales y doctrinales se ha establecido un concepto técnico-jurídico de lo que es una aeronave, existen autores que piensan que la utilidad de una definición precisa es dudosa y prefieren que se haga una descripción de los diversos tipos de aparatos incluidos en el término aeronave. Así pues, el criterio de la enunciación, en vez del de la definición ha sido seguido por algunos Derechos nacionales, así como el criterio mixto –de la descripción y de la enunciación– se ha utilizado también por diversos textos legislativos. Sin embargo, en nuestra opinión el concepto de aeronave es suficiente para tener una primera aproximación de lo que deber entenderse por aeronave, para ser completada con la clasificación de las aeronaves –que se estudia posteriormente–, que es donde se enumeran todas los tipos de aeronaves. Vid. F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, pp. 25-28; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 171-173.

<sup>56</sup> Aunque el Reglamento del Registro Mercantil vigente es el de 1996, en lo que respecta a la inscripción de buques y aeronaves sigue estando en vigor el Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956 (BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957). Vid. Disp. Trans. 13ª. del RD 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, BOE núm 184, 31 julio 1996.

<sup>57</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 92.

comerciales por el espacio que son una realidad cada vez más cercana, provoca que la capacidad de transportar sobre todo personas, asemeje la aeronave a los vehículos espaciales, siendo la primera característica señalada la que claramente diferencia a ambos vehículos.

45. Además de estas dos características fundamentales de las aeronaves, otro de los signos de identidad de las mismas, es su mecanización. Este rasgo ya era señalado por autores como Loustau o Gay de Montellá desde la realización de los primeros estudios sobre la aeronave, cuando todavía no existía el elevado grado de mecanización que está arraigado en la moderna navegación aérea<sup>58</sup>. Si tenemos en cuenta dentro de los tipos de aeronaves, aquéllas con mayor peso que el aire, existen aeronaves cada vez más pesadas, siendo el mayor exponente el A380 fabricado por Airbus, el avión considerado más grande del mundo, con lo cual es fundamental que cuenten con órganos de propulsión tecnológicamente cada vez más modernos. Por avión se entiende aquél tipo de aeronave cuya característica fundamental es que cuenta con motores para realizar su principal función, que es transportar personas y cosas<sup>59</sup>.

Pues bien, el hecho de que cuente con motores es lo que hace que en algunas definiciones de las señaladas anteriormente, la aeronave aparezca definida como una máquina, aunque según las normas existentes no es un requisito obligatorio para que ésta sea calificada de aeronave. Esto también se refleja en la clasificación que se verá a continuación, realizada por la OACI a efectos de la matriculación de las mismas, de manera que se englobaban dentro de las aeronaves los dirigibles, los globos libres, etc..., cuando para los que no son expertos en la materia lo lógico es identificar las aeronaves con los aviones.

No obstante lo anterior, en la actualidad las aeronaves son aparatos muy sofisticados y altamente mecanizados, en los que las nuevas tecnologías desempeñan un papel fundamental<sup>60</sup>. Precisamente es lo que para parte de la doctrina permite diferenciar a la aeronave del buque, pues éste sin sus accesorios puede servir para el transporte, mientras que la aeronave sin sus medios de

---

<sup>58</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 80-83; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 22; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 22-23.

<sup>59</sup> Como se verá al tratar la naturaleza jurídica de la aeronave, una de las características de las mismas es que en el Derecho español y en la mayoría de los ordenamientos, ésta es calificada como cosa compuesta, por la célula o cédula y los motores.

<sup>60</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, "La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores", en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 93.

propulsión y elevación no tiene ninguna utilidad<sup>61</sup>. La mecanización de la aeronave es especialmente relevante en el presente trabajo, cuyo objeto son las grandes aeronaves civiles, entendiendo las aeronaves como aviones, es decir que disponen de motores para navegar, quedando fuera de este trabajo el resto de aeronaves, por su escasa importancia tanto por el número de operaciones como por su repercusión en la economía actual.

## 2. Naturaleza jurídica de la aeronave

46. Una de las características fundamentales de la aeronave en cuanto a su naturaleza jurídica es que la aeronave es calificada como un bien mueble de naturaleza especial o *sui generis* o registrable, dependiendo del autor que lo califique, pero que en definitiva aglutina particularidades tanto de los bienes muebles como de los bienes inmuebles<sup>62</sup>. La aeronave es por tanto, una cosa corporal por ser un bien material, mueble por su capacidad de movimiento y registrable por el elevado valor que puede llegar a tener, como consecuencia de su finalidad económica<sup>63</sup>. Precisamente por su condición de registrable que la diferencia del resto de bienes muebles –como ocurre con los buques-<sup>64</sup>, está sujeta a una regulación especial, puede ser objeto de derechos y susceptible de tráfico jurídico<sup>65</sup>.

---

<sup>61</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 78; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 22.

<sup>62</sup> La aeronave es definida como cosa mueble de naturaleza especial por Francisco Loustau Ferrán. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 129-135. Por otro lado, la aeronave es definida como cosa mueble registrable por Federico Videla Escalada. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 56-63. Mientras que la aeronave es definida como bien mueble de carácter *sui generis* por Luis Tapia Salinas. *Vid.* L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 173-175.

<sup>63</sup> El carácter mueble de la aeronave es evidente e indisuctible, pero su capacidad de movimiento no sólo es posible, sino que es esencial y definitorio. *Vid.* M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 93. En cuanto a la finalidad económica que tiene la aeronave, ya tratada en la introducción, está relacionada con su utilidad e interés general y público, pues su función principal es el transporte de personas y mercancías entre países, es decir el transporte internacional. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 133.

<sup>64</sup> Para un análisis de las diferencia entre buques y aeronaves. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 129-132.

<sup>65</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 93. El hecho de que la calificación de las cosas sea entre bienes muebles e inmuebles, lleva a la paradoja de que se califica a las cosas como integrantes de una especie, pero luego se les atribuye el contenido jurídico de otra especie. Esto ha provocado que determinados autores aboguen porque se deje de lado la clasificación que divide a los bienes entre muebles e inmuebles y se adopte una más moderna, de manera que se diferencie entre bienes registrables y no registrables, en función de la importancia del bien, ya que dada su finalidad económica es necesario la inscripción de sus cambios de titularidad en un instrumento de publicidad formal o registral. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN,

En este sentido, en la Ley sobre Navegación Aérea de 1960 en España se establece la naturaleza jurídica de la aeronave de forma similar: “*En su condición de bienes muebles de naturaleza especial las aeronaves pueden ser objeto de hipoteca, usufructo, arrendamiento y demás derechos que las leyes autoricen*”<sup>66</sup>. También, las legislaciones de diversos países de Iberoamérica como Argentina, Bolivia y Venezuela describen a la aeronave como bien o cosa mueble registrable, así como la doctrina italiana determina que en base al Código de la Navegación de Italia de 1942 se puede catalogar a la aeronave como “*beni mobili registrati*”<sup>67</sup>. Aunque ha habido autores e incluso la legislación de algún Estado que ha clasificado a la aeronave dentro de los bienes inmuebles esta postura no puede ser aceptada, por las características propias de la aeronave<sup>68</sup>.

Por otro lado, es precisamente la facilidad de identificación e individualización de la aeronave lo que permite que sea objeto de publicidad registral con mayores garantías, que otros bienes de naturaleza mueble y se reflejen correctamente los derechos que se vayan generando sobre la aeronave a lo largo de su vida<sup>69</sup>. Cada aeronave posee una marca de matrícula y de nacionalidad que otorga individualidad a cada aeronave frente a las demás, que ya se tratará en el apartado correspondiente, y que constituye una especie de nombre y apellido que la identifican de manera singular y concreta<sup>70</sup>.

47. En relación con la identificación de la aeronave, es importante señalar que la aeronave estaría adscrita a las cosas compuestas en contraposición a las simples. La aeronave se compone de un gran número de cosas simples que susceptibles de existencia independiente, se unen para formar parte del complejo jurídico que es el avión como cosa compuesta<sup>71</sup>. Ahora bien, se ha planteado por parte de la doctrina un debate para determinar cuál de las partes de la aeronave que comprende la

---

*La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 134-135; J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 250.

<sup>66</sup> Art. 130.1 de la Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>67</sup> Así se recoge en el art. 49 del Código Aeronáutico Argentino, sancionado por Ley 17285, de 17 de mayo de 1967, en el art. 46 de la Ley de Aeronáutica Civil de Bolivia de 24 de octubre de 2004 y en el art. 18 de la Ley Aeronáutica Civil de Venezuela de 31 de mayo de 2005. *Vid.* M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 93. Respecto de la naturaleza jurídica de la aeronave según la doctrina italiana. *Vid.* G. REALE, *Lezione di Diritto della Navigazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008, pp. 78-79.

<sup>68</sup> Como bien inmueble se califica a la aeronave en el art. 812 del Código Civil de Perú (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 59).

<sup>69</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 133; M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 93.

<sup>70</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 123.

<sup>71</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 248.



célula, los motores, los aparatos y el resto de piezas que la constituyen, pueden ser consideradas elementos esenciales o accesorios dentro de las mismas, para determinar si los derechos o incluso los seguros que existen sobre la aeronave, cubren todos los elementos o únicamente las partes esenciales de la misma<sup>72</sup>. Con carácter general, puede afirmarse que las partes integrantes se entienden comprendidas dentro de la idea de cosa en su conjunto, en este caso la aeronave, se consideran vendidas, gravadas o aseguradas con el todo constitutivo, y deben extenderse los derechos a los accesorios a menos que el propietario no sea el dueño de la cosa, por lo que en consecuencia estos últimos pueden ser objeto de derechos de manera separada<sup>73</sup>. Esta doctrina general será aplicable a la aeronave salvo que haya un acuerdo distinto entre las partes o exista una legislación positiva especial nacional o internacional que establezca otra cosa.

La descripción de la aeronave como cosa compuesta se recoge en los textos legales tanto nacionales como internacionales, ahora bien no existe uniformidad respecto de qué elementos de la aeronave deben ser consideradas partes esenciales –también denominadas partes integrantes- o partes accesorias –también denominadas pertenencias- de la aeronave<sup>74</sup>. Por un lado, el Convenio para el reconocimiento de derechos sobre aeronaves firmado en Ginebra el 19 de junio de 1948 en su artículo 16 establece que para los fines del mismo, “*la expresión aeronave comprenderá la célula, los motores, las hélices, los aparatos de radio y cualesquiera otras piezas destinadas al servicio de la aeronave, incorporadas en ella o temporalmente separadas de la misma*”<sup>75</sup>. En este

---

<sup>72</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 77-78; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 23 y pp. 123-129. Tampoco estaba clara en un primer momento ni la distinción entre partes esenciales y accesorias dentro de la aeronave, porque incluso de manera errónea dentro de las accesorias se hizo también una diferenciación entre accesorias esenciales, donde se encontraban los motores, y accesorias no esenciales, denominadas pertenencias. Sin embargo, los motores no pueden ser considerados accesorios de las aeronaves, sino elementos esenciales. *Vid.* R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 83-84; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 127-128.

<sup>73</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 126.

<sup>74</sup> Aunque el concepto de “parte esencial” es una elaboración jurídica de la doctrina y de la legislación alemana, en el art. 334.2 del Código Civil español se emplea literalmente la expresión “parte integrante” al incluir entre los bienes inmuebles “*los árboles, las plantas y los frutos pendientes, mientras estuviesen unidos a la tierra, o formaren parte integrante de un inmueble*”. Pero en otros artículos del Código Civil español –art. 375, art. 376 y art. 1097- se equipara a los accesorios con las pertenencias. *Vid.* R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 79-80; J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 248. En definitiva, las partes integrantes son aquellos elementos componentes de un todo, que aunque tienen cierta autonomía están coligados entre sí para formarlo, mientras que las pertenencias son cosas en sí mismas que conservando su individualidad y autonomía, son puestas en relación duradera de subordinación respecto de otra principal, para servir a los fines de ésta.

<sup>75</sup> Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave, hecho en Ginebra el 19 de junio de 1948 (ICAO Doc 7620). Aunque no ha sido ratificado por España, sí que lo han ratificado otros 89 Estados, entre ellos países de nuestro entorno como Francia e Italia, además de Estados Unidos, y es útil porque con el objeto de regular los derechos sobre las aeronaves, es necesario determinar los elementos que la componen (*vid.* Los Estados parte del convenio en el documento disponible en línea en [http://www.icao.int/secretariat/legal/List%20of%20Parties/Geneva\\_ES.pdf](http://www.icao.int/secretariat/legal/List%20of%20Parties/Geneva_ES.pdf) (consultado el 2 de julio de 2015)).

artículo se detallan por tanto, los elementos que deben considerarse como partes integrantes de la aeronave, a efectos de la extensión de los derechos que se poseen sobre la aeronave. Ahora bien, en el art. 10.4 de este mismo Convenio se definen las “piezas de repuesto” de la aeronave almacenadas en uno o más lugares determinados, como las “*partes integrantes de las aeronaves, motores, hélices, aparatos de radio, instrumentos, equipos, avíos, las partes de estos diversos elementos y, en general, a los objetos de cualquier naturaleza conservados para reemplazar las piezas que componen la aeronave*”, porque en algunos casos está previsto que se pueda extender a ellas algunos derechos que el Convenio recoge<sup>76</sup>. Por lo tanto, hasta en un mismo Convenio, no se establece claramente lo que debe considerarse parte integrante o accesorio de la aeronave. Precisamente la dificultad de unificación internacional es manifiesta, pues los Estados no estaban dispuestos en ese momento a renunciar a determinados conceptos propios de su legislación, lo cual se refleja en que el Convenio de Ginebra no fue ratificado inicialmente por muchos países, aunque posteriormente sí, aunque España y Reino Unido no son Estados parte<sup>77</sup>.

En cuanto al Convenio de Chicago de 1944, en su artículo 27 referido a exención de embargo por reclamaciones sobre patentes se reconoce implícitamente que la aeronave es una cosa compuesta formada por piezas y accesorios, pero no se explica en detalle los elementos de la aeronave, porque no se consideraría relevante para los efectos de este convenio sobre navegación aérea<sup>78</sup>. Sí que se trata en este instrumento internacional en varias ocasiones, como elementos que forman parte de las aeronaves, los sistemas de comunicaciones o aparatos de radio que deben llevar las aeronaves, aunque estas cuestiones, así como otras que también son especialmente relevantes para el objeto de este Convenio como el certificado de aeronavegabilidad o la matriculación de las aeronaves han sido desarrolladas por cada Estado contratante en virtud de sus leyes y reglamentos, tal y como establece dicho Convenio<sup>79</sup>.

En el Código de Navegación de Italia de 1942 sí que se trató el problema al incluir como pertenencia de la aeronave, los paracaídas (“*paracadute*”), los pertrechos (“*atrezzi*”), los instrumentos, los equipos (“*arredi*”) y, en general, todas las cosas destinadas de modo permanente

---

<sup>76</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 128-129; M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 94.

<sup>77</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 129.

<sup>78</sup> Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>79</sup> En este sentido *vid.* Art. 19 y art. 27 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

al servicio y ornato de la aeronave, aunque el destinatario no sea propietario de la aeronave o no tenga sobre ella un derecho real<sup>80</sup>. Por lo tanto, se podría inferir que el resto de elementos de la aeronave deberían ser considerados partes integrantes de la aeronave. Sin embargo, sí que establece en este mismo precepto que los motores son considerados partes separables de la aeronave. En este sentido, en la Exposición de Motivos, dice el legislador italiano en relación con los motores que: “*se ha adoptado la solución defendida por la más correcta doctrina de considerar al grupo moto-propulsor como una parte separable; en verdad el error de aquella opinión que en el motor veía, en cambio, un accesorio, es manifiesto. El grupo moto-propulsor constituye, efectivamente, un elemento esencial para que la aeronave pueda cumplir sus funciones; sin él existiría la célula de la aeronave, no la aeronave. Pero por tratarse de una parte constitutiva que puede desprenderse de la célula sin que se produzca una alteración destructiva en los elementos singulares que componen la aeronave como cosa compleja, se considera, bajo tal aspecto, como parte separable*”<sup>81</sup>.

Sin embargo, aunque en el art. 36 de la Ley sobre Navegación Aérea de 1960 en España implícitamente se define a la aeronave como cosa compuesta, en esta norma no se califican, ni regulan los elementos que componen la aeronave<sup>82</sup>. De forma parecida al Código de la Navegación de Italia de 1942, pero con matices, sí que se hace referencia a los motores y a los accesorios específicos de la aeronave en los arts. 34 y 35 de la citada normativa española<sup>83</sup>. También se hace alusión a los productos aeronáuticos, tales como aeronaves, motores o hélices, así como a los recambios y piezas relacionados con dichos productos en varias normas españolas: el Real Decreto 660/2001 sobre la certificación de aeronaves, aspecto sobre el que al existir normativa comunitaria al respecto como se verá más adelante, se utiliza en la actualidad para la certificación de productos distintos a aquellos definidos como productos EASA, es decir aeronaves que han obtenido los certificados por parte de la EASA para poder circular en el espacio aéreo<sup>84</sup>; el Real Decreto

---

<sup>80</sup> Art. 862 del Código de la Navegación de Italia de 1942.

<sup>81</sup> F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 128; M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 95.

<sup>82</sup> Art. 34 de la Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. *Vid.* M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, pp. 94-95.

<sup>83</sup> Arts. 35 y 36 de la Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>84</sup> RD 660/2001, de 22 de junio, por el que se regula la certificación de las aeronaves civiles y de los productos y piezas relacionados con ellas, BOE núm. 165, 11 julio 2001. Este real decreto surge como consecuencia de que las Autoridades Aeronáuticas Conjuntas (JAA), organismo asociado a la Conferencia Europea de Aviación Civil (CEAC) e integrado por las Autoridades nacionales de aviación civil de los Estados firmantes de los Acuerdos sobre elaboración, aceptación y puesta en práctica de los requisitos conjuntos de aviación (JAR), vienen elaborando unos requisitos comunes, amplios y detallados para la gestión de la aviación civil, de acuerdo con la normativa emanada de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). De entre estos requisitos, los relativos a los procedimientos para la certificación de aeronaves civiles y productos y piezas relacionados con ellas, las denominadas JAR-21, toman como

220/2001 que regula las operaciones de transporte aéreo comercial realizado por aeronaves civiles, pero que ha quedado derogado por los instrumentos comunitarios que regulan la obtención del certificado de operador aéreo<sup>85</sup>; y el Real Decreto 270/2000, que determina los requisitos para el ejercicio de las funciones del personal del vuelo, ya que aunque existía una Directiva para el establecimiento de un régimen de aceptación de licencias entre los Estados miembros, en el momento de la entrada en vigor de dicho real decreto no se había adoptado un sistema armonizado de requisitos por parte de las instituciones de la Unión Europea, en materia de licencias y programas de formación, por lo que se hizo necesario su creación para cumplir con los requisitos establecidos por la OACI<sup>86</sup>. Además, en las normas del Registro Mercantil relativas a la inscripción de aeronaves

---

referencia lo establecido en el anexo VIII del Convenio de Chicago, con el objetivo de garantizar el cumplimiento de los requisitos sustanciales de este anexo VIII, e incluso con las *JAR-21* se establecen estándares de seguridad superiores. Estas reglas *JAR-21* han sido elaboradas y acordadas por las Autoridades Aeronáuticas Conjuntas (*JAA*) con el objetivo de unificar en el ámbito europeo los requisitos de procedimiento exigibles para la certificación de aeronaves civiles y productos y piezas relacionados con ellas, así como para la aprobación de las organizaciones que los diseñan y los fabrican, para garantizar a través de su aplicación, la igualdad a los intervinientes en los distintos Estados, así como la libre circulación de los productos al aceptarse los certificados emitidos de acuerdo a estas normas y los procedimientos conjuntos asociados sin ninguna otra formalidad, en cualquiera de los Estados europeos que los hayan adoptado, por estar sujetos en su emisión a requisitos y procedimientos comunes. Sin embargo, este real decreto actualmente sólo está en vigor para productos no EASA, ya que para los productos certificados por la EASA, los requisitos para obtener este tipo de certificación se recogen en el Reglamento 216/2008, tal y como se verá más adelante.

<sup>85</sup> RD 220/2001, de 2 de marzo, por el que se determinan los requisitos exigibles para la realización de las operaciones de transporte aéreo comercial por aviones civiles, BOE núm. 54, 3 marzo 2001. Este real decreto fue desarrollado con el fin de adoptar los requisitos conjuntos de la aviación conocidos como *JAR (Joint Aviation Requirement)*, elaborados por las *JAA (Joint Aviation Authorities)*, relativos a la operación de aviones civiles con fines de transporte aéreo comercial (*OPS-1*), de acuerdo con el anexo VI, parte 1 del Convenio de Chicago, con el objetivo de unificar en el ámbito europeo los requisitos exigibles para que puedan operar los aviones civiles con fines de transporte aéreo comercial y de emitir certificados de operador aéreo que al cumplir con los mismos requisitos en todos los Estados europeos que los adopten, puedan ser válidos sin necesidad de ningún otro requerimiento. La importancia de este real decreto se incrementa, si se tiene en cuenta que para la concesión de las licencias de explotación a las compañías aéreas -que es la autorización administrativa necesaria para ser transportista aéreo-, se establece como requisito previo estar en posesión del certificado de operador aéreo, en virtud del entonces en vigor Reglamento (CEE) 2407/92, del Consejo, de 23 de julio de 1992 (DO núm. L 240, 24 agosto 1992), sobre la concesión de licencias a las compañías aéreas, aunque en el momento actual la materia de las licencias de explotación está contenida en el Reglamento (CE) 1008/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de septiembre de 2008 (DO núm. L 293, 31 octubre 2008), sobre normas comunes para la explotación de los servicios aéreos en la Comunidad. Sin embargo, el RD 220/2001 ha quedado derogado por otro posterior, el RD 1952/2009, de 18 de diciembre, por el que se adoptan requisitos relativos a las limitaciones de tiempo de vuelo y actividad y requisitos de descanso de las tripulaciones de servicio en aviones que realicen transporte aéreo comercial (BOE núm. 24, 28 enero 2010), con el objetivo de completar el régimen jurídico armonizado que se recoge en anexo III del Reglamento 3922/91 relativo a la obtención del certificado de operador aéreo, así como con el fin de otorgar a la Agencia Estatal de Seguridad Aérea la emisión, modificación y revocación de dichos certificados conforme al procedimiento establecido en el anexo III de dicho Reglamento 3922/91, instrumento que será abordado más adelante al tratar la normativa comunitaria.

<sup>86</sup> RD 270/2000, de 25 de febrero, por el que se determinan las condiciones para el ejercicio de las funciones del personal de vuelo de las aeronaves civiles, BOE núm. 64, 15 marzo 2000. Como las instituciones de la Unión Europea no habían desarrollado un sistema armonizado en materia de licencias y programas de formación, se adoptó la Directiva 91/670/CEE, del Consejo, de 16 de diciembre (DO núm. L 373, 31 diciembre 1991), sobre aceptación recíproca de las licencias del personal que ejerce funciones en la aviación civil. Pero además, España decidió adoptar los requisitos conjuntos de la aviación conocidos como *JAR (Joint Aviation Requirement)*, elaborados por las *JAA (Joint Aviation Authorities)*, relativos a las licencias de la tripulación de vuelo (*FCL*), de acuerdo con el anexo I al Convenio de Chicago, con el objetivo de que si todos los Estados miembros los incorporan a sus ordenamientos, se puedan establecer licencias y habilitaciones que sin que se realice ninguna formalidad sean válidas para su uso en las aeronaves matriculadas en cualquier Estado. Por esta razón, se desarrolló este Real Decreto del año 2000, cuya última

cuando se hace referencia a la cartilla de los motores se cita únicamente a los motores como partes de la aeronave porque son perfectamente separables e individualizables<sup>87</sup>. Sin embargo, es en la Ley de hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de 1954, donde se establece expresamente que la hipoteca de la aeronave comprenderá, a menos que se pacte otra cosa, la célula, los motores, las hélices, los aparatos de radio y navegación, las herramientas, los accesorios, el mobiliario, así como los pertrechos y los enseres que se destinen al servicio de la aeronave, aunque puedan separarse de ésta; además, los repuestos de almacén estarán hipotecados con la aeronave, siempre y cuando estén inventariados en la escritura de hipoteca<sup>88</sup>. Por lo tanto, en esta disposición sí que se podría estar realizando una calificación de los elementos de la aeronave, ya que podría deducirse de la misma que todo lo que es hipotecable debería ser considerado parte integrante o esencial de la aeronave<sup>89</sup>.

También se hace referencia a los motores y a los productos, recambios y piezas relacionados con las aeronaves civiles en las normas internacionales que regulan las operaciones de transporte aéreo comercial y en las que establecen las normas generales para la certificación de aeronaves, así como para la obtención del certificado de operador aéreo (*Air Operator's Certificate-AOC*), este es el caso respectivamente del Reglamento 216/2008 y del Reglamento 965/2012 aplicables a los Estados de la Unión Europea<sup>90</sup>. Además, existen otros instrumentos comunitarios donde se

---

modificación es del 14 de marzo del 2009. Aunque la Directiva ha sido ya derogada por el Reglamento 216/2008, como se comprobará posteriormente, el Real Decreto sigue estando en vigor.

<sup>87</sup> *Vid.* Por una parte el art. 181 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957. Por otra parte, en la antigua normativa sobre el Registro de Matrícula de Aeronaves también se trataban de manera individualizada, pero esto ha quedado derogada con el nuevo RD que aborda el Reglamento de Matriculación de aeronaves (art. 2 del RD 1709/1996 de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el RD 416/1969, de 13 de marzo, (BOE núm. 71, 24 marzo 1969), BOE núm. 187, 3 agosto 1996; que ya está derogado).

<sup>88</sup> Art. 39 de la Ley de diciembre de 1954 sobre hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

<sup>89</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 249.

<sup>90</sup> Reglamento (CE) núm. 216/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de febrero de 2008, DO núm. L 79, 19 marzo 2008, sobre normas comunes en el ámbito de la aviación civil y por el que se crea una Agencia Europea de Seguridad Aérea, y se deroga la Directiva 91/670/CEE del Consejo, el Reglamento (CE) núm. 1592/2002 y la Directiva 2004/36/CE; Reglamento (UE) núm. 965/2012 de la Comisión, de 5 de octubre de 2012, DO núm. L 296, 25 octubre 2012, por el que se establecen requisitos técnicos y procedimientos administrativos en relación con las operaciones aéreas en virtud del Reglamento (CE) núm. 216/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo. Ambos reglamentos vienen a complementar y sustituir partes de un instrumento fundamental para el funcionamiento del transporte aéreo internacional, pues de hecho, derogan respectivamente los anexos II y III del Reglamento (CEE) núm. 3922/91 del Consejo, de 16 de diciembre de 2001, DO núm. L 373, 31 diciembre 1991, relativo a la armonización de normas técnicas y procedimientos administrativos aplicables a la aviación civil. Dicho Reglamento surge con el objetivo de cumplir con los requisitos comunes establecidos en los acuerdos conocidos como *JAR* (*Joint Aviation Requirement*), elaborados por las *JAA* (*Joint Aviation Authorities*), organismo asociado a la CEAC (Conferencia Europea de Aviación Civil); dichos "códigos *JAR*", habiéndose desarrollado de conformidad con la normativa emanada de la OACI (*Organización Aviación Civil Internacional* - Organización Internacional de Aviación Civil)-, se crean para cooperar en el desarrollo y aplicación de normas comunes en todos los campos relacionados con la seguridad de las aeronaves y de su operación. Por un lado, en el anexo II de este instrumento internacional se recogen las normas comunes para la certificación de productos y componentes entre los que están: las *JAR 25* que se refieren a las grandes aeronaves y las *JAR E* que son las que regulan en esta materia los motores; cuyo contenido se fue modificando fundamentalmente por razones de seguridad y medioambientales hasta su derogación total por el Reglamento (CE) núm. 1592/2002 del

establecen las partes de la aeronave a raíz de la creación de la Agencia Aérea de Seguridad Aérea (*European Aviation Safety Agency-EASA*), con el objeto de regular los requisitos necesarios para la obtención de los certificados de aeronavegabilidad y medioambiental, recogidos en el Reglamento 748/2012<sup>91</sup>; así como, con el fin de establecer las disposiciones para el mantenimiento de la aeronavegabilidad tanto de las aeronaves, como de los productos aeronáuticos, componentes y equipos relacionados con ellas, contenidos en el Reglamento 1321/2014<sup>92</sup>.

El hecho de que no haya uniformidad entre las distintas normas, ya sean nacionales o internacionales en cuanto a calificar las partes de la aeronave como partes integrantes o pertenencias, es consecuencia de la heterogeneidad de los elementos que componen la aeronave, entre los que se deben distinguir la célula, los motores, los timones, los alerones, los depósitos, las

---

Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de julio de 2002 (DO núm. L 240, 7 septiembre 2002), sobre normas comunes en el ámbito de la aviación civil y por el que se crea una Agencia Europea de Seguridad Aérea; a su vez derogado en la actualidad por el Reglamento 216/2008, el cual viene a recoger las normas comunes que deben cumplirse para la certificación de todo tipo de aeronaves, tal y como se señala arriba; aunque el desarrollo de los requisitos de aeronavegabilidad conocidas como *JAR 21* se recogen en el Reglamento (UE) núm. 748/2012 de la Comisión, de 3 de agosto de 2012 (DO núm. L 224, 21 agosto 2012), por el que se establecen las disposiciones de aplicación sobre la certificación de aeronavegabilidad y medioambiental de las aeronaves y los productos, componentes y equipos relacionados con ellas, así como sobre la certificación de las organizaciones de diseño y de producción. Por otro lado, en el anexo III de dicho instrumento internacional –el Reglamento 3922/91- se regulan los requisitos necesarios para la obtención del certificado de operador aéreo (*Air Operator's Certificate-AOC*) -obligatorio para la obtención de la licencia de explotación-, conocidos como *OPS-1 (Joint Aviation Requirements for Commercial Air Transportation (Aeroplanes))* también elaborados por las *JAA*; cuyo contenido se fue modificando sobre todo para añadir elementos de seguridad hasta su derogación por el Reglamento 216/2008, que también recoge las normas generales para las operaciones de transporte aéreo comercial; aunque el desarrollo de los requisitos técnicos y los procedimientos en relación con la explotación segura de las aeronaves, se regula en la actualidad en el Reglamento 965/2012, del que debe destacarse que las compañías aéreas deberán sustituir el *AOC* por otro certificado expedido de conformidad con las condiciones establecidas en dicho Reglamento, recogidas en el Anexo II, donde se recogen los requisitos aplicables a las autoridades en materia de operaciones aéreas y en concreto el nuevo modelo de certificado de operador aéreo se recoge en el Apéndice I. Respecto de este último aspecto, debe tenerse en cuenta que aunque el Reglamento 965/2012 entró en vigor el 28 de octubre del 2012, los Estados miembros podían decidir no aplicar las disposiciones de los anexos I a V hasta el 28 de octubre del 2014, en virtud de su art. 10, así que la Dirección General de Aviación Civil tras la Resolución de 26 de octubre de 2012 se inclinó en este sentido, y además, la Dirección de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (AESA) ha resuelto retrasar la aplicación de los anexos II, III, IV, VII y VIII para determinados tipos de operaciones hasta el 21 de abril del 2016 o del 2017, fecha que varía en función del tipo de operación de que se trate, estando recogido todo ello en la Resolución de 13 de junio de 2014, de la Dirección de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, por la que se acuerda la demora en la aplicación de los Anexos II, III, IV, VII y VIII del Reglamento (UE) núm. 965/2012, de la Comisión, de 5 de octubre de 2012, por la que se establecen los requisitos técnicos y procedimientos administrativos en relación con las operaciones aéreas en virtud del Reglamento (CE) núm. 216/2008, del Parlamento y del Consejo, tras su modificación por el Reglamento (UE) núm. 379/2014, de 7 de abril de 2014, de conformidad con lo previsto en el artículo 10.

<sup>91</sup> Reglamento (UE) núm. 748/2012 de la Comisión, de 3 de agosto de 2012, DO núm. L 224, 21 agosto 2012, por el que se establecen las disposiciones de aplicación sobre la certificación de aeronavegabilidad y medioambiental de las aeronaves y los productos, componentes y equipos relacionados con ellas, así como sobre la certificación de las organizaciones de diseño y de producción.

<sup>92</sup> Reglamento (UE) núm. 1321/2014 de la Comisión, de 26 de noviembre de 2014, DO núm. L 362, 17 diciembre 2014, sobre el mantenimiento de la aeronavegabilidad de las aeronaves y productos aeronáuticos, componentes y equipos y sobre la aprobación de las organizaciones y personal que participan en dichas tareas.

ruedas, la instalación eléctrica, los equipos de navegación o el combustible<sup>93</sup>. En cuanto al combustible, se originó en su momento una discusión entre la doctrina puesto que se suscitaban dudas sobre si este elemento debía ser considerado parte esencial o accesorio de la aeronave, pero para algunos autores era más que evidente que debía ser considerada una parte esencial de la aeronave la cantidad de combustible que llevase la aeronave en el momento en que se produjese la compraventa, ahora bien que forme parte indispensable de la aeronave el combustible líquido y los aceites y grasas necesarios para su funcionamiento que se encuentren en los aeropuertos o aeropuertos de su recorrido, era bastante discutible<sup>94</sup>. En este sentido, también se plantea el interrogante de si el flete devengado en el viaje durante el cual tiene lugar la compraventa de la aeronave debe ser considerado parte esencial o accesorio; pues bien se podría aplicar por analogía las disposiciones sobre los buques recogidas en el Código de Comercio español, así como también se establecen de forma similar en otras normas de otros países como en el Código de Comercio argentino, que afirman que en el caso de que se produzca la venta de la aeronave en viaje, corresponderán al comprador íntegramente los fletes que haya devengado desde que recibió el último cargamento, siendo por cuenta del comprador el pago de la tripulación y el resto de personas que compongan la dotación y que correspondan al mismo viaje<sup>95</sup>. Ahora bien, se añade también que si la venta se produjese una vez que la aeronave llegase al aeródromo o aeropuerto de destino, los fletes corresponderán al vendedor, además de las nóminas de la tripulación y de los demás individuos que compongan la dotación<sup>96</sup>.

En el lado opuesto, se encuentran los motores respecto de los cuales no existe ninguna duda de que constituyen una parte esencial, pero separable de la aeronave, por lo que como se verá al analizar el contrato de compraventa de una aeronave nueva, la garantía que ofrece el fabricante en dicho contrato se circunscribe a la célula, pero no incluye los motores, respecto de los cuales es el propio fabricante, que es distinto del de la célula, el que otorga su propia garantía sobre los mismos<sup>97</sup>. La importancia de los motores se refleja en algunas definiciones ya señaladas sobre las aeronaves en las que se describe a la aeronave como elemento mecanizado pues posee motores para

---

<sup>93</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 95.

<sup>94</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 84-85.

<sup>95</sup> Art 577.1 Código de Comercio (Libro III-del comercio marítimo), RD de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio, Gaceta núms. 289 a 328, del 16 de octubre al 24 de noviembre de 1885. *Vid.* R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 85.

<sup>96</sup> Art 577.2 Código de Comercio (Libro III-del comercio marítimo), RD de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio, Gaceta núms. 289 a 328, del 16 de octubre al 24 de noviembre de 1885.

<sup>97</sup> En los contratos de compraventa de aeronaves usadas se podría suponer que la garantía ofrecida por el vendedor es sobre toda la aeronave, incluyendo los motores. Sin embargo, podría darse el caso de que sucediera lo mismo que cuando se trata de contratos de compraventa de aeronaves nuevas, porque como se verá los motores se intercambian a lo largo de la vida de la aeronave, por lo que las garantías de la célula y los motores discurren de manera separada.

desplazarse, y son precisamente los motores los que según la doctrina, permiten distinguir a los buques de las aeronaves, ya que a diferencia de los buques, las aeronaves desprovistas de motor pierden su carácter de cosa destinada al transporte<sup>98</sup>. Pero además no sólo son partes esenciales de la aeronave, sino que son perfectamente individualizables e intercambiables, y por lo tanto separables de la aeronave, tal y como se afirma expresamente en el Código de la Navegación de Italia<sup>99</sup>. Por lo tanto, aunque los motores son una parte integrante fundamental de la aeronave, son susceptibles de derechos de garantía, de gravamen, de enajenación, y cesión de uso y disfrute independientemente de la cosa principal<sup>100</sup>. Pero el grupo moto-propulsor no sólo es objeto de las citadas formulaciones más clásicas, sino de las de origen anglosajón como es el caso del contrato de *leasing*, ya que los motores pueden tener un ciclo de vida más largo que la célula o el casco de la aeronave si están bien conservados<sup>101</sup>. De hecho, existen tipos de contratos que son específicos para los motores y que son distintos de los de las células de las aeronaves, como el arrendamiento a corto plazo de motores (*Aircraft Engine Short-Term Lease Agreement*), el intercambio de motores (*Interchange/Swap Agreements*) o la agrupación de motores (*Pooling Agreement*)<sup>102</sup>. De todo esto se puede deducir que, en el caso de los motores, la distinción entre parte integrante y pertenencia no es especialmente relevante a efectos del seguro y de los derechos que recaen sobre los mismos, puesto que en muchas ocasiones son independientes del resto de la aeronave, ya que de hecho el fabricante de motores es distinto del de la célula de la aeronave.

En conclusión, el que la aeronave sea definida como una cosa compuesta, es especialmente importante a la hora de delimitar la extensión de los contratos de los que es objeto –el de compraventa o el de *leasing*- y de los derechos que recaen sobre la misma –los derechos reales o los

---

<sup>98</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 80-83; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 121.

<sup>99</sup> Art. 862.3 del Código de la Navegación de Italia de 1942. F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 128; M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 95. Respecto del tema de si los motores deben ser considerados parte separable de la aeronave provocó en su momento posiciones doctrinarias enfrentadas, así que los autores alemanes e italianos mantenían el carácter separable de los motores frente a los suizos, que lo negaban. Aunque para el profesor Videla las razones para estar a favor considerar a los motores partes separables eran sólidas y tenían base técnica, puesto que era frecuente a lo largo de la vida de la aeronave el cambio de los motores. Vid. F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 65-66.

<sup>100</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 248-249;

<sup>101</sup> Cuando se realiza el mantenimiento o la reparación de los motores, éstos son desmontados de la célula, así que ésta puede seguir estando operativa en ese período de tiempo y a la inversa, cuando el casco es revisado o reparado, los motores pueden seguir funcionando instalados en otro fuselaje (M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 96).

<sup>102</sup> Para un análisis en detalle de estos tipos de contratos sobre los motores. Vid. M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, pp. 102-105.



privilegios aeronáuticos-, con el fin de determinar si comprenden sus partes integrantes y si existen otros derechos sobre las pertenencias, o bien cuáles de estos elementos estarán sujetos a incautación, embargo o secuestro<sup>103</sup>. Luego, será la normativa nacional o instrumento internacional, la que en función de su ámbito de aplicación, establezca las partes o elementos de la aeronave sobre las que se va a aplicar la normativa en cuestión, independientemente de que sea considerado parte integrante o pertenencia de la aeronave. En este sentido, el Protocolo sobre elementos de equipo aeronáutico del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, celebrado en Ciudad del Cabo en el 2001, utiliza el término “objetos aeronáuticos” sobre los cuales recaen las garantías que este instrumento internacional pretende regular, de manera que dentro de “objeto aeronáutico” se incluyen las células de aeronaves, los motores de aeronaves y los helicópteros<sup>104</sup>. Es importante resaltar de este Protocolo, que aunque en el Convenio de Chicago no existe una definición de aeronave, en el citado instrumento internacional sobre garantías internacionales se afirma que el concepto de “aeronave” es el establecido para los efectos del Convenio de Chicago, definido como las células de aeronaves con motores de aeronaves instalados en las mismas o helicópteros<sup>105</sup>. En relación a la importancia de los motores con respecto al conjunto de elementos que componen la aeronave, en el Protocolo también se refleja, al definir expresamente lo que debe entenderse por motores, que aunque no se va a entrar en detalles técnicos, por motor de aeronave se designa al motor de reacción, de turbina o de émbolo<sup>106</sup>.

---

<sup>103</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 96.

<sup>104</sup> Art. 1.2.c) Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. También se recoge implícitamente esta definición de “objetos aeronáuticos” en el Convenio que cita textualmente en referencia a la garantía internacional: “*Las categorías mencionadas en los párrafos anteriores son: a) células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros; b) material rodante ferroviario, y c) bienes de equipo espacial*”. Vid. Art. 2.3 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013. Aunque en 2009 la Unión Europea se adhirió tanto al Convenio como al Protocolo, España sólo ha firmado el Convenio y aunque tiene intención de firmar el Protocolo, a abril del 2015 todavía no se ha producido. Ya se verá al tratar el Protocolo y el Convenio la importancia que tiene que España haya firmado el Protocolo para la aplicación del Convenio o si son independientes.

<sup>105</sup> Art. 1.2.a) Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>106</sup> Por recogerlo de forma literal: “...”*motores de aeronaves*” designa motores de aeronaves (salvo las utilizadas por servicios militares, de aduanas o de policía) de reacción, de turbina o de émbolo que: i) En el caso de motores a reacción, tienen por lo menos 1.750 libras de empuje o su equivalente, y ii) en el caso de los motores de turbina o de émbolo, tienen una potencia nominal de despegue en el eje de por lo menos 550 caballos de fuerza o su equivalente, junto con todos los módulos y otros accesorios, piezas y equipos instalados, incorporados o fijados, y todos los datos, manuales y registros relacionados con los mismos;...”. Vid. Art. 1.2.b) Protocolo sobre cuestiones específicas de los

### 3. Clasificación de las aeronaves

48. En cuanto a la clasificación de las aeronaves, ésta se puede realizar de varias maneras en atención al fin para el que se pretenden diferenciar estos vehículos destinados a la navegación aérea. En atención a la finalidad de la distinción de unas aeronaves de otras, se van a realizar tres clasificaciones: técnica, jurídica y comercial, y dentro de ellas se fijará dónde se enmarcan las grandes aeronaves civiles.

#### A. Clasificación técnica

49. La primera clasificación de las aeronaves de acuerdo a sus características técnicas, fue realizada a efectos de su matriculación en el anexo VII del Convenio de Chicago. Se distinguen en primer lugar, las aeronaves que son más ligeras que el aire de las que son más pesadas que el aire, en segundo lugar se diferencia dentro de la anterior clasificación entre las que tienen o no tienen motor, y por último, en base a estas dos distinciones, se detallan el resto de tipos de aeronaves:

- Las aeronaves más ligeras que el aire o aerostatos, que son las aeronaves que se sostienen en el aire en virtud de su fuerza ascensional. Dentro de las cuales se distinguen:
  - Los aerostatos sin motor o globos, que son los aerostatos que no son propulsados mecánicamente. Aquí se diferencia entre:
    - Globos libres, que a su vez pueden ser esféricos o no esféricos.
    - Globos cautivos, que se subdividen también en esféricos o no esféricos.
  - Los aerostatos con motor o dirigibles, que son aquellos aerostatos propulsados mecánicamente. Se distinguen tres tipos de dirigibles que son rígidos, semirrígidos y no rígidos.
  
- Las aeronaves más pesadas que el aire o aerodinos, que son las aeronaves que se sostienen en el aire en virtud de fuerzas aerodinámicas. Dentro de las cuales se encuentran:
  - Los aerodinos sin motor se subdividen a su vez en:

---

elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L121, 15 mayo 2009.

- Planeadores, entre los que se distinguen los terrestres y los acuáticos.
- Cometas.
- Los aerodinos con motor se clasifican en:
  - Aviones, que son aerodinos propulsados mecánicamente, cuya sustentación en vuelo deriva principalmente de las reacciones aerodinámicas sobre superficies que permanecen fijas en determinadas condiciones de vuelo. Los aviones pueden ser de tres tipos: aviones terrestres, hidroaviones o anfibios.
  - Giroplanos o autogiros, los cuales se mantienen en el aire en virtud de la reacción del aire sobre uno o varios rotores, que giran libremente alrededor de ejes verticales o casi verticales. Al igual que sucedía con los aviones, los giroplanos pueden ser terrestres, acuáticos o anfibios.
  - Helicópteros, que son aerodinos que se mantienen en vuelo principalmente en virtud de la reacción del aire sobre uno o más rotores propulsados mecánicamente, que giran alrededor de ejes verticales o casi verticales. De la misma manera que los anteriores tipos de aerodinos con motor, los helicópteros también se clasifican en terrestres, acuáticos y anfibios.
  - Ornitópteros, que se caracterizan porque se mantienen en vuelo principalmente, en virtud de las reacciones que ejerce el aire sobre planos a los cuales se imparte un movimiento de batimento, como las alas de las aves. Todos los aerodinos con motor, incluidos los ornitópteros pueden ser terrestres, acuáticos o anfibios.

**50.** A la vista de esta clasificación técnica, las grandes aeronaves civiles, que constituyen una parte del objeto del presente trabajo, formarían parte de los aviones, que son aerodinos que se caracterizan por contar con órganos de propulsión o motores. Y en concreto, con la denominación grandes aeronaves civiles se está haciendo referencia a los aviones de gran tamaño, cuyas características se van a detallar en la clasificación comercial.

## ***B. Clasificación jurídica***

**51.** Además de la clasificación técnica de las aeronaves, la clasificación jurídica también es importante, porque en atención a ella la regulación será diferente. La división más relevante es la que distingue entre las aeronaves públicas o de Estado y las aeronaves privadas, ya realizada desde principios del siglo XX cuando se hicieron los primeros estudios sobre Derecho aéreo o Derecho

aeronáutico, y así constaba tanto en el Convenio de París de 1919, como en el vigente Convenio de Chicago de 1944<sup>107</sup>.

En principio, esta clasificación desde el punto de vista jurídico entre aeronaves públicas y privadas, está basada en la naturaleza de sus propietarios, así serán aeronaves públicas las pertenecientes al Estado, mientras que serán aeronaves privadas todas las demás, es decir aquéllas que son propiedad de personas físicas o jurídicas<sup>108</sup>.

Las consecuencias de esta calificación afecta a aspectos relacionados con la matriculación, marcas y signos externos, embargos, jurisdicción aplicable y estatuto diverso en cuanto al sobrevuelo y aterrizaje en el Estado extranjero<sup>109</sup>.

**52.** Sin embargo, una cosa es la propiedad y su inscripción en el registro como bien público o privado, y otra cosa distinta es la actividad que realice esa aeronave, que no tienen por qué coincidir exactamente.

Por lo tanto, una aeronave del Estado o de otro Ente público lo normal es que desempeñe un servicio de dicho carácter, pero se podría dar el caso de que en determinadas circunstancias sea utilizada para actividades que no sean públicas. Pero a la inversa también ha ocurrido, y además en bastantes ocasiones, que el Estado ha utilizado una aeronave para la realización de transportes públicos de emergencia, es decir se trataría de una aeronave privada al servicio de una actividad pública.

Ahora bien atender exclusivamente al denominado criterio finalista para determinar si una aeronave es privada o pública tampoco tiene sentido desde un punto de vista jurídico. Por esta razón existen autores que consideran que lo más acertado es aunar ambos criterios, de manera que para que una aeronave sea considerada pública o privada, se debe atender tanto a la naturaleza del propietario como a la función o servicio que realiza la aeronave<sup>110</sup>.

---

<sup>107</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, pp. 88-89; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 33-38; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 30-32; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 175-178.

<sup>108</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 177.

<sup>109</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 251.

<sup>110</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 177. En este sentido, se debe mencionar a Ming-Min Pen que establece como decisivo para clasificar la aeronave, por un lado que esté sometida a la autoridad del Estado en cuanto a su control y vigilancia, y por otro lado que la naturaleza de los servicios sean con fines militares, independientemente de que sean prestados en tiempos de guerra o paz, o de que se empleen en combate o en servicios militares, por lo tanto será pública la aeronave exlotada por el Estado con fines militares u hostiles. *Vid.* M.-M. PENG, *Le statut juridique de l'aéronef militaire*, Nijhoff, La Haya, 1957, p. 7. En la misma línea, según Videla Escalada se puede afirmar que una aeronave está al servicio del poder público cuando es empleada en atribuciones soberanas del Estado, que le son privativas y emanan de su autoridad, que lo hacen depositario del *imperium*. *Vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 35.

En cuanto a los tratados internacionales, el vigente Convenio de Chicago de 1944, la clasificación que hace respecto de las aeronaves es considerada por determinados autores como finalista, aunque en nuestra opinión combina ambos criterios, la propiedad y el carácter del servicio que cada aeronave realiza<sup>111</sup>. Así en su artículo 3 se establece que serán consideradas aeronaves de Estado las utilizadas en servicios militares, de aduanas o de policía, y aunque evidentemente atiende al criterio finalista, también tiene en cuenta que esa aeronave es propiedad del Estado en mi opinión, porque aunque pueda darse el caso de que las aeronaves privadas lleguen a realizar servicios públicos, serán escasas las ocasiones en que desarrollen servicios militares, de aduanas o de policía<sup>112</sup>. Se debe tener en cuenta que la falta de definición en la clasificación de las aeronaves es debido a que el objetivo de dicho artículo no es dicha clasificación, sino la de establecer su ámbito de aplicación, pues en el apartado a de dicho precepto, se indica que dicho Convenio de Aviación Civil se aplica solamente a las aeronaves civiles y no a las aeronaves de Estado, pasando a definir posteriormente en su apartado b las que deben ser consideradas aeronaves de Estado<sup>113</sup>. Por lo tanto, para el Convenio de Chicago de 1944, el resto de aeronaves públicas que no son consideradas aeronaves de Estado, entrarían dentro del grupo de las aeronaves civiles<sup>114</sup>.

En lo que respecta a la Ley de Navegación Aérea española de 1960, en este caso es más evidente que dicha norma acoge ambos criterios para la clasificación de las aeronaves, sobre todo cuando incluye a las aeronaves militares dentro de las aeronaves de Estado, en su artículo 14, y las define como aquéllas que tengan como misión la defensa nacional o estén mandadas por un militar comisionado al efecto. Además, en dicho artículo se incluyen dentro de las aeronaves de Estado a las no militares destinadas exclusivamente a servicios estatales no comerciales, que bien podrían ser los servicios de policía o de aduanas, señaladas por el Convenio de Chicago de 1944 por equiparar ambos instrumentos, aunque también podrían referirse a otras que realizasen otros servicios no señalados por el Convenio de Chicago de 1944<sup>115</sup>.

En realidad, lo que se ha producido es una confusión en cuanto al sentido de la clasificación entre aeronave pública o privada, de manera que se ha interpretado que una aeronave es pública por

---

<sup>111</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 252.

<sup>112</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 34-35.

<sup>113</sup> Si bien el profesor Videla Escalada señala que no está claro si la enumeración de aeronaves de Estado es taxativa o enunciativa (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 34).

<sup>114</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 252.

<sup>115</sup> Esto podría plantear problemas respecto de si estos actos deben ser considerados civiles o de Estado para la aplicación del Convenio de Chicago de 1944, pero que no serán estudiados porque en primer lugar son situaciones poco comunes o puntuales y el segundo lugar, el objeto del presente trabajo no son las aeronaves públicas o de Estado, sino las civiles. Además, como ya se ha comentado en otra cita anterior por el profesor Videla Escalada, no está claro si la enumeración de las aeronaves de Estado es taxativa o enunciativa.

el simple hecho de pertenecer al Estado, lo cual se refleja en la matriculación de estas aeronaves a nombre del Estado, aunque en realidad esas aeronaves públicas no sean aeronaves de Estado propiamente dichas, en el sentido del Convenio de Chicago de 1944, o de otras normas de producción interna de los Estados en materia de navegación aérea como la del Estado español<sup>116</sup>. Por lo que es más adecuada la clasificación que realiza la OACI en el Convenio de Chicago de 1944 al distinguir entre aeronaves civiles y de Estado, o lo que es lo mismo no civiles, que engloba tanto a las militares como a las que realizan servicios de policía o de aduanas. Esta es también la clasificación que subyace en la Ley de Navegación Aérea, al diferenciar a las aeronaves de Estado de las aeronaves civiles.

53. Aunque esta división de las aeronaves en públicas y privadas con los matices antes señalados, a los efectos de la navegación aérea internacional tiene sentido, sin embargo en el caso de que la aeronave sea el objeto de una transacción comercial internacional, como puede ser la compraventa y el *leasing*, la clasificación jurídica señalada también genera sus propios matices.

El hecho de que una aeronave privada puntualmente realice una actividad pública y si cabe que desempeñe un servicio militar, de aduana o de policía -lo cual como se ha mencionado anteriormente todavía es más extraño aún-, no va a provocar que cambie su consideración de aeronave privada a los efectos del presente trabajo, la compraventa y el *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles, pues quienes realizan estas transacciones son empresas o en todo caso Estados pero que no las realizan con potestad *jure imperii*<sup>117</sup>. Sin embargo, en materia de navegación aérea internacional el problema es distinto, porque si dicha aeronave de propiedad privada es considerada una aeronave de Estado por realizar una función militar, de aduana o de policía, según el Convenio de Chicago de 1944 estaría sujeta a las limitaciones que establece para dichas aeronaves el artículo 3 en cuanto a la autorización de sobrevuelo y aterrizaje, y en cuanto a supeditar sus Reglamentos de vuelo a la seguridad de las aeronaves civiles.

Y a la inversa, el hecho de que una aeronave de Estado realice puntualmente una actividad que no sea militar, de aduana o de policía -que sí que puede ser más habitual-, no tiene efectos sobre la compraventa y el *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles, pues quienes realizaron previamente esas transacciones -la de compraventa y la de *leasing*- no son entes privados sino los Estados, que actuaron con potestad *jure imperii*. No obstante, al igual que en la situación planteada arriba, en materia de navegación aérea internacional el problema es distinto, porque si dicha

---

<sup>116</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 33.

<sup>117</sup> Sobre la distinción entre actos *jure gestionis* y actos *jure imperii* vid. A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 127-132.

aeronave propiedad del Estado es considerada una aeronave civil por no realizar una función militar, de aduana o de policía, se le aplicaría el Convenio de Chicago de 1944 y no estaría sujeta a las limitaciones señaladas en su artículo 3.

**54.** Las aeronaves privadas o civiles son objeto del presente trabajo, no lo son por tanto las aeronaves que son propiedad del Estado. Ahora bien, dentro de las aeronaves privadas se deben distinguir las comerciales de las no comerciales.

Por aeronaves no comerciales, se entienden aquellas que están sujetas a servicios y fines ajenos de toda idea de lucro, como por ejemplo, las destinadas a fines científicos, deportivos, de enseñanza o de experimentación<sup>118</sup>. En cuanto a las aeronaves comerciales, éstas tienen como objetivo principal la realización de una actividad mercantil, siendo la del transporte aéreo la que tiene una mayor importancia.

Por lo tanto, son las aeronaves comerciales las que nos interesa estudiar porque dentro de este grupo se encuentran las grandes aeronaves civiles, como se comprobará en la clasificación de las aeronaves comerciales realizada a continuación.

### **C. Clasificación comercial**

**55.** En la actualidad, como ya se ha adelantado, sólo dos compañías de fabricación de aeronaves civiles producen aeronaves de cien asientos o más, que son Airbus y Boeing. Además de estos dos grandes fabricantes, se encuentran Bombardier, que es una compañía canadiense y Embraer, que es una empresa brasileña, que compiten por posicionarse como el tercer fabricante de aeronaves comerciales más grandes del mundo<sup>119</sup>.

Las categorías comerciales de aeronaves que se están fabricando en el mundo en la actualidad son<sup>120</sup>:

---

<sup>118</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 177-8.

<sup>119</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 38.

<sup>120</sup> Existen autores que establecen la clasificación de las aeronaves en base a la división que realizan la mayoría de las autoridades de aviación civil, -con lo cual no se tratan las aeronaves de Estado- de manera que las aeronaves se pueden catalogar por tipos, clases y categorías. En tipos de aeronaves se estaría haciendo referencia a la clasificación técnica realizada al principio que las dividía en primer lugar entre aeronaves más ligeras que el aire y más pesadas que el aire, para después realizar subdivisiones, a efectos de la matriculación de las mismas. En clases de aeronaves, éstas se dividirían en función del negocio concreto al cual la aeronave se estaría destinando, como pudiera ser el transporte público, la formación o los trabajos aéreos, ya sean agrícolas o acrobáticos, con el objetivo de establecer disposiciones especiales. Y por último, por categorías de aeronaves se clasificarían las aeronaves en función del certificado de aeronavegabilidad que deben obtener, de manera que las categorías no comerciales no son tenidas en cuenta y las aeronaves se dividirían en función de la categoría comercial en la que se incluyen para la obtención del correspondiente certificado de aeronavegabilidad, y son estas últimas las que se detallan en la clasificación comercial de las aeronaves. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 38. Sin

**56. Las aeronaves de cien asientos.** Cuando se hace referencia al segmento de las aeronaves de cien asientos, se está haciendo alusión al nicho de mercado en el que compiten las aeronaves de entre cien y doscientos asientos, es decir que no llegan a los doscientos asientos.

Dentro de esta categoría se encuentra el B-717, el avión más pequeño de Boeing, el cual en un principio era conocido como MD-95 antes de que Boeing absorbiera a McDonnell Douglas en 1997. Este avión realizó su primer vuelo en 1998 y fue creado para competir en el mercado de los cien asientos, pero debido al descenso de la cuota de mercado en el segmento de aeronaves de pasillo único, Boeing comunicó en marzo del 2005 su decisión de interrumpir la cadena de montaje de este modelo de avión en 2006.

Para competir con el B-717, Airbus anunció poco después de la salida al mercado de dicho avión, sus planes para desarrollar el A318, una aeronave con capacidad para 107 asientos. El A318 es el avión más pequeño de Airbus, denominado por ello en ocasiones Mini-Airbus o Baby-bus, pero a diferencia de su competidor el B-717, es un modelo que sigue fabricándose y operando en el mercado.

Dentro de este segmento de aeronaves de cien asientos, se encuentran en el caso de Airbus toda la familia de los A320, en la que además de los A318, están los A319, los A320 y los A321, mientras que en el caso de Boeing son los B-737, en todas sus variantes las que ocupan este nicho de mercado, estando en producción las series *Next Generation* (-600, -700, -800 y -900)<sup>121</sup>. En cuanto a Airbus en el año 2010 lanzó una nueva generación de la familia A320, denominada A320neo (*New Engine Option*), que entrará en servicio en el 2016, mientras que Boeing pretende sustituir las versiones del B-737 por una versión modernizada conocida como B-737 MAX –que incluye las versiones 7, 8 y 9- y que entrará en servicio en el 2017<sup>122</sup>. En cuanto a la competición existente entre Airbus y Boeing en el segmento de los 100 asientos, es importante tener en cuenta la

---

embargo, en nuestra opinión la clasificación que se ha realizado en este trabajo es más completa porque recoge no sólo aspectos técnicos y económicos, sino también jurídicos.

<sup>121</sup> El modelo de Boeing B-737 se desarrolló como una versión derivada de los B-707 y B-727, que ya no están en el mercado.

<sup>122</sup> Las nuevas versiones de los modelos más vendidos de ambas compañías apuestan por mejoras en las aeronaves que suponen un ahorro importante en combustible con respecto a los modelos anteriores de hasta el 15% para el A320neo y del 16% para el B-737 MAX. Vid. M. KINGSLEY-JONES, "6.000 and counting for Boeing's popular little twinjet", *Flight International*, Reed Business Information, 22 de abril de 2009, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/pictures-6000-and-counting-for-boeings-popular-little-325472> (consultado el 13 de febrero de 2015); M. KINGSLEY-JONES, "Production under way of 4.000th 320 family aircraft", *Flight International*, Reed Business Information, 14 de mayo de 2009, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/pictures-production-under-way-of-4000th-a320-family-326529> (consultado el 13 de febrero de 2015); "Airbus launches A320neo", *Australia Aviation*, Phantom Media Pty, 1 de diciembre de 2010, disponible en línea en <http://australianaviation.com.au/2010/12/airbus-neo-launch-imminent> (consultado el 13 de febrero de 2015); "Boeing Launches 737 New Engine Family with Commitments for 496 Airplanes from Five Airlines", Noticias Boeing, 30 de agosto de 2011, disponible en línea en <http://www.boeing.es> (consultado el 13 de febrero de 2015).



ventaja de operar B-737-600 o Airbus A319 en conjunción con una flota de B-737-700 o Airbus A320, y será precisamente esta puesta en común de las flotas lo que proporcione menores costes operativos en el nicho de 100 asientos<sup>123</sup>. Este punto estaría a favor del Airbus A318, puesto que al estar disponible en varias versiones con diferentes pesos máximos en despegue y alcances, se puede complementar con los otros miembros mayores de la familia en rutas de medio alcance<sup>124</sup>. Por un lado Boeing, tiene 12.649 unidades solicitadas de todas las variantes disponibles del B-737, de las que 4.299 unidades están pendientes de entrega y 2.663 aeronaves corresponden a las versiones B-737 MAX, siendo datos de diciembre del 2014. Por otro lado, Airbus, tiene pedidos de toda la familia A320 por un total de 11.537, de las que 6.452 han sido entregadas, estando pendientes 5.085 unidades y 3.621 corresponden a las versiones A320neo, que corresponden a datos de febrero de 2015. Teniendo en cuenta las cifras de ventas, se puede concluir que Airbus y Boeing están bastante igualados en este segmento de mercado, porque aunque en total de este modelo de aeronave Boeing ha vendido más desde que se iniciara el programa, Airbus tiene más pedidos del nuevo modelo A320neo que Boeing de su último modelo, el B-737 MAX<sup>125</sup>.

**57. Las aeronaves de fuselaje ancho.** La batalla en el segmento de aeronaves con el fuselaje ancho se está librando por un lado, entre los A330 y A340 y sus variantes, y los Boeings B-777 en las series -200 y -300. Sin embargo, Airbus anunció el 10 de noviembre del 2011 que daba por finalizado el programa del A340 por falta de nuevos pedidos.

Pero además, en un primer momento, los dos grandes fabricantes de aeronaves competían en el segmento por debajo de los mini-jumbos, entre el Boeing B-767 y el Airbus A300-600<sup>126</sup>. Sin embargo, para reemplazar a los A300, Airbus desarrolló en primer lugar el A330-300, pero como no tenía muchas ventas lanzó en el año 1996 una versión ligeramente más corta, el A330-200, cuyo cliente de lanzamiento fue ILFC (*International Lease Finance Corporation*) y *Korean Air*<sup>127</sup>. En contraposición a la estrategia de Airbus, Boeing decidió alargar sus candidatos para competir en este segmento y en 1996, lanzó el B-757-300 con capacidad para 240 asientos para la aerolínea

---

<sup>123</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 39.

<sup>124</sup> La versatilidad del A318 también le permite operar en rutas regionales de forma económica sacrificando el alcance, como se verá al tratar el segmento de las aeronaves regionales.

<sup>125</sup> Aproximadamente Airbus acumula 1.000 pedidos más del A320neo que Boeing con el B-737 MAX, cifra que ronda la cantidad de pedidos de todas las variantes del B-737, con la que Boeing supera al número de pedidos que tiene Airbus de todas las variantes del A320.

<sup>126</sup> El A300 fue el primer avión de pasajeros de fuselaje ancho bimotor del mundo. Este modelo sirvió de base para el desarrollo de un modelo con menor longitud y mayor alcance, el A310, y en base también al A300 se desarrolló durante los años 90 el más moderno A330, así como el A340 y el Airbus Beluga. La versión actual, que es el A300-600R, es la mejor versión de la serie pero también la última pues se dejó de fabricar en el año 2007. Lo mismo pasó con el A310, que paró de modo oficial su producción en el año 2007, aunque la última entrega de un avión A310 se produjo en el año 1998.

<sup>127</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 39.

*Condor*, seguido del B-767-400ER –donde ER significa “*Extended Range*”, luego es la variante de largo alcance del B-767-400- con capacidad para entre 250 y 280 pasajeros para la aerolínea *Delta Air Lines*<sup>128</sup>. El programa comercial B-757 terminó en octubre del 2004 con la entrega del último B-757-200 a Shanghai Airlines, de China<sup>129</sup>. El B-757 era el único de los siete grandes aviones comerciales de los que se han vendido nada más que 1000 unidades, exactamente 1050.

Para reemplazar al Boeing B-767 –tanto al 300ER como al 400-, Boeing decidió apostar por el desarrollo de una aeronave rápida, de largo alcance, de entre 200 y 300 asientos, destinada a los pasajeros que viajaban por negocios, con el fin de obtener mayores ingresos por el tipo de cliente al que iba dirigido<sup>130</sup>. Este proyecto fue lanzado por Boeing en el año 2001 y fue denominado *Sonic Cruiser*, el cual podía por un lado, competir con el Airbus A330-200 y por otro lado, ser rival del A380 en un importante número de rutas intercontinentales<sup>131</sup>. Las aerolíneas importantes de Estados Unidos, como *Continental Airlines*, inicialmente estaban interesadas aunque preocupadas por el elevado coste de la operación, pero fueron los atentados del 11 de septiembre del 2001, así como la subida de los precios del petróleo los que provocaron un giro en el mercado global de la aviación, que hizo que las compañías aéreas cambiaran sus preferencias hacia la eficiencia económica, en vez centrarse en la velocidad. Por estas razones, Boeing abandonó el *Sonic Cruiser*, para desarrollar una aeronave de tamaño medio en la que se apostaba por la eficiencia, el B-787, que recibió el apodo de *Dreamliner*, y fue la aerolínea japonesa *All Nippon Airways*, su cliente de lanzamiento, al anunciar la compra en el año 2004 de 50 unidades, con una previsión de que serían entregadas en el 2008<sup>132</sup>. Sin embargo, el programa sufrió varios retrasos, que llevó a que la primera entrega mencionada no se produjera hasta el año 2011, con el consecuente retraso en el resto de pedidos<sup>133</sup>. Los modelos que ofrece Boeing de este modelo son el B-787-8, B-787-9 y el B-787-10 y todos ellos se

---

<sup>128</sup> Boeing prefería alargar sus aeronaves que acortarlas, porque conseguía reducir sus costes operativos.

<sup>129</sup> El modelo B-757 no es una aeronave de fuselaje ancho, por lo que inicialmente competía en el segmento de mercado de aeronaves de los 100 asientos con su versión B-757-200, con capacidad para 188 pasajeros, pero posteriormente al desarrollar el modelo B-757-300, con una capacidad que podía llegar hasta los 280 pasajeros distribuidos en una sola clase, se fue acercando más al segmento de mercado de aeronaves de fuselaje ancho.

<sup>130</sup> Esta decisión de invertir sus recursos en un avión supersónico fue tomada por Boeing después de dar por finalizado el programa B-747X, que como se verá al tratar los modelos de aeronaves más grandes, nunca llegó a desarrollarse por falta de interés de los clientes.

<sup>131</sup> M. DORNHEIM, "It's Boeing's Time For Something New", *Aviation Week and Space Technology*, 2 abr., 2001, p. 32.

<sup>132</sup> G. NORRIS/ A. DOYLE, "Axe Looms Closer for Sonic Cruiser as Boeing Swings to Super Efficient", *Flight International*, 17-30 dic., 2002, p. 6; G. NORRIS, "7E7 becomes 787 as China buys 60", *Flight International*, 1-7 feb., 2005, p. 5; M. MECHAM, "Getting Bigger", *Aviation Week and Space Technology*, 4 abr., 2005, p. 42.

<sup>133</sup> J. OSTROWER, "Boeing formally delivers first 787 to ANA", *Flight International*, Reed Business Information, 25 de septiembre de 2011, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/boeing-formally-delivers-first-787-to-ana-362515> (consultado el 23 de febrero de 2015).

caracterizan porque proporcionan a las aerolíneas un consumo en combustible de un 20% menos que cualquier otra aeronave de su tamaño, en operaciones similares<sup>134</sup>.

Por su parte, Airbus también anunció en el 2004 el desarrollo del A350, una aeronave pensada para transportar entre 250 y 330 pasajeros, con el objetivo de competir con el B-787, la cual podía transportar entre 217 y 323 pasajeros dependiendo del tipo. También Airbus, al igual que le sucedió a Boeing con el B-787, tuvo que cambiar de estrategia respecto del A350, como consecuencia de los requerimientos de sus clientes, tanto de aerolíneas como de empresas de *leasing*. Inicialmente Airbus pensó en el A350 como un sustituto del A330 por lo que el nuevo proyecto de Airbus se planteó como una modificación de un producto ya existente, aunque presentaba novedades<sup>135</sup>. Sin embargo, Airbus recibió muchas críticas encabezadas por dos de sus principales clientes, *ILFC* (*International Lease Finance Corporation*) y *GECAS* (*GE Capital Aviation Service*), porque no querían que el A350 fuera una variación del A330 con el objetivo de competir tímidamente con el B-787, sino que en su opinión tenían que haber llegado hasta el final y haber planteado el desarrollo de una aeronave completamente nueva<sup>136</sup>. Por esta razón, en el año 2006 llevó a cabo una importante revisión conceptual del A350, que pretendía ser un serio competidor tanto para el B-777, como para algunos modelos de los Boeing B-787, por lo que este nuevo programa fue presentado en el Salón Aeronáutico de Farnborough, bajo la denominación de A350 XWB (Xtra Wide Body)<sup>137</sup>. El cliente de lanzamiento del A350 XWB fue *Qatar Airways*, que realizó un pedido de 80 aeronaves entre las tres variantes del A350 XWB, esto es -800, -900 y -1000, y tal y como estaba previsto, aunque con un ligero retraso de tres meses, la aeronave entró en servicio el 22 de diciembre del 2014, tras ser entregado el primer A350-900 a *Qatar Airways* en Toulouse<sup>138</sup>. La propuesta final del A350 XWB incorpora cambios importantes, de manera que según Airbus dicha

---

<sup>134</sup> I.-F., "Air Europa y Boeing anuncian un pedido de catorce 787-9 Dreamliner", *Negocios.com*, 15 de enero del 2015, disponible en línea en <http://www.negocios.com/noticias/air-europa-boeing-anuncian-pedido-catorce-787-9-dreamliner-15012015-1607> (consultado el 23 de febrero de 2015). Respecto del Boeing B-787, el número de pedidos de las tres variantes que ofrece Boeing de este modelo asciende a diciembre del 2014 a 1071, del que 228 unidades han sido ya entregadas.

<sup>135</sup> Por su parte, el A330 a enero del 2015 tiene una cartera de pedidos de 1314 unidades (A330-200 y A330-300, no incluye el carguero A-330-200F), de las cuales un total de 1129 unidades han sido entregadas, pero con la introducción del A330neo (New Engine Option) el 14 de julio del 2014, se espera que el programa continúe por lo menos hasta el 2020. *Vid.* Las cifras de pedidos de aeronaves sobre la familia A330 en la página oficial de Airbus, disponible en línea en <http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a330family> (consultado el 23 de febrero de 2015).

<sup>136</sup> D. MICHAELS/ J.-L. LUNSFORD, "Singapore Airlines Says Airbus Needs to Make A350 Improvements", *The Wall Street Journal*, 7 abr., 2006, disponible en línea en <http://www.wsj.com/articles/SB114442937150720186> (consultado el 23 de febrero de 2015).

<sup>137</sup> B. GUNSTON, *Airbus: The Complete Story*, J. H. Haynes & Co. Ltd, 2009, Londres, p. 254.

<sup>138</sup> T. HEPHER, "Airbus entrega el primer A350, descarta cancelar proyecto A380", *elEconomista.es*, 22 de diciembre del 2014, disponible en línea en <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/6347867/12/14/Airbus-entrega-el-primer-A350-descarta-cancelar-proyecto-A380.html> (consultado el 23 de febrero de 2015). La cartera de pedidos del A350 XWB en enero del 2015 era de 780 unidades, de las cuales sólo una ha sido entregada.

aeronave ofrece una mayor eficiencia de combustible, con una reducción de hasta un 8% en el coste operativo respecto del B-787<sup>139</sup>.

Para finalizar con las aeronaves de fuselaje ancho, faltaría mencionar las últimas versiones del B-777, el programa conocido como 777X<sup>140</sup>. Este programa está compuesto por dos versiones, por el B-777-8X y por el B-777-9X, que fueron ofrecidas a las aerolíneas en mayo del 2013, cuando se presentó un borrador del diseño de las mismas. Por un lado, el B-777-8X, con capacidad para 350 pasajeros y con una autonomía de 17.600 kilómetros, ha sido pensado para sustituir al B-777-200LR –donde LR significa “*Longer Range*”, luego es la variante de mayor alcance del B-777-200-, que entonces y de momento sigue siendo el avión de mayor alcance de la industria, con una autonomía cercana a los 17.400 kilómetros<sup>141</sup>. Por otro lado, el Boeing B-777-9X contaría con un fuselaje más largo en comparación con el B-777-300ER –versión de largo alcance del B-777-300- llegando a una longitud de 76,5 metros, con capacidad para albergar hasta 407 pasajeros, estaría superando los 76,3 metros del 747-8, que es actualmente el avión más largo en producción<sup>142</sup>. Mientras que el B-777-9X es la respuesta de Boeing para competir con el modelo A-350-1000 de Airbus con capacidad para entre 350 y 440 pasajeros, el B-777-8X también fue diseñado para competir con el A350-900 de Airbus con capacidad para 314 pasajeros<sup>143</sup>. El cliente de lanzamiento del programa 777X fue Lufthansa, cuando en septiembre del 2013 anunció la compra de 34 Boeing de la variante B-777-9X, aunque la entrega de las primeras unidades de este modelo no está previsto que se realicen hasta el año 2020<sup>144</sup>.

En cuanto a la competición en este segmento del fuselaje ancho entre Airbus y Boeing, se podría catalogar como decir que están muy igualados<sup>145</sup>. En este sentido, se podría afirmar que la

---

<sup>139</sup> Tal y como se recoge en la presentación realizada por EADS en diciembre del 2006. *Vid.* “Taking the lead: A350XWB presentation”, EADS, diciembre, 2006 (archivado desde el original el 27 de marzo de 2009).

<sup>140</sup> Según los expertos, el Boeing 777, es el avión más rentable hasta el momento de Boeing, ya que tras su estreno en la década de los 90, monopolizó el mercado de los grandes aviones bimotores debido a su capacidad de recorrer rutas que anteriormente sólo podían realizar aeronaves de cuatro motores, por lo que recibió al apodo de “mini-jumbo”.

<sup>141</sup> S. TRIMBLE, “Boeing reveals ultra-long-range 777-8X”, *Flight International*, Reed Business Information, 14 de junio de 2013, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/boeing-reveals-ultra-long-range-777-8x-387108> (consultado el 23 de febrero de 2015).

<sup>142</sup> J. OSTROWER, “Boeing homes in on late-2012 launch for 777 successor”, *Flight International*, Reed Business Information, 14 de junio de 2013, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/boeing-homes-in-on-late-2012-launch-for-777-successor-369241> (consultado el 23 de febrero de 2015). Respecto del B-777-300R, es el único modelo de los B-777 que no forma parte del programa conocido como 777X del que existen pedidos sin entregar, y en concreto a diciembre del 2014, asciende a 231 aeronaves de un total de 758 aeronaves vendidas. En cuanto al resto de las primeras variantes del B-777, es decir B-777-200, B-777-200ER, B-777-200LR y B-777-300, se han realizado un total de 629 pedidos, que ya han sido entregados.

<sup>143</sup> J. OSTROWER, “Boeing homes in on late-2012 launch for 777 successor”, *Flight International*, Reed Business Information, 14 de junio de 2013, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/boeing-homes-in-on-late-2012-launch-for-777-successor-369241> (consultado el 23 de febrero de 2015).

<sup>144</sup> El número de pedidos del nuevo programa de Boeing conocido como 777X ascendía a 286 pedidos a diciembre del 2014.

<sup>145</sup> Visita realizada a *Airbus Group* (Ángel Gómez) en su planta de Getafe, el 14 de abril de 2015.

estrategia de Airbus en los últimos años ha sido la de ofrecer aeronaves de mayor capacidad, porque en general las aeronaves del fabricante europeo pueden albergar a un mayor número de pasajeros que las de Boeing, siendo el avión de Airbus, el A350-1000 con capacidad para acomodar hasta 440 pasajeros. Sin embargo, la estrategia de Boeing, ha sido la de ofrecer aeronaves de mayor alcance, ya que el Boeing B-777-8X va a ser el avión de mayor alcance del mercado, con una autonomía de 17.600 kilómetros. Pero Airbus ha respondido a Boeing, pues pretende desarrollar el A350-900R, ya que aunque el A350-900, que es el competidor directo del B-777-8X, tiene un alcance de 15.000 kilómetros, el A350-900R -donde R significa “*Extended Range*”-, va a tener una autonomía de 17.600 kilómetros, como el B-777-8X, y aunque el programa de momento no ha sido lanzado oficialmente, está previsto que entre en servicio en el 2016. Por lo tanto, continúa la lucha por erigirse en líder de este segmento del mercado de aeronaves, que tiene un rango más amplio de modelos de aeronaves que el resto de segmentos.

**58. Las aeronaves más grandes conocidas como “mega carrier”.** En el segmento de las aeronaves más grandes, entre 400 y 600 asientos, Boeing fue líder durante años con los B-747, conocidos como “*jumbos*”, desde que en 1968 se desarrolló el primer Boeing B-747-100. En este segmento Airbus había lanzado al mercado el modelo A340-600, que con capacidad para 380 pasajeros pretendía competir con la primera generación de los B-747. Pero dada la limitada capacidad del A340-600, Airbus necesitaba lanzar al mercado un avión más grande para acomodar a más de 550 pasajeros y responder a la importante demanda que había en este segmento.

Airbus no sólo quería entrar para competir en este segmento, sino que estaba convencido de que había demanda para una aeronave mucho más grande que cualquiera de las variantes del B-747. Así que a principios de los 90, Airbus y Boeing formaron un equipo para estudiar la viabilidad de una nueva aeronave muy grande con una capacidad que superara con creces los 500 asientos, y que fue apodada como “*Very Large Aircraft (VLA)*”. Sin embargo, Boeing finalmente determinó que el mercado de los *VLA* era demasiado pequeño para que cubriera los costes del desarrollo de este “*mega carrier*”<sup>146</sup>. Así que Boeing en 1995 dio por finalizada su *joint venture* con Airbus y decidió

---

<sup>146</sup> Mientras que Airbus creía que había un mercado para alrededor de 1500 A380s para los próximos 20 años, Boeing afirmaba que no había mercado para más de 500 aeronaves para el mismo período. Además, según los estudios realizados los costes de desarrollo de esta aeronave, implicaban que tenían que vender 230 unidades, para llegar al punto de equilibrio, a partir del cual empezar a ganar. En la actualidad, se puede comprobar cómo Boeing llevaba razón respecto a la previsión del número de pedidos, puesto que de hecho han surgido rumores en torno a si Airbus va a continuar con el programa A380, a la vista de que la previsión sobre el número de pedidos en este segmento ha ido revisándose a la baja, como consecuencia de la crisis económica iniciada en el 2007, aunque todavía no se han cumplido los veinte años estipulados en la previsión.

concentrar sus esfuerzos en el programa denominado B-747X, el cual incrementaba la capacidad del B-747-400 de 416 a 520 pasajeros<sup>147</sup>.

Sin embargo, tampoco el programa B-747X despertó mucho interés por parte de las aerolíneas para que fuera desarrollado, por lo que Boeing abandonó este proyecto y cedió el liderazgo en el segmento de los “*mega carrier*” al A380 de Airbus, conocido como el avión más grande del mundo, con capacidad para llevar a 544 pasajeros en una configuración de cuatro clases o hasta 853 pasajeros en una sola clase<sup>148</sup>. El A380 fue lanzado en diciembre del 2000 y entró en servicio en octubre de 2007 con la aerolínea Singapore Airlines, quitando la hegemonía a Boeing en este segmento, que hasta entonces había ostentado con los B-747s. El desarrollo del proyecto iba a costar como mínimo 13.000 millones de dólares y se presentaba como el programa con un mayor desarrollo sustancial de un nuevo modelo que jamás se había realizado<sup>149</sup>. Sin embargo, el lanzamiento del A380 no fue sencillo, pues tenía que haberse entregado en el 2005, pero como consecuencia de los retrasos tardó dos años más de lo previsto en salir al mercado, justo el año en que comenzó la crisis económica. Por lo que, ya en el año 2008 el presupuesto se habría incrementado hasta los 18.600 millones de dólares, a lo cual se sumaban las sanciones por los retrasos en las entregas, algunos problemas técnicos y otros gastos extras no planificados, como la carga financiera pues los aviones se vendían en dólares, lo cual era una gran desventaja frente a su principal competidor, Boeing. Así pues, el presupuesto inicial estimado de coste de desarrollo del proyecto se había superado con creces ya en el año 2008, llegando a los 27.000 millones de dólares.

Por su parte, Boeing, en el período de lanzamiento del A380 por parte de Airbus, tras el programa fallido del B-747X, decidió destinar sus recursos al Sonic Cruiser, cuyo desarrollo también fue abandonado, por lo que finalmente la actividad de Boeing se centró en un avión supereficiente, en el *Dreamliner* B-787 -tal y como se ha visto al tratar la competencia en el sector de las aeronaves de fuselaje ancho-<sup>150</sup>. Sin embargo, el fabricante estadounidense presentó en el año 2005 la versión B-747-8i (*intercontinental*), con el objetivo de poder competir en el segmento de las aeronaves de más de 400 pasajeros con el A380 de Airbus<sup>151</sup>. El B-747-8i, que es el más avanzado y

---

<sup>147</sup> Del modelo B-747 se fabricaron distintas variantes, desde el B-747-100, como el B-747-200 o el B-747-300, entre otros, aunque la última variante de los primeros B-747 fue el B-747-400. De estos modelos se han vendido 1418 unidades, que ya han sido entregadas en su totalidad a diciembre del 2014. El B-747 es uno de los aviones más seguidos por el público, puesto que esta aeronave conocida como “Reina de los cielos” (“*Queen of the Skies*”) permitió a millones de personas realizar vuelos internacionales, además de ser el primer avión civil de fuselaje ancho, el más largo y el más pesado.

<sup>148</sup> Los datos sobre el número de pasajeros que puede albergar el A380 están en la página oficial de Airbus, disponible en línea en <http://www.airbus.com/aircraftfamilies/passengeraircraft/a380family> (consultado el 8 de marzo del 2015).

<sup>149</sup> C. MATLACK/ S. HOLMES, “Megaplane”, *Businessweek*, 10 nov., 2003, pp. 50-55.

<sup>150</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 41.

<sup>151</sup> Con el B-787-8i Boeing también pretende competir en este segmento en el transporte de personas, sino también en el transporte de mercancías, como se verá al estudiar las aeronaves de carga.

grande de la familia B-747, puede transportar hasta 450 pasajeros, un 16% más que el B-747-400. Aunque la versión de carga de este modelo de Boeing, el B-747-8F entró en servicio el 12 de octubre de 2011 con la compañía Cargolux, la versión de pasajeros, el B-747-8i salió al mercado un año más tarde, el 1 de julio de 2012 y su cliente de lanzamiento fue Lufthansa<sup>152</sup>. De momento, a diciembre del 2014, del modelo B-747-8i se han vendido 51 unidades, de las que se han entregado 25, por lo que las ventas están por debajo del A380, aunque se debe tener en cuenta que ha entrado en servicio más tarde que su competidor directo.

Para finalizar con este segmento de las aeronaves denominadas “*mega carrier*”, se va a analizar cuál es la situación presente y el futuro del que es en la actualidad el avión más grande del mundo. Desde que el A380 iniciara su anadadura, Airbus ha realizado hasta cincuenta y tres estudios sobre el posible nivel de ventas de la aeronave. En 2007 estimó que si persistía la congestión que sufren muchos aeropuertos internacionales la posible demanda de aviones de más de 400 asientos sería de 1.300 aeronaves en los próximos 20 años, pudiéndose elevar incluso a 1.800<sup>153</sup>. Sin embargo, la crisis económica, así como el hecho de que su tamaño haga que no todos los aeropuertos estén preparados para que una aeronave de ese tamaño pueda operar, no ha favorecido el crecimiento que se esperaba de la demanda de los A380<sup>154</sup>. Hans Peter Ring, director financiero de EADS ya anunció en mayo de 2010 que el plan de negocio del A380 se basaba en la venta de un mínimo de 750 unidades, a la vista del incremento del coste de desarrollo del programa<sup>155</sup>. En la actualidad, a febrero de 2015, las ventas del A380 ascienden a 317 pedidos de la variante A380-800, de los que 154 han sido ya entregados, cantidad que dista bastante de las 750 unidades fijadas como punto de equilibrio. Sin embargo, Airbus no baraja la posibilidad de parar la producción del programa que más prestigio le ha dado, a pesar de que en base a los datos económicos, de momento el programa esté dando pérdidas<sup>156</sup>. Así pues, aunque de momento sólo está disponible el A380-800, porque las otras dos variantes ofrecidas inicialmente del A380 han sido suspendidas, -el A380-900 y el A380-800F-, en la entrega del primer A350 en el salón de Salón Aeronáutico de Farnborough, el

---

<sup>152</sup> No suele ser habitual que la variante de carga de un nuevo modelo de avión salga al mercado antes que la variante de pasajeros.

<sup>153</sup> Con lo cual la previsión de 1.300 aeronaves ya fue algo más baja de los 1.500 que estimó Airbus que iban a ser demandados cuando se inició el programa en el año 2000.

<sup>154</sup> Tampoco por supuesto, los problemas técnicos sufridos por el A380 cuando ésta fue lanzada al mercado ha sido beneficioso para las ventas de la aeronave, aunque afortunadamente ya han sido subsanados. Vid. J. GONZÁLEZ, “B787, A380 y A350, el turbulento despegue del futuro de la aviación”, *El mundo.es*, 5 de febrero de 2013, disponible en línea en <http://www.elmundo.es/elmundo/2013/01/31/economia/1359633933.html> (consultado el 23 de febrero de 2015).

<sup>155</sup> En la página de Airbus, se puede examinar el documento “Planes de ventas del A380”, *Airbus.com*, mayo de 2010, disponible en línea (consultado el 5 de enero de 2014). Por lo tanto, 750 unidades como punto de equilibrio difiere bastante de las 230 unidades de la previsión realizada en el año 2000.

<sup>156</sup> Airbus obtiene beneficio de otros programas existentes, como el A320, o de programas en desarrollo, como el A350, del que Airbus no pudo destinar toda la inversión en su desarrollo en el año 2009, pero del que se esperaba un volumen de ventas de dos a cuatro veces mayor que el del A380, y de momento se puede afirmar que el A350 duplica al A380 en número de pedidos.

presidente de Airbus aclaró que seguiría adelante con su programa estrella, el A380<sup>157</sup>. Por lo que el liderazgo en este segmento lo mantiene Airbus, ya que aunque Boeing dispone del B-747-8i para competir en este segmento, sólo puede albergar hasta 450 pasajeros, frente a los 544 de la configuración estándar del A380 o a los 853 de la versión económica de esta aeronave.

**59. Las aeronaves de carga.** La previsión que ya realizó Boeing en el año 2000 para los próximos 20 años era que el 70% de los vuelos de transporte de mercancías iban a ser realizados por aviones de pasajeros o combis convertidos en cargueros, mientras que sólo un 30% iba a ser realizado por aeronaves de carga o cargueros nuevos fabricados<sup>158</sup>. Boeing ofrecía las dos posibilidades a sus aerolíneas, por un lado la conversión de aeronaves de pasajeros en cargueros tales como el MD-11SP, DC-10-30SF, el B-737-300SF, B-737-400SF y el B-747-300SF, y por otro lado, ha desarrollado un número determinado de nuevos cargueros a partir de los modelos de pasajeros, como son el B-737-300F, el B-737-400F, el B-747-200F y el B-767-300F<sup>159</sup>. En ese momento Boeing estimaba que el 95% del transporte de mercancías del mundo era realizado por un avión Boeing o McDonnell<sup>160</sup>.

Airbus, por lo tanto, quería ganar cuota mercado en el segmento del transporte de mercancías, así que decidió fabricar la versión carguero del A300-600, es decir el A300-600F -que en la

---

<sup>157</sup> En este sentido Fabrice Bregier, presidente de Airbus, aclaró que el hecho de que estén pensando en cancelar la producción del A380 es, según palabras textuales “una locura”, puesto que tal y como afirma en sus declaraciones: “están a punto de alcanzar el punto de equilibrio el año próximo”. Vid. T. HEPHER, “Airbus entrega el primer A350, descarta cancelar proyecto A380”, *elEconomista.es*, 22 de diciembre del 2014, disponible en línea en <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/6347867/12/14/Airbus-entrega-el-primer-A350-descarta-cancelar-proyecto-A380.html> (consultado el 23 de febrero de 2015). Sin embargo, estas declaraciones no están en la línea de las afirmaciones realizadas por Hans Peter Ring en el año 2010, que el plan de negocio del A380 se basaba en la venta de 750 unidades de este modelo, por lo que cabe plantearse la posibilidad de que el director financiero en 2010, no se estuviera refiriendo al punto de equilibrio o los costes de desarrollo del programa se han reducido en los últimos años, lo cual no parece que haya sucedido.

<sup>158</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 44. Un combi es una aeronave en la que se pueden distinguir perfectamente dos partes bien diferenciadas y separadas por un panel divisorio reforzado, una destinada al transporte de pasajeros y otra parte al transporte de mercancías. El coste de transformar un avión de pasajeros en un carguero es aproximadamente el doble de si el avión transformado es un combi. Para identificar los aviones combi, los fabricantes estadounidenses añaden la letra C, siendo los más populares los Boeing B-737-200C, los B-747-200C, los B-747-400C y los McDonnell Douglas los DC-10C y los MD-11C, que son propiedad también de Boeing. En la actualidad, estos modelos ya han dejado de fabricarse, pero siguen estando operando a través de compañías como Air France, Alitalia, Alaska Airlines, Canadian North y KLM. Sin embargo, la aeronave tipo combi no se ofrece como variante en los nuevos modelos de aeronaves de Boeing y de hecho Airbus nunca la ha ofrecido en ninguno de sus modelos, aunque para el modelo A380 Airbus ofreció en un principio el A380-800C, pero de momento ese programa se encuentra paralizado sin conocerse sus características. En esta misma línea, existe también la versión “*Quick Change*” –las siglas QC se añaden al modelo-, variante que permite configurar el avión para los servicios de pasajeros o de carga según sea el requerimiento de la aerolínea, siendo realizados estos con pocas horas previas a la operación, sin embargo Airbus ya ofrecía el modelo A-310-C con estas características, que ya no se fabrica.

<sup>159</sup> Un carguero se caracteriza por elementos de diseño específicos para llevar carga, tales como puertas de gran tamaño para introducir cargas voluminosas, refuerzo del suelo para soportar el peso de la carga, la ausencia de ventanas y la instalación de sistemas para la manipulación de los contenedores y de los pallets con seguridad.

<sup>160</sup> R. GARDNER, “Born-Again Regional”, *Aerospace International*, feb. 2002, p. 28.



actualidad ya no se fabrica, como todos los modelos A300- y el A330-200F para competir con el B-767-300F –las primeras variantes de los B-737 ya no se fabrican-. Sin embargo, del A330-200F, que es del único modelo que ofrece Airbus como carguero a febrero del 2015 sólo tenía 38 pedidos, de los que sólo había 7 pendientes de entrega, mientras que sólo del modelo B-767-300F a diciembre del 2014 se habían realizado 136 pedidos, de los que 43 estaban pendientes de entrega. Además de superar con creces a Airbus en el número de unidades vendidas del modelo anterior, Boeing ha fabricado y entregado 126 unidades del modelo B-747-400F, cuya capacidad de carga útil es mayor que el B-767-300F, llegando a las 113 toneladas. De hecho, el B-747-200F, con una capacidad de 110 toneladas y predecesor del B-747-400F, fue el avión de carga más pesado que realizaba un servicio regular hasta que salió al mercado el avión de carga soviético Antonov An-124 en 1986, con una capacidad de 122 toneladas de carga útil<sup>161</sup>. Aunque estos aviones siguen operando, su producción se paró en el 2000, por lo que la variante B-747-400ERF, se convirtió de nuevo en el avión más pesado del mundo en el año 2000, con una capacidad de carga de algo más de 113 toneladas, similar por tanto al B-747-400F pero con un alcance mayor, y de las que se han fabricado y entregado 40 unidades<sup>162</sup>.

Airbus por su parte, cuando lanzó al mercado el avión de pasajeros más grande del mundo, el A380, también anunció la fabricación de un avión de carga, el A380-800F que entraría en servicio en el 2008, del que se esperaba que ofreciera una capacidad de carga útil de 160 toneladas, bastante mayor del B-747-400F y del B-747-400ERF, sus competidores en este segmento. Sin embargo, este programa ha sido suspendido de momento, es más, de las 27 unidades pedidas inicialmente del A380-800F, 17 de ellas fueron anuladas por FedEx y UPS, mientras que Emirates e ILFC transformaron estos pedidos del A380-800F en A380-800, la versión de pasajeros, por lo que no se conocen las características exactas de esta variante del A380.

Sin embargo, Boeing desarrolló dos variantes para sustituir a los cargueros del modelo B-747-400. En primer lugar, diseñó y fabricó el B-777F, una versión del B-747-200, que con una

---

<sup>161</sup> En cuanto a los Antonov An-124, se han realizado solamente 38 pedidos para aviación civil, de los cuales se han entregado 28, así que 10 están pendientes de entrega. Por su tamaño, se destina al transporte de carga de grandes dimensiones como partes de aviones y fue diseñado inicialmente para uso militar, por lo que sus clientes principales eran las Fuerzas Aéreas Rusas y las Fuerzas Aéreas Ucranianas. En la actualidad, las compañías de transporte que operan con los An-124, tienen contratos con Airbus y Boeing para que realicen el transporte de los componentes que no pueden realizar con las aeronaves de las que disponen para transportar piezas de gran tamaño y que son respectivamente el Airbus Beluga y el Boeing LCF (*Large Cargo Freighter*), también conocido este último como “*Dreamlifter*”.

<sup>162</sup> Sin embargo, el avión carguero Antonov An-225 *Myria* es considerado el avión más grande del mundo, a partir de que realizara su primer vuelo comercial en 2001. Este avión basado en el An-124 y con dos motores más que éste, tiene una capacidad para llevar 250 toneladas, pero no se puede comparar con los otros modelos de aeronaves, porque no realizan un servicio regular, ya que sólo se han producido dos An-225, de los cuales sólo uno ha estado volando hasta el 2010 aunque de manera esporádica. También se debe mencionar que el hidroavión conocido como Hughes H-4 Hercules es el avión de mayor envergadura, incluso con respecto al Antonov An-225, pero como sólo ha realizado un vuelo su importancia es mínima. La fabricación de ambos modelos no se ha realizado en serie, a diferencia de los modelos de Airbus o Boeing.

capacidad de carga útil de 103 toneladas, se creó para sustituir al B-747-400F, -este último tiene mayor capacidad, pero menor alcance-, entrando en servicio en el 2008 y del que se han vendido 144 unidades, de las que están pendientes 45, a diciembre del 2014. Pero además, Boeing ha fabricado el B-747-8F, que con una capacidad de carga mayor pero con menor alcance que el B-777F, de 146 toneladas, entró en servicio el 12 de octubre de 2011 con la compañía Cargolux, con el objetivo de sustituir al B-747-400ERF –este último tiene más alcance, pero menor capacidad- y del que se han vendido 68 unidades, estando pendientes de entrega 12 aeronaves, siendo datos de diciembre del 2014.

En respuesta a Boeing, cuando en el 2006 Airbus anunció el lanzamiento del A350 como avión de pasajeros, el consorcio europeo también informó de la decisión de fabricar un avión de carga, el A350-900F, con el objetivo de competir con el B-777F, siendo el A350-900F algo más pequeño que el B-777F. Sin embargo, Airbus finalmente no ha lanzado oficialmente el programa del carguero del A350 para competir con el B-777F, al igual que sucedió con el programa del carguero del modelo A380, el A380-800F, pensado para competir con el B-747-8F, que también ha sido suspendido. Por lo tanto, Airbus sólo tiene un modelo, el A330-200F del que se ofrecen cargueros nuevos, frente a los modelos B-767-300Fs, B-747-8Fs y B-777Fs que oferta Boeing a sus clientes.

Pero además, en los últimos años Boeing no sólo sigue fabricando cargueros de los nuevos modelos de aeronaves que saca al mercado, sino que también ha lanzado programas de conversión de aeronaves de pasajeros o combis correspondientes a modelos anteriores, en cargueros. Este es el caso del B-757-200-SF, que entró en servicio con DHL Aviation en el 2001, pero posteriormente en septiembre de 2006, FedEx Express anunció su decisión de adquirir cerca de 90 cargueros convertidos del modelo de pasajeros B-757-200, para reemplazar la flota que poseía de B-727, de los que 70 aeronaves estaban ya en servicio en julio de 2011<sup>163</sup>. Boeing también dispone de un programa de conversión de aeronaves de pasajeros en cargueros del modelo B-747-400, conocido como B-747-400-BCF, que tras ser lanzado en 2004, el primer avión fue entregado en el 2005, logrando en el 2011, el pedido número 50 para que un B-747-400 de pasajeros se convierta en carguero, gracias al encargo de *Evergreen International Airlines*, cuya entrega está prevista para el año 2012<sup>164</sup>.

---

<sup>163</sup> Boeing también disponía de una versión de carga del B-757-200, que había entrado en servicio con UPS Airlines en 1987 y que estaba dirigida al mercado de entrega de paquetes durante la noche. La producción total de la variante conocida como 757-200PF fue de 80 aviones, de los que en julio de 2014 todavía 78 aeronaves permanecían en servicio. *Vid.* “World Airliner Census 2014”, *Flight International*, Special Report 2014, disponible en línea en <https://d1fmezg7cekam.cloudfront.net/VPP/Global/WorldAirlinerCensus2014.pdf> (consultado el 23 de marzo de 2015).

<sup>164</sup> “Boeing to Convert 747-400 to Freighter for Evergreen International Airlines”, *Boeing*, Seattle, 21 diciembre 2011 disponible en línea en <http://boeing.mediaroom.com/2011-12-21-Boeing-to-Convert-747-400-to-Freighter-for-Evergreen-International-Airlines> (consultado el 23 de marzo de 2015).

Airbus por su parte, informó en el año 2012 del acuerdo de asociación estratégica con *ST Aerospace* (*Singapore Technologies Aerospace*) y con *EADS EFW* (*EADS Elbe Flugzeugwerke*) – que es una unidad de negocio y filial de *EADS* en Dresde (Alemania)-, para el desarrollo del programa de conversión del A-330 de avión de pasajeros en carguero (P2F)<sup>165</sup>. Este programa incluye dos versiones, el A330-200P2F y el A330-300P2F, de mayor tamaño, por lo que estaría especialmente diseñado para compañías integradoras y de transporte urgente, para llevar carga de gran volumen pero con menor densidad. Airbus estima que la entrada en servicio del primer A330-300P2F estaría prevista para el año 2016, ya que según las previsiones de Airbus hasta el 2032 se necesitarían 2.700 aviones de carga, de los que la mitad serían aviones de tamaño medio y 900 de ellos serían conversiones<sup>166</sup>.

Para las aerolíneas que necesitan aeronaves únicamente para transportar mercancías, es decir cargueros, la competencia entre Airbus y Boeing, lleva asociada la elección entre la producción de nuevos modelos de cargueros o la conversión de aeronaves de pasajeros en cargueros<sup>167</sup>. En cuanto a cuál puede ser la mejor opción para las aerolíneas, si transformar las aeronaves de pasajeros en cargueros o producir nuevos cargueros, existen ventajas e inconvenientes para ambas posibilidades. La ventaja principal de convertir un avión de pasajeros en carguero es que el precio es más bajo que si se adquiere un carguero nuevo, en ocasiones hasta cuatro veces más barato; pero la desventaja principal es que se trata de conversiones en muchos casos de aviones de pasajeros ya retirados del mercado, debido a su antigüedad, por lo que se incrementan los costes de mantenimiento y de reparación, siendo necesario su puesta a punto antes de volver a entrar en servicio. Además, los costes operativos también son más altos en el caso de un avión carguero convertido frente a los de un carguero nuevo y la vida útil del primero es más corta que la del segundo. Sin embargo, se debe tener en cuenta que los costes operativos, sólo se producen en su mayor parte, cuando el avión está trabajando, es decir volando, así que si el avión no vuela sólo se debe tener en cuenta el coste de adquisición de la aeronave<sup>168</sup>. Lo cual quiere decir que si la aerolínea ha adquirido un carguero convertido se pueden obtener beneficios aunque su utilización sea menor; mientras que la compra de una aeronave de mercancías nueva sólo será rentable, si el uso de la misma es lo suficientemente

---

<sup>165</sup> “Airbus, EADS-EFW y ST Aerospace formalizan el acuerdo de colaboración en el programa de conversión A330P2F”, *Airbus*, 21 mayo 2012, disponible en línea en [http://www.airbus.com/no\\_cache/presscentre/pressreleases/press-release-detail/detail/airbus-eads-efw-y-st-aerospace-formalizan-el-acuerdo-de-colaboracion-en-el-programa-de-conversion](http://www.airbus.com/no_cache/presscentre/pressreleases/press-release-detail/detail/airbus-eads-efw-y-st-aerospace-formalizan-el-acuerdo-de-colaboracion-en-el-programa-de-conversion) (consultado el 23 de marzo de 2015).

<sup>166</sup> Esta estimación de Airbus está en línea con la previsión que había realizado Boeing sobre los cargueros en el año 2000 para los próximos 20 años, pues como se ha afirmado al empezar a estudiar la competencia en el segmento de los cargueros, para Boeing, de la flota demandada prevista, un 70% iban a ser aviones de pasajeros o combis transformados en cargueros y sólo un 30% se esperaba que fueran nuevos cargueros.

<sup>167</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 45.

<sup>168</sup> I. SHEPPARD, "Airclaims analysts gives views on market, values", *Airclaims Airline News Weekly*, 8 nov., 2002, pp. 6-7.

elevado como para lograr amortizar el mayor coste de adquisición del carguero nuevo. En función de lo anteriormente expuesto, se podría afirmar que en general el avión ideal para su conversión en carguero debería ser aquél que tuviera una determinada edad, estimándose en al menos quince años, pero lo más importante es que la edad del mismo permitiera que el precio de la aeronave bajara hasta el punto de que la conversión y el uso como carguero, lo hicieran viable económicamente<sup>169</sup>. Para el fabricante, el modelo de aeronave a convertir en carguero, debería ser aquél que haya tenido una producción total elevada, de manera que haya una oferta suficiente de aviones de dicho modelo, para poder amortizar los costes de certificación añadidos.

Analizadas las posibilidades con las que cuenta la aerolínea a hora de adquirir un carguero, la previsión que realizan tanto Airbus como Boeing en cuanto a los tipos de cargueros que serán demandados para los próximos años aunque es parecida presenta ligeras diferencias. Por un lado, Airbus prevé una demanda de 2.358 cargueros, de los que se espera que un 34% sean nuevos cargueros y un 66% sean cargueros convertidos; por otro lado, Boeing estima que esa demanda será de 2.170, de los que casi el 40% serán cargueros nuevos y un 60% cargueros convertidos<sup>170</sup>. Por lo tanto, la tendencia ha variado ligeramente respecto de la previsión que hizo Boeing en el año 2000, así como la que hizo Airbus en el 2012, puesto que se espera que se incremente la demanda de cargueros nuevos, en detrimento de la demanda de cargueros convertidos.

En cuanto a los cargueros que fueron fabricados por la Unión Soviética, tales como el Ilyushin 76 o el An-124 –del que ya se ha hablado con anterioridad–, realizaron una importante función en su día, siendo utilizadas por compañías que operaban en Rusia, Oriente Medio, Asia y África<sup>171</sup>. Sin

---

<sup>169</sup> Además de las variables económicas, existen otros aspectos que la aerolínea puede tener en cuenta a la hora de decidir entre adquirir un carguero nuevo o un carguero convertido a partir de una aeronave de pasajeros, y que favorecería a estos últimos, que es que pueden ser “customizados”, es decir que se ajusten perfectamente a las especificaciones del cliente, mientras que los cargueros nuevos se ofrecen con una especificación standard. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 45. Si bien lo anterior era una realidad hace 10 años, en la actualidad es que tanto Airbus como Boeing adaptan la fabricación de sus aeronaves, ya sean estos cargueros –nuevos o convertidos– o de pasajeros –nuevos o usados– a las especificaciones del cliente, de manera que se podría afirmar que trabajan bajo pedido. Con lo cual no es mejor en este sentido optar por un carguero transformado que por uno nuevo, sino que al contrario, en mi opinión es más fácil para el fabricante la adaptación a las especificaciones del cliente, cuando se trata de un carguero nuevo, que cuando se pretende convertir un avión de pasajeros que ya tiene una configuración distinta a la de un carguero, aunque en cualquiera de los dos casos el fabricante se adaptará a las necesidades del cliente.

<sup>170</sup> “Airbus Freight Global Market Forecast booklet 2014-2033”, *Airbus*, octubre 2014, disponible en línea en <http://www.airbus.com/company/market/forecast>, (consultado el 23 de marzo de 2015); “World Air Cargo Forecast 2014-15 - Boeing”, *Boeing*, disponible en línea en <http://www.boeing.com/assets/pdf/commercial/cargo/wacf.pdf> (consultado el 23 de marzo de 2015). De las previsiones realizadas por Boeing, se extrae también que los grandes cargueros, es decir los “*mega carrier*” serán adquiridos por las aerolíneas en general, es decir aquellas que los utilizan como cargueros y combis, mientras que las aeronaves de fuselaje ancho serán adquiridas fundamentalmente por empresas de paquetería y mensajería express.

<sup>171</sup> El Il-76 es un avión de transporte pesado, diseñado en la Unión Soviética para dar servicio a las Fuerzas Aéreas del Bloque del Este, por la compañía Ilyushin. Sin embargo, tras la disolución de la Unión Soviética, el Il-76 empezó a realizar vuelos comerciales, como avión de transporte para cargamentos especiales de gran tonelaje. Este avión entró en servicio el 25 de marzo de 1971 y se han construyeron unas 960 unidades, pero ya no se fabrica en la actualidad.

embargo, la disolución de esta potencia a finales de los 90, afectó a la industria aeronáutica, de manera que no existe reemplazo por parte de Rusia para las mismas, dado que la vida útil de estas aeronaves está llegando a su fin<sup>172</sup>. Normalmente estas aeronaves no se encuentran en grandes flotas de aviones, sino que son operadas en flotas de uno, dos o tres aviones, o son compartidas por aerolíneas dentro de Rusia. Sin embargo, el reemplazo de estos modelos rusos por cargueros de los modelos B-757 o A330, es prácticamente imposible para estas aerolíneas que los poseían, por sus costes relativamente altos. En consecuencia, dada la escasa importancia de estas aeronaves de procedencia rusa en la actualidad, sólo se tendrán en cuenta las compraventas de cargueros fabricados por Airbus y Boeing<sup>173</sup>.

En conclusión, si Airbus tiene la hegemonía en el segmento de las aeronaves conocidas como “*mega carrier*”, Boeing tiene el liderazgo en el segmento de los cargueros, ya sean modelos nuevos de cargueros, ya se trate de modelos de pasajeros o combis convertidos en cargueros.

**60. Las aeronaves regionales.** Las aeronaves regionales no estarían dentro del objeto del trabajo, puesto que se centra en la compraventa y *leasing* internacional de aeronaves civiles de más de 100 asientos, es decir de las grandes aeronaves civiles. Sin embargo, se va a tratar brevemente qué compañías compiten en este segmento, puesto que no se trata ni de Airbus, ni de Boeing.

El mercado de las aeronaves regionales ha cambiado, especialmente en Norte América y Europa donde las aeronaves con hélices no tenían buena aceptación por parte de los pasajeros. Por lo que surgieron los aviones con motores “*turbofans*” de la compañía canadiense Bombardier y de la brasileña Embraer, que con sus modelos respectivos CRJ-100/200 y ERJ-135/145, son los principales competidores en este segmento de las aeronaves regionales, con capacidad para alrededor de 50 pasajeros y que entraron en servicio en los años 90<sup>174</sup>. Estos modelos no habían supuesto para sus fabricantes unos elevados costes de desarrollo puesto que eran una modificación de otros modelos de aeronaves que ya existían, por lo que no se habían tenido que soportar los elevados costes de desarrollo que se generan al comienzo de un nuevo proyecto.

Posteriormente, Bombardier desarrolló otras variantes con mayor capacidad, alargando los anteriores modelos, siendo el caso del desarrollo de una versión ampliada para 70 asientos del CRJ-

---

<sup>172</sup> La escasez de capital en Rusia llevó a que a diferencia de lo que ocurrió en Estados Unidos y en Europa, no se desarrollaran las incipientes compañías de *leasing*, lo que provocó que las compañías aéreas no tuvieran oportunidad de incrementar la demanda, así como de reemplazar la flota de aeronaves. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 46.

<sup>173</sup> Lo mismo sucede con las aeronaves de pasajeros fabricados por la empresa rusa Ilyushin, que su importancia en la industria aeronáutica es mínima, ya que aunque siguen operando, se han dejado de fabricar, este es el caso de los modelos Il-12, Il-14, Il-18, Il-62, Il-86, Il-96 y Il-114.

<sup>174</sup> Los pedidos de esos modelos de Bombardier y Embraer supera los 1.000 pedidos para cada uno de los modelos, que incluyen todas sus variantes.

200, denominado CJR-700, que entró en servicio en el 2001 y cuyo competidor directo era el modelo de Embraer E-170. Siguiendo esta misma línea, Bombardier desarrolló el CRJ-900 con capacidad para 90 asientos y el CRJ-1000 con capacidad para 100 asientos, que entraron en servicio en la década de los años 2000 y que compiten respectivamente con el E-175 y el E-190 de Embraer<sup>175</sup>. Por su parte, Embraer apostó por el desarrollo de un modelo de aeronaves, que aunque era nuevo, entraba dentro de la categoría de los aviones regionales y deberían haber tenido las siglas ERJ (*Embraer Regional Jets*), por lo que decidió denominarlos E-Jets, para desvincular sus nuevos modelos de la mala imagen ofrecida por los aviones regionales, sobre todo los CRJ (*Canadair Regional Jets*). La serie E-Jets se compone de dos familias comerciales principales, de las que por un lado, la familia de las variantes E-170 y E-175 se realizan en base al mismo diseño base de fuselaje estrecho, mientras que por otro lado, la familia formada por el E-190 y E-195 son versiones alargadas con motores diferentes, así como alas y trenes de aterrizaje mayores<sup>176</sup>. Todas estas variantes de Embraer también entraron en servicio en la década del 2000, siendo la última variante, el E-195, con capacidad para entre 108 y 122 pasajeros y que por tanto, podía competir con los aviones más pequeños de la familia A320 de Airbus y de la familia B-737 de Boeing, en el segmento de los 100 asientos.

Sin embargo, el coste de desarrollo de un avión regional totalmente nuevo superaba el billón de dólares –que equivale a 1.000.000 millones de dólares-. Esto quería decir que cada nueva aeronave regional tenía que ser vendida por 20 millones de dólares y deberían facturarse 500 unidades para recuperar los costes de desarrollo<sup>177</sup>. Pero a pesar de estas dificultades, en el año 2008 Bombardier anunció el lanzamiento oficial de la familia CSeries, formada por aviones de pasajeros medianos de pasillo único, con capacidad para entre 110 y 149 asientos<sup>178</sup>. El cliente de lanzamiento fue Lufthansa que se comprometió a adquirir 30 aeronaves del CS100, ya que se ofrece en dos variantes, el CS100 con capacidad para entre 110 y 130 pasajeros y el CS300 con capacidad para

---

<sup>175</sup> Los modelos de Bombardier CRJ-700, CRJ-900 y CRJ-1000 fueron sustituidos en el 2008 por las variantes conocidos como “*Next Generation*”, que es más eficiente y presenta una cabina nueva común para las tres variantes, pasando a ser denominadas CRJ-700NextGen, CRJ-900NextGen y CRJ-1000NextGen. De los modelos CRJ de Bombardier en todas sus variantes se han realizado 728 pedidos, de los que 102 están pendientes de entrega, siendo datos de marzo del 2013.

<sup>176</sup> De los modelos E-Jets de Embraer en todas sus variantes se han realizado 1093 pedidos, de los que 185 están pendientes de entrega, siendo datos de diciembre del 2012. Aunque en principio, los pedidos son mayores para los modelos de Embraer que de Bombardier en estos modelos de más de 50 asientos, se debe tener en cuenta la familia CSeries de Bombardier, que aunque todavía no ha entrado en servicio, está previsto que lo haga en el año 2015 y de la que se acumulan 243 pedidos a diciembre del 2014, que si se suman a los 728 de las tres variantes del modelo CRJ, se aproxima a las 1.000 unidades, con lo cual se igualaría al número de pedidos de las cuatro variantes del modelo E-Jets de Embraer.

<sup>177</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 43.

<sup>178</sup> En el año 2005 la Junta Directiva de Bombardier había aprobado su lanzamiento con un coste de desarrollo del programa de 2.1 billones de dólares –que equivale a 2.100 millones de dólares- en un desafío hacia Embraer en el mercado de los 70-100 asientos. *Vid. Aviation Week and Space Technology*, 21 mar., 2005, p. 10; S. TRIMBLE/ G. NORRIS, “C Series faces catch-22 on engine”, *Flight International*, 22-28 mar., 2005, p.10.

entre 130 y 149 pasajeros, aunque la capacidad de este último, puede llegar a ser de 160 pasajeros<sup>179</sup>. El primer vuelo del CS100 se produjo el 16 de septiembre del 2013 y aunque estaba prevista su entrega en septiembre del 2014, a marzo del 2015 todavía no ha sido entregado. Es evidente que al igual que Embraer con el E-195 podía competir tímidamente con las variantes más pequeñas de la familia A320 de Airbus y del B-737 Boeing, Bombardier puede resultar ser un serio competidor de Airbus y Boeing en el segmento de los 100 asientos, con su nueva familia CSeries.

Por lo tanto, en cuanto a la competencia en el segmento de los aviones regionales, tanto el de cincuenta asientos, como el de más de cincuenta pasajeros, Embraer y Bombardier están igualados, alcanzando aproximadamente los 1.000 pedidos para cada uno de los dos fabricantes en estos dos mercados señalados. Sin embargo, Bombardier tiene una ventaja con respecto a Embraer puesto que con la familia CSeries puede competir de forma holgada con Airbus y Boeing en el segmento de los 100 asientos, que tan rentable ha resultado ser para estos dos gigantes de la aviación. En consecuencia, claramente la familia CSeries de Bombardier no entraría dentro de la categoría de aviones regionales, sino que estaría dentro del segmento de los 100 asientos<sup>180</sup>.

### III. NACIONALIDAD Y MATRÍCULA DE LA AERONAVE

#### 1. Nacionalidad de la aeronave

**61.** La aeronave, además de un medio de transporte –como ya se ha dicho en repetidas ocasiones-, puede ser una eficaz arma de guerra, que puede suponer una ventaja o un peligro para un Estado, según se enfoque. Por esta razón, se decidió regular el campo de acción de las actividades de las mismas, en muchos casos, con un sentido de integración en una política donde la preocupación bélica tenía una gran importancia<sup>181</sup>.

El hecho de que las aeronaves pudiesen ser un arma de guerra, propició una serie de exigencias como la de otorgarles una nacionalidad, lo cual implicaba responsabilidad de un Estado frente a los

---

<sup>179</sup> S. TRIMBLE, “Bombardier moves CS300 into detailed design with high-density variant included”, *Flight International*, Reed Business Information, 29 de noviembre de 2012, disponible en línea en <http://www.flightglobal.com/news/articles/bombardier-moves-cs300-into-detailed-design-with-high-density-variant-379612> (consultado el 23 de marzo de 2015).

<sup>180</sup> Si bien al igual que la familia CSeries de Bombardier, la variante E-195 de Embraer también podría competir en el segmento de los 100 asientos con Airbus y Boeing, no se tratan expresamente en el presente trabajo como fabricantes porque su importancia en este segmento por el momento es menor, si lo comparamos con Airbus y Boeing.

<sup>181</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 13.

demás Estados<sup>182</sup>. De hecho, después de la Primera Guerra Mundial, muchas de las aerolíneas del mundo tenían fuertes vínculos con los gobiernos. En Europa, la mayoría de las rutas aéreas comerciales eran internacionales, así que la aeronave necesitaba una nacionalidad, en la que ésta se identificaba con el Estado que era responsable de las operaciones de la aeronave en ese momento<sup>183</sup>.

Además, desde un punto de vista de Derecho privado, la nacionalidad ofrecía un predecible sistema legal en el caso de vuelos transoceánicos de largo alcance, cubriendo en general cada posible incidente en vuelo y jugando un papel especialmente importante en los casos de recuperación de la posesión de la aeronave por los financieros<sup>184</sup>. Si la aeronave no tuviera nacionalidad, los incidentes a bordo de la aeronave hubieran sido resueltos por las leyes del Estado que sobrevuelan, *Lex Loci Delicti Commissi*, como sucede en Europa con los trenes internacionales de alta velocidad que atraviesan varios países, de manera que las leyes del país por donde pasa el tren son las que se aplican, si se produce un incidente en el tramo correspondiente al territorio de ese país<sup>185</sup>.

Pues bien, para resolver los problemas planteados por la aeronave tanto de Derecho público, como de Derecho privado, ya en el art. 6 del Convenio de París de 1919 se estableció que la aeronave tenía que tener la nacionalidad y que debía ser única<sup>186</sup>. Bajo las circunstancias existentes en aquel momento en que se firmó el Convenio de Chicago, por las que la mayoría de las aerolíneas del mundo eran propiedad del Estado, el criterio elegido para determinar la nacionalidad de la aeronave fue el del Estado de matriculación o de registro de la misma, recogido posteriormente en

---

<sup>182</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 13.

<sup>183</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 85.

<sup>184</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 83. Esto sería en principio, porque existe normativa comunitaria e instrumentos internacionales en los que no se recurre a la ley de la nacionalidad de la aeronave para regular el objeto de los mismos.

<sup>185</sup> Este es el caso de los trenes operados por la empresa Thalys, sociedad belga de la que el 62% pertenece a la empresa francesa SNCF, a la empresa belga SNCB y a la empresa alemana DB. La compañía Thalys realiza el servicio de tren de alta velocidad entre París y Amsterdam, vía Bruselas, pero también ofrece servicios en Colonia. *Vid.* P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 85.

<sup>186</sup> Para el profesor Loustau las aeronaves no pueden tener nacionalidad, únicamente las personas, ya que con el término nacionalidad se está haciendo referencia a la relación entre el Estado y sus súbditos, y la aeronave es una cosa. En opinión del maestro, los buques y las aeronaves no tienen nacionalidad, sino pabellón, entendiéndose éste como "emblema del país que ejerce sobre sus ocupantes la protección diplomática y hasta la soberanía personal", así que sólo en sentido ficticio puede hablarse de nacionalidad, como reflejo de la propiedad particular y de la soberanía del Estado, asemejándose por tanto en nuestra opinión a lo que se entiende por pabellón. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 65-66. Sin embargo, la mayor parte de la doctrina se muestra a favor de mantener el principio de la nacionalidad de las aeronaves, pero en su momento algunos autores como Meili, Pillet o Pittard estaban de acuerdo en asimilar las aeronaves con los automóviles, ya que en su opinión no podía hablarse propiamente de que las aeronaves tuvieran nacionalidad. Pittard en concreto pensaba que la nacionalidad era un estorbo para el desarrollo de la navegación internacional y que era suficiente con conocer el domicilio del propietario. *Vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 66; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 68-69; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, pp. 178-179.



el art. 17 del Convenio de Chicago de 1944: “*Las aeronaves tienen la nacionalidad del Estado en el que estén matriculadas*” y el art. 18 del mismo donde se añadía que: “*Ninguna aeronave puede estar válidamente matriculada en más de un Estado, pero su matrícula puede cambiarse de un Estado a otro*”<sup>187</sup>. Además, este Convenio deja libertad a cada Estado, para que regule la matriculación y transferencia de matrícula como estime conveniente mediante el desarrollo de sus propias normas y reglamentos, que en el caso de España sería la Ley de Navegación Aérea de 1960 o en el caso de Italia, el Código de la Navegación de 1942<sup>188</sup>.

62. La importancia de que la nacionalidad de la aeronave para resolver las cuestiones surgidas dentro del ámbito del Derecho público, se recogen en el Convenio de Chicago de 1944, de manera que el Estado en el que está matriculada la aeronave, en virtud del art. 31 es el responsable de que ésta tenga su correspondiente certificado de aeronavegabilidad, cumpliendo con los requisitos del anexo 1 y 8 del Convenio de Chicago, así como del anexo 6 referente al mantenimiento de la aeronavegabilidad<sup>189</sup>. La regulación de la aeronavegabilidad consiste en mucho más que asegurar un mantenimiento alto de los estándares establecidos, sino que incluye la aprobación de nuevos diseños de aeronaves, de nuevas versiones de aviones que se están fabricando, así como de modificaciones de aeronaves<sup>190</sup>. Además, en los arts. 12 y 32.a) del Convenio de Chicago de 1944 se otorga al Estado de matrícula, la jurisdicción exclusiva sobre las personas y las operaciones a realizar en la cabina de la aeronave<sup>191</sup>. Por lo tanto, el Estado de matrícula es responsable de emitir los certificados de aptitud y las licencias a los pilotos; y de asegurarse que la aeronave lleva las marcas de nacionalidad de acuerdo con las reglas del aire<sup>192</sup>. Por último, el art. 30 establece que es

---

<sup>187</sup> Arts. 17 y 18 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>188</sup> Art. 19 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>189</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 95.

<sup>190</sup> Un ejemplo reciente de la aprobación de nuevos modelos, es el caso del avión de Airbus, A380, el cual recibió la aprobación de la Administración Federal de Aviación de Estados Unidos (*Federal Aviation Administration*), así como de la Agencia Europea de Seguridad Aérea (*European Aviation Safety Agency*) en diciembre del 2006 (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 96). Un ejemplo de nueva versión de un modelo de aeronave, es el caso del Airbus A321, que es una versión alargada del A320 y que entró en servicio en 1994.

<sup>191</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 96.

<sup>192</sup> Arts. 32.a) y 12 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

responsabilidad del Estado de matrícula, la expedición de las licencias para instalar y utilizar los radiotransmisores<sup>193</sup>.

Pero es también necesario plantearse si la nacionalidad de la aeronave es utilizada efectivamente por el legislador para dar respuesta a los problemas que se plantean en el ámbito del Derecho internacional privado. Como la actividad de la aeronave que incluye tanto el sobrevuelo como el aterrizaje afectan a varios países o al mar libre donde no existe soberanía de ningún Estado concreto, también llamado Alta Mar, el que la aeronave tenga una nacionalidad ofrece seguridad jurídica, tanto en los actos que tienen relación con la propia aeronave como con sus tripulantes y pasajeros; con la excepción de los casos de orden público en los que a las aeronaves privadas o civiles les será de aplicación la ley territorial, siguiendo la terminología utilizada por el Convenio de Chicago de 1944<sup>194</sup>. Pero existen muchas otras cuestiones que afectan a la aeronave que no están reguladas por la ley de la nacionalidad o la ley del pabellón, como también se denomina cuando se trata fundamentalmente de dos tipos de bienes muebles, los buques y las aeronaves.

Así pues, en el caso de que la aeronave tenga nacionalidad española, la Ley de Navegación Aérea española de 1960 deja clara la sumisión de las aeronaves a la ley española, aunque éstas se hallen en espacio libre, en territorio extranjero o lo sobrevuelen, es decir, independientemente de dónde se encuentren las aeronaves<sup>195</sup>. Ahora bien, sólo en materia de propiedad y de otros derechos reales que se constituyan sobre ellos, se aplicará la ley del lugar de abanderamiento, de matrícula o de registro tanto a las aeronaves como a los buques y a los ferrocarriles, en virtud del art. 10.2 del Código Civil español<sup>196</sup>. En definitiva, se puede afirmar que se acude a la Ley del pabellón en

---

<sup>193</sup> Art. 30.a) Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969. En el párrafo siguiente del art. 30 (30.b)) se establece que el Estado de matrícula deberá expedir una licencia especial para los miembros de la tripulación de vuelo, que vayan a utilizar los radiotransmisores.

<sup>194</sup> La Ley de Navegación Aérea de 1960 recoge la sumisión de las aeronaves civiles de nacionalidad española a las leyes españolas cuando vuelen por espacio libre o se hallen en territorio extranjero o lo sobrevuelen, siempre que no se opusieran a ello las leyes de Policía y Seguridad de dicho país. *Vid.* Art. 6.2 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. Como consecuencia de la nacionalidad, las normas españolas son de obligado cumplimiento, siendo el comandante de la aeronave el representante del Estado a estos efectos. *Vid.* I. ARROYO MARTÍNEZ, *Curso de Derecho Aéreo*, Aranzadi, Navarra, 2006, p. 172.

<sup>195</sup> Art. 6.2 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>196</sup> Así se establece en una sentencia del Tribunal Supremo en la que se resolvía en casación la competencia judicial internacional de los tribunales españoles, por un conflicto que surgió a raíz de un contrato de arrendamiento de un motor entre la empresa americana *Delta Air Lines, Inc*, la empresa arrendadora, y la empresa española *Oasis International Airlines, SA*, la empresa arrendataria. Como consecuencia del impago en las cuotas de arrendamiento de la empresa española *Oasis International Airlines, SA*, la empresa *Delta* decidió quitar el motor a su cliente cuando la aeronave se encontraba en el aeropuerto de Nueva York –con el consiguiente perjuicio para la empresa española que no pudo volver a España con los pasajeros en el tiempo establecido, incluso se le retiró el certificado de aeronavegabilidad a la aeronave-, amparándose en varias cláusulas pactadas en el contrato en las que si la arrendataria no pagaba la renta debida en un plazo de diez días después del vencimiento, la arrendadora podía finalizar el contrato de arrendamiento y tomar posesión del motor, donde quiera que éste estuviese, sin necesidad de requerimiento o notificación alguna. Como es lógico la empresa española *Oasis* demandó a la empresa americana *Delta* ante los tribunales españoles, reclamando indemnización por daños y perjuicios por responsabilidad extracontractual. Sin embargo, la empresa americana *Delta*

dichas materias cuando se trata de los siguientes medios de transporte: ferrocarriles, buques o aeronaves<sup>197</sup>.

Sin embargo, en el caso de actos ilícitos civiles que puedan ocurrir a bordo de la aeronave, no se puede afirmar lo mismo. Para dichas cuestiones es de aplicación tanto para España como para el resto de los Estados miembros de la Unión Europea que lo hayan ratificado, el Reglamento Roma II sobre obligaciones extracontractuales<sup>198</sup>. En primer lugar, si se trata de daños verificados a bordo de una aeronave situada en el espacio aéreo de un Estado, éstos quedarán regulados por la Ley del Estado en cuyo espacio aéreo se encuentre en ese momento la aeronave, es decir la *Lex Loci Delicti Commissi*, en virtud del art. 4.1 del Reglamento Roma II, por lo que la Ley del pabellón que la aeronave enarbola no es relevante<sup>199</sup>. Sin embargo, si los daños se producen a bordo de una aeronave cuando ésta sobrevuela espacio aéreo internacional, no puede operar la regla de *Lex Loci Delicti Commissi* recogida en el art. 4.1 del Reglamento Roma II, porque el daño se ha producido en espacios no sometidos a la soberanía de ningún Estado, sino que deberá recurrirse a la cláusula de escape contenida en el art. 4.3 de dicho instrumento internacional. Según la cual, salvo que las

---

planteó declinatoria invocando la fuerza obligatoria de una cláusula de sumisión a la jurisdicción de los “Tribunales estatales y federales con sede en los condados de Fulton y Clayton, Georgia”. Los criterios utilizados por la empresa *Oasis*, que mezclaba aspectos propios de los conflictos de leyes con los de conflictos jurisdiccionales, fueron acogidos en primera instancia, pero cuando la demandada *Delta* apeló, fueron admitidos los argumentos de la empresa americana, que se basaban en la aplicación de la cláusula de sumisión prevista en el contrato de arrendamiento, por tratarse de una controversia derivada del mismo y no de un caso de responsabilidad extracontractual. Así que finalmente en casación, el Tribunal Supremo falló que no había lugar al recurso de casación presentado por parte de *Delta*, por lo que se declaraba incompetentes a los tribunales españoles y competentes a los tribunales de Estados Unidos, en virtud de la sentencia dictada en apelación por la Audiencia Provincial de Madrid. Independientemente del fallo de esta sentencia, interesa destacar de la misma que el Tribunal Supremo en virtud del art. 6.2 de la Ley de Navegación Aérea española de 1960, como se trata de una aeronave civil, ésta debe estar sometida a la Ley española. Sin embargo, sigue argumentando el alto tribunal, pero la ley española como la de abanderamiento de la aeronave, según el art. 10.2 del Código Civil sólo alcanza a la propiedad y a otros derechos reales sobre el medio de transporte de que se trata, que es una materia distinta de la que constituye el proceso, independientemente de que finalmente se califique como responsabilidad contractual o extracontractual, y que esta cuestión de fondo no tiene nada que ver con la cuestión de competencia judicial internacional que se dirime. *Vid.* STS núm. 1129/2007, de 31 de octubre (RJ\2007\6815).

<sup>197</sup> En cuanto a los automóviles y otros medios de transporte por carretera, éstos estarán sometidos a la ley del lugar donde se encuentren, *Lex Rei Sitae*. *Vid.* Art. 10.1 *in fine* Código Civil español.

<sup>198</sup> Para que este Reglamento comunitario sea de aplicación es necesario que se cumplan sus cuatro ámbitos de aplicación: material, en virtud del cual se cubren los supuestos internacionales relativos a obligaciones extracontractuales; espacial, por el que todos los Estados miembros de la Unión Europea salvo Dinamarca son Estados miembros participantes del Reglamento; personal, en base al que como es *erga omnes*, tienen que aplicarlo todos los Estados miembros de la Unión Europea que son Estados participantes del mismo; y temporal, en virtud del cual se aplica íntegramente a los “hechos generadores de daño” ocurridos a partir del 11 de enero del 2009, siendo relevante el momento en el que tiene lugar el “hecho” generador del daño y no el momento en el que se verifica el “daño”. *Vid.* Reglamento (CE) núm. 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio de 2007, DO núm. L 19, 31 julio 2007, relativo a la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales, conocido como “Reglamento Roma II” y será denominado de esta manera en el presente trabajo.

<sup>199</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Obligaciones extracontractuales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1177. En este mismo sentido, una sentencia española pero relativa a los buques ya establecía antes de la entrada en vigor del Reglamento Roma II que los hechos acaecidos en territorio español, aunque el barco tuviera bandera francesa como de hecho la tenía, quedaban regulados por el Derecho español. *Vid.* STS (Sala de lo Social) de 15 de marzo de 1984 (RJ\1984\1574).

partes hayan elegido la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales, si del conjunto de circunstancias se desprende claramente que el hecho dañoso presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del señalado por el art. 4.1, se aplicará la ley de ese otro Estado<sup>200</sup>. Ahora bien esta cláusula de los “vínculos más estrechos” que debe ser considerada excepcional cuando actúa como cláusula de escape a la aplicación de la *Lex Loci Delicti Commissi*, no tiene que cumplir con la exigencia de excepcionalidad cuando se tiene que recurrir a dicha cláusula porque no es posible la aplicación del precepto recogido en dicho art. 4.1 del Reglamento Roma II. Como en la cláusula de escape no se añade nada más, se deja en manos del tribunal que concrete caso por caso cuál es el país más estrechamente vinculado con el supuesto, que en el caso de actos ilícitos a bordo de una aeronave cuando ésta no sobrevuela el espacio aéreo de ningún Estado concreto, el país más estrechamente vinculado con el supuesto es el país del pabellón o de la nacionalidad de la aeronave; siempre y cuando no se trate de pabellones de complacencia, que serán explicados a continuación y en cuyo caso se deberá acudir a otros criterios de vinculación que conduzcan a un Derecho más previsible para ambas partes<sup>201</sup>. Sin embargo, en el caso de que el tribunal que conozca sea de Estados Unidos, en principio es indiferente el lugar donde se produzca el acto ilícito a bordo de la aeronave, ya que la legislación americana sí que establece la ley del país del pabellón como punto de conexión para los daños ocurridos a bordo de la aeronave, independientemente de que se produzcan cuando se halle sobrevolando el territorio de un Estado o cuando esté atravesando el espacio aéreo internacional<sup>202</sup>.

---

<sup>200</sup> También el art. 4.3 del Reglamento Roma II actúa como cláusula de escape a la aplicación de la ley de la residencia habitual común de la persona cuya responsabilidad se alega y la persona perjudicada, recogida en el art. 4.2 y que prevalece sobre el punto de conexión *Lex Loci Delicti Commissi* siempre y cuando las dos partes citadas tengan su residencia habitual en un mismo Estado, pero sin embargo, no es de aplicación al supuesto de hecho planteado. Se debe aclarar además que para el Reglamento Roma II, cuando se alude al punto de conexión *Lex Loci Delicti Commissi*, se está haciendo referencia a la Ley del país donde se produce el daño, independientemente del país donde se haya producido el hecho generador del daño y del país o países donde se hayan producido las consecuencias indirectas del hecho que las provoca, en definitiva se refiere a la Ley del lugar donde se produce el daño derivado del hecho ilícito (*Lex Damni*). Vid. A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Obligaciones extracontractuales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1172.

<sup>201</sup> En el caso de los pabellones de complacencia no se debe acudir a la Ley del país del pabellón o de la nacionalidad de la aeronave, porque como se verá, no existe conexión real o sustancial entre el país del pabellón y el supuesto de hecho planteado relativo a las obligaciones extracontractuales. La aplicación de dicha Ley comportaría costes de transacción conflictuales muy elevados para ambas partes, ya que no pueden prever que de dicha Ley regule el caso objeto de litigio (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Obligaciones extracontractuales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1180.

<sup>202</sup> Se afirma en principio, porque Estados Unidos aplica su legislación nacional a actos que se producen a bordo de la aeronave cuando considera oportuno aunque se trate de aeronaves de nacionalidad extranjera, siendo el caso de las leyes de Estados Unidos que prohíben cualquier tipo de juego a bordo de la aeronave tanto si se trata de una aerolínea doméstica como extranjera; así como de la Secretaría de Transporte de Estados Unidos, que exige que todas las aerolíneas prohíban fumar en cualquier aeronave que realice cualquier transporte aéreo de pasajeros programado por parte de una aerolínea extranjera (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 127). En esta misma línea, el Código Aeronáutico Argentino vigente de 1967 (Ley 17285) establece en su artículo 200 en referencia a las aeronaves privadas, que los actos realizados —e incluso los delitos

También existen Convenios internacionales que constituyen un conjunto de normas materiales especiales y que regulan determinados actos que reacen sobre las aeronaves como son los embargos, las hipotecas o la responsabilidad de las compañías aéreas que las explotan. Entre ellos, nos encontramos con el Convenio de Montreal de 1999 que unifica ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, aunque como los Estados miembros de la Unión Europea han transferido las competencias sobre la responsabilidad de las compañías aéreas respecto al transporte aéreo internacional de los pasajeros y su equipaje, es el Reglamento 889/2002 quien regula esta materia para los Estados miembros de la Unión Europea, incluso las operaciones de transporte aéreo en el interior de un Estado miembro<sup>203</sup>. De hecho, el Reglamento 889/2002 copiando al Convenio de Montreal de 1999, establece un sistema de responsabilidad ilimitada en caso de muerte o lesión de un pasajero de transporte aéreo<sup>204</sup>. Por otro lado, respecto de los tribunales competentes para iniciar una reclamación por una de las responsabilidades antes señaladas, en el Reglamento 889/2002 no se establece nada, porque con el fin de proteger al pasajero –señalado en el Considerando (7)-, en cuanto se determina la identidad de la persona física con derecho a indemnización, la compañía aérea comunitaria está obligada a abonar los anticipos para cubrir las necesidades inmediatas del pasajero, en un cantidad proporcional a los perjuicios sufridos y en un plazo máximo de quince días desde que se le identifica<sup>205</sup>. Sin embargo, en el Convenio de Montreal de 1999 sí que establece en su art. 33.1 que la acción de indemnización por daños deberá iniciarse, a elección del demandante, en el territorio de uno de los Estados parte, que bien puede ser ante el tribunal del domicilio del

---

cometidos- a bordo de una aeronave extranjera sobre territorio argentino, quedarán sometidos a la ley del pabellón (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 88).

<sup>203</sup> En el art. 1 del Reglamento (CE) núm. 889/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de mayo de 2002 (DO núm. L 140, 30 mayo 2002), por el que se modifica el Reglamento (CE) núm. 2027/97 del Consejo, de 9 de octubre de 1997 (DO núm. L 285, 17 octubre 1997) sobre responsabilidad de las compañías aéreas en caso accidente, se establece su ámbito de aplicación: “*El presente Reglamento desarrolla las disposiciones pertinentes del Convenio de Montreal en relación con el transporte aéreo de pasajeros y su equipaje y establece determinadas disposiciones complementarias. También hace extensiva la aplicación de dichas disposiciones al transporte aéreo en el interior de un Estado miembro*”.

<sup>204</sup> En el Anexo del Reglamento 889/2002 se fijan las mismas cuantías a pagar por la responsabilidad de las aerolíneas en caso de retraso del pasajero (4150 DEG) o del equipaje (1000 DEG), o destrucción, daños o pérdida del equipaje (1000 DEG); el Reglamento también establece el derecho a recibir un anticipo en caso de fallecimiento o lesión de un pasajero, que en caso de fallecimiento no podrá ser inferior a 16.000 DEG (Derechos Especiales de Giro según el Fondo Monetario Internacional, que según el cambio actual equivaldría a 20.000 euros), pero aunque el Convenio de Montreal también contempla la posibilidad de anticipos, éstos serán abonados si la ley nacional del transportista aéreo en cuestión exige la realización de dichos pagos adelantados. El Convenio de Montreal de 1999 sustituye en la misma materia al Convenio de Varsovia de 1929 y los Protocolos que lo modifican. (Instrumento de Ratificación del Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999, BOE núm. 122, 20 mayo 2004; Reglamento (CE) núm. 889/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de mayo de 2002, DO núm. L 140, 30 mayo 2002, por el que se modifica el Reglamento (CE) núm. 2027/97 del Consejo, de 9 de octubre de 1997 (DO núm. L 285, 17 octubre 1997) sobre responsabilidad de las compañías aéreas en caso accidente).

<sup>205</sup> Art. 5.1 Reglamento (CE) núm. 889/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de mayo de 2002, DO núm. L 140, 30 mayo 2002, por el que se modifica el Reglamento (CE) núm. 2027/97 del Consejo, de 9 de octubre de 1997 (DO núm. L 285, 17 octubre 1997) sobre responsabilidad de las compañías aéreas en caso de accidente. En este mismo artículo, pero en el tercer párrafo se establece que el pago anticipado no constituirá un reconocimiento de la responsabilidad.

transportista o de su oficina principal, o del lugar en el que tiene una oficina a través de la cual se ha celebrado el contrato, o bien ante el tribunal del lugar de destino<sup>206</sup>.

Siguiendo con los convenios, además del anterior instrumento, que es una norma de contenido material relativa al transporte aéreo internacional, se encuentran el Convenio de Roma de 1952 sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras y el Protocolo de Montreal de 1978 que lo modifica, que establecen la responsabilidad del operador de la aeronave con el objetivo de garantizar una indemnización a las personas perjudicadas por los daños antes mencionados y a la vez limitar esa responsabilidad para no entorpecer el transporte aéreo internacional<sup>207</sup>. Aunque este instrumento internacional también es una norma material especial, presenta varias normas de conflicto en el capítulo III sobre garantías de responsabilidad del operador, en concreto en su art. 15, que nos lleva a la ley del Estado de matrícula de la aeronave como punto de conexión entre otros o como único punto de conexión<sup>208</sup>. Se debe añadir que el

---

<sup>206</sup> Además en el párrafo 2 del mismo precepto del Convenio de Montreal, se añade que en el caso de un daño resultante de la muerte o lesiones de un pasajero, se añade además de los tribunales mencionados en el párrafo 1, la posibilidad de demandar en el territorio de un Estado parte en el que el pasajero tiene su residencia principal y permanente en el momento del accidente, siendo también el lugar hacia y desde el cual el transportista explota sus servicios de transporte aéreo de pasajeros, usando sus aeronaves o las de otro transportista –con el que existe un acuerdo comercial-, y además, siendo el lugar en el que el transportista realiza sus actividades de transporte aéreo de pasajeros, desde locales arrendados o que son de su propiedad o de otro transportista - con el que existe un acuerdo comercial-. En el caso de que el contrato sea de transporte de carga, se puede recurrir a arbitraje, tal y como se señala en el art. 34 de este Convenio (Instrumento de Ratificación del Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999, BOE núm. 122, 20 mayo 2004).

<sup>207</sup> Esta responsabilidad será limitada, siempre y cuando no exista culpa o negligencia por parte del operador de la aeronave, en cuyo caso esta responsabilidad pasará a ser ilimitada (art. 12 Instrumento de Ratificación del Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952, BOE núm. 117, 17 mayo 1961).

<sup>208</sup> Concretamente en los dos primeros párrafos de su art. 15 nos lleva a la ley del Estado de matrícula de la aeronave como punto de conexión entre otros, al afirmar de manera textual: ”1. Los Estados Contratantes pueden exigir que el operador de una aeronave matriculada en otro Estado Contratante esté asegurado con respecto a su responsabilidad por los daños reparables según el artículo 1, que se causen en el territorio de dichos Estados, hasta los límites que correspondan, según el artículo 11. 2. (a) El seguro será considerado como satisfactorio si es conforme a las disposiciones del presente Convenio y ha sido contratado con un asegurador autorizado a tal efecto, conforme a las leyes del Estado de matrícula de la aeronave o en la que el asegurador tenga su domicilio o la sede principal de sus negocios, y cuya solvencia haya sido comprobada por el Estado respectivo (...)”. Aunque el Protocolo ha modificado sustancialmente el artículo 15, no tiene mucha repercusión porque sólo lo han ratificado doce Estados, entre los que no está España, ni Francia, ni ningún Estado de la Unión Europea, ni tan siquiera Estados Unidos. Sin embargo, el Convenio de Roma está en vigor para cuarenta y nueve Estados entre los que está España y otros países de la Unión Europea, como Italia, pero no lo está para Estados Unidos. (Vid. Instrumento de Ratificación del Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952, BOE núm. 117, 17 mayo 1961; Protocolo que modifica el Convenio sobre daños a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Montreal el 23 de septiembre de 1978). Además, se debe señalar que en la Conferencia Internacional sobre Derecho aeronáutico, celebrada en Montreal del 20 de abril al 2 de mayo de 2009, se redactaron dos nuevos convenios: “Convenio sobre indemnización por daños causados a terceros por aeronaves” y “Convenio sobre indemnización por daños a terceros resultantes de actos de interferencia ilícita que hayan involucrado aeronaves”; y aunque el primero estaba pensado para reemplazar al Convenio de Roma de 1952, ninguno de los dos Convenios está en vigor porque necesitan ser ratificados por 35 Estados y de momento, el primero no ha sido ratificado por ningún Estado, mientras que el segundo ha sido ratificado por un único Estado. Para ver un análisis de las diferencias y similitudes entre el Convenio de Roma de 1952 y el Convenio de Montreal de 2009 (vid. G. JAVUREK/ J.-M. CINALLI, “La responsabilidad jurídico-aeronáutica por daños a terceros en la superficie”, *Revista Latino Americana de Derecho Aeronáutico*, núm. 8, agosto 2012).

Convenio establece como ámbito de aplicación que: los daños tienen que ser causados en la superficie de un Estado contratante por aeronaves matriculadas en otro Estado contratante, tales como caída de la mercancía, desprendimiento de parte de la aeronave o desplome de la misma, en virtud de los arts. 1 y 23 del Convenio; no se aplica a los daños causados a una aeronave en vuelo o a las personas o bienes a bordo de la misma, en virtud del art. 24; ahora bien, sí se aplica si dos o más aeronaves en vuelo entran en colisión o se perturban entre sí y se producen daños reparables, o si dos o más aeronaves ocasionan conjuntamente tales daños, según establece el art. 7; pero no se aplica dicho Convenio a los daños causados a personas transportadas por el responsable ni a los daños que derivan de un contrato de trabajo, en virtud del art. 25<sup>209</sup>. Un aspecto muy importante de este Convenio es que son competentes para conocer de las acciones de responsabilidad, los tribunales del Estado donde hayan ocurrido los daños –y no los del Estado de matrícula de la aeronave–, aunque permite la sumisión de las partes a los tribunales de otros Estados y a arbitraje<sup>210</sup>.

Mientras estos dos convenios -el Convenio de Montreal de 1999 y el Convenio de Roma de 1952- son normas materiales especiales relativas al transporte aéreo internacional que inciden mínimamente en el régimen jurídico de la aeronave, el Convenio de Roma de 1933 sobre embargo preventivo de aeronaves sí que presenta normas de conflicto en las que la ley del pabellón cede ante la ley del país cuyos tribunales conocen del asunto, que coincide con la ley del país de situación de la aeronave. Así, en el caso de que la ley de los tribunales que conocen del asunto otorgue al acreedor, que retiene la aeronave sin el consentimiento del explotador de la misma, efectivamente un derecho de retención, el ejercicio de este derecho también se considera embargo preventivo a los efectos de dicho convenio, tal y como establece su art. 2.2<sup>211</sup>. También en su art. 6.1 se alude a la ley del foro –que se corresponde con la ley del lugar de situación de la aeronave–, al establecer que de haberse producido ya el embargo, bajo los supuestos planteados en este precepto, el embargante

---

<sup>209</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Obligaciones extracontractuales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1227.

<sup>210</sup> Art. 20.1 Instrumento de Ratificación del Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952, BOE núm. 117, 17 mayo 1961. También fija un régimen de reconocimiento de sentencias dictadas en esta materia (art. 20.4 Instrumento de Ratificación del Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952, BOE núm. 117, 17 mayo 1961).

<sup>211</sup> Se cita textualmente en el art. 2.2 de su versión en francés: “*Au cas où la loi compétente accorde au créancier, qui détient l’aéronef sans le consentement de l’exploitant, un droit de rétention, l’exercice de ce droit est, aux fins de la présente Convention, assimilé à la saisie conservatoire et soumis au régime prévu par la présente Convention*” (Convention pour l’unification de certaines règles relatives à la saisie conservatoire des aéronefs, conclue à Rome le 29 mai 1933). *Vid.* El texto en español en Ley de 21 de mayo de 1934, Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, RCL\1934\1969, publicado en Gaceta, 23 mayo 1934, pág. 1242.

es responsable, según la ley del procedimiento, del perjuicio causado al explotador, o al propietario<sup>212</sup>.

Por último, en materia de garantías internacionales sobre la aeronave, tanto el Convenio de Ginebra relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave como el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo relativo a garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico, respetan el principio de la nacionalidad de la aeronave<sup>213</sup>. Así, en el Convenio de Ginebra, los Estados contratantes se comprometen a reconocer entre otros derechos como el de propiedad, la hipoteca o “*mortgage*”, otros derechos similares sobre una aeronave –creados como garantía del pago de la deuda- siempre que tal derecho se haya constituido con arreglo a la ley del Estado de matrícula de la aeronave, en virtud del art. 1.1; o como se recoge en el apartado 2 de ese mismo artículo, que los requisitos de forma de las inscripciones sucesivas en los distintos Estados contratantes deberán ajustarse a la ley del Estado contratante en el que la aeronave esté matriculada en el momento de la inscripción; o en virtud del art. 2, cada Estado contratante podrá impedir la inscripción de un derecho sobre una aeronave que no pueda ser constituido de forma válida con arreglo a su ley nacional<sup>214</sup>. En cuanto al Convenio de Ciudad del Cabo y a su Protocolo sobre equipo aeronáutico, como tiene por objeto el reconocimiento por parte de los Estados firmantes de las garantías existentes sobre las aeronaves, esto ha permitido que las aerolíneas obtengan costes de financiación más bajos, sin tener que matricular a las aeronaves bajo banderas de conveniencia – concepto que será explicado más adelante-, sino que siguiendo el principio de la nacionalidad de la aeronave, entendiendo ésta como aquélla en la que la aerolínea realiza sus operaciones, se pueda seguir garantizando la seguridad en la aviación internacional<sup>215</sup>.

---

<sup>212</sup> Se cita textualmente en el art. 6.1 de su versión en francés: “*S’il a été procédé à la saisie d’un aéronef insaisissable d’après les dispositions de la présente Convention, ou si le débiteur a dû fournir un cautionnement pour en empêcher la saisie ou pour en obtenir mainlevée, le saisissant est responsable, suivant la loi du lieu de la procédure, du dommage en résultant pour l’exploitant ou le propriétaire*” (Convention pour l’unification de certaines règles relatives à la saisie conservatoire des aéronefs, conclue à Rome le 29 mai 1933). *Vid.* El texto en español en Ley de 21 de mayo de 1934, Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, RCL\1934\1969, publicado en Gaceta, 23 mayo 1934, pág. 1242.

<sup>213</sup> No se entra más en detalle sobre los mismos, porque en los apartados de garantías sobre las aeronaves, se estudian ambos convenios. Es conveniente mencionar que España no ha ratificado el Convenio de Ginebra, y aunque sí que lo ha hecho con el Convenio de Ciudad del Cabo, de momento el Protocolo sobre elementos de equipo aeronáutico no ha sido ratificado por España.

<sup>214</sup> Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave, hecho en Ginebra el 19 de junio de 1948 (ICAO Doc 7620).

<sup>215</sup> P.-P. FITZGERALD, “In defense of the nationality of aircraft”, *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 130; Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a



En consecuencia, se recurre a ley de la nacionalidad de la aeronave en aspectos muy concretos como son la propiedad y otros derechos reales sobre la aeronaves como regla general en muchos ordenamientos, también en algunos ordenamientos, para el tema de actos ocurridos a bordo de la aeronave o de otros tipos de garantías relacionadas con contratos de *leasing* o de simples contratos de arrendamiento sobre la aeronave<sup>216</sup>. Sin embargo, existen otros convenios internacionales que están poco relacionados con la aeronave, sino que tienen más vínculos con el transporte aéreo internacional, que constituyen un conjunto de normas materiales especiales, en los que no se tiene en cuenta la ley del pabellón, precisamente por la circunstancia de la poca conexión del instrumento internacional con la aeronave.

**63.** Así pues, como la aeronave puede realizar vuelos internacionales de largo alcance, se hizo imprescindible que la misma tuviera una nacionalidad, que tal y como establece el Convenio de Chicago de 1944, ésta se corresponde con el Estado de registro o de matrícula de la aeronave, donde dicha nacionalidad identifica al Estado responsable de las operaciones de la misma<sup>217</sup>. Esta última afirmación se debe a que el Convenio de Chicago deja libertad a cada Estado para que regule como estime oportuno la matriculación de la aeronave y que, en la mayoría de los casos los Estados registren las aeronaves de las aerolíneas que tienen un vínculo con dicho Estado, como puede ser que el arrendatario o el propietario sea nacional de ese Estado; aunque en el caso de tratarse de Estados miembros de la Unión Europea, se ampliaría a cualquier nacional de la Unión Europea con la conexión que establezca la normativa nacional correspondiente, con el Estado en cuestión<sup>218</sup>. Sin embargo, como ya se ha venido adelantando, se han planteado casos en los que la nacionalidad de la aeronave no era la del Estado en el que la aerolínea tenía su base de operaciones, sino que se trataba

---

garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>216</sup> Tal y como se desprende de la normativa estudiada de Derecho internacional privado. También se sigue el criterio de la nacionalidad en el ámbito del Derecho internacional público, siendo el caso del Convenio de Tokio sobre infracciones y ciertos otros actos cometidos a bordo de las aeronaves, en el que el Estado de matrícula de la aeronave es el competente para conocer de dichos actos cometidos a bordo de la misma, en virtud del art. 3.1 (Instrumento de Ratificación del Convenio sobre Infracciones y ciertos otros actos cometidos a bordo de aeronaves, concluido en Tokio el 14 de septiembre de 1963, BOE núm. 308, 25 diciembre 1969). En esta misma línea, el Convenio de La Haya para la represión del apoderamiento ilícito de aeronaves también establece que se aplicará la ley del Estado Contratante: si el delito se comete a bordo de una aeronave matriculada en tal Estado; si la aeronave, a bordo de la cual se comete el delito, aterriza en su territorio con el delincuente todavía a bordo; si el delito se comete a bordo de una aeronave que esté operando bajo un arrendamiento sin tripulación por una persona que en tal Estado tenga su oficina principal o, que en caso de no tener oficina, donde es persona tenga su residencia permanente (Instrumento de Ratificación del Convenio para la represión del apoderamiento ilícito de aeronaves, hecho en La Haya el 16 de diciembre de 1970, BOE núm. 13, 15 enero 1973). Ambos instrumentos son objeto de estudio para su modernización y adaptación a las nuevas situaciones planteadas por el llamado “pasajero insubordinado” y la conocida como “piratería aérea” respectivamente.

<sup>217</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 85.

<sup>218</sup> *Vid.* el Registro de Matrícula de Aeronaves en este mismo capítulo, en el apartado III.2.

de pabellones de complacencia o banderas de conveniencia, ya se traduzca del francés como “*pavillons de complaisance*”, o bien del inglés como “*flags of convenience*”.

En la mayoría de los casos, las leyes de los Estados establecen que sus rutas domésticas sean operadas por aeronaves matriculadas en ese Estado, lo que se conoce por cabotaje, de manera que si una aeronave extranjera opera temporalmente en un Estado tiene que volver a matricularse en dicho Estado<sup>219</sup>. Pero también en el caso de que se trate de vuelos internacionales, las aeronaves tienen que estar registradas en el Estado en el que la aerolínea ofrece el servicio, y al igual que en el caso anterior, si una aeronave va a operar durante un corto período de tiempo en otros Estado, ésta debe ser importada, matricularse de nuevo y operada por una tripulación doméstica<sup>220</sup>. En el caso de una aeronave registrada en un tercer Estado que está volando entre dos Estados, pero que no se trata de la quinta libertad del aire, la aeronave estaría operando a través de un *wet-lease* de corta duración; en cuyo caso la situación cambia con respecto a las anteriores, porque aunque el *wet-lease* está prohibido por motivos de seguridad, se permiten este tipo de contratos en vuelos internacionales durante un corto período de tiempo<sup>221</sup>. Incluso en los *wet-lease* de breve duración, existe obligación de solicitar aeronaves a los competidores domésticos antes de realizar un *wet-lease* con una aeronave extranjera, y cuando se va a realizar por un período de tiempo mayor, otras aerolíneas se pueden oponer a este tipo de *operating lease*, en cuyo caso estarían obligados a volver a matricular la aeronave<sup>222</sup>.

---

<sup>219</sup> Este es el caso tanto de los Estados con grandes mercados domésticos como Brasil, Canadá, China, la India o Estados Unidos, como Estados con insignificantes mercados domésticos tales como Qatar, Antigua y Barbuda o Singapur (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 87-88).

<sup>220</sup> Existe alguna excepción como es el caso de Canadá, donde los viajes aéreos son estacionales, donde las aerolíneas operan por un lado, aeronaves pequeñas a destinos donde está “todo incluido” en invierno, mientras que por otro lado, en verano operan grandes aeronaves hacia Europa en verano. En consecuencia, se pueden encontrar ejemplos de vuelos Canadá-Caribe que son operados por aerolíneas canadienses con aviones registrados en Estados extranjeros (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 90).

<sup>221</sup> Existen cinco libertades tradicionales del aire, aunque en determinados textos internacionales a veces se alude a otras cuatro, en las que la octava y la novena hacen referencia al cabotaje. Las dos primeras libertades, es decir los derechos reconocidos entre los Estados respecto de los servicios de transporte aéreo internacional, que son realizar sobrevuelos y escalas técnicas para fines no comerciales, se adoptaron en la Convención de Chicago de 1944. Sin embargo el acuerdo correspondiente a las otras tres libertades, conocidas como libertades comerciales, no ha recibido adaptación como el primero en el que se recogen las dos primeras libertades. Las tres libertades comerciales son: en la tercera se reconoce el derecho a desembarcar pasajeros, correo y carga embarcados en el Estado al que pertenece la línea aérea; la cuarta libertad se corresponde con embarcar pasajeros, correo y carga con destino al Estado al que pertenece la línea aérea; y la quinta libertad, que es la que se señala arriba en el texto, recoge el derecho a embarcar pasajeros, correo y carga y desembarcarlos en cualquier punto de una ruta razonablemente directa. Las aerolíneas que operan aeronaves bajo *wet-lease* a corto plazo son Garuda Indonesia, Kabo Air y Saudi Arabian Airlines (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 91-92).

<sup>222</sup> Sudan Airways realizó un contrato de *wet-lease* de dos Airbus A-300 que pertenecían a Air Atlanta Icelandic en 2006 y los dos aviones con matrícula TF-ELC y TF-ELB fueron rápidamente matriculados de nuevo como ST-ATA y ST-ATB (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 92-93).

**64. Banderas de conveniencia.** Aunque la norma generalizada es que la aeronave esté matriculada en el Estado en el que la aerolínea realiza sus operaciones, se ha ido incrementando en las últimas décadas el número de aeronaves registradas en otros Estados distintos al de creación de la aerolínea o en el que la aerolínea viene operando, o lo que es lo mismo se han ido incrementando las banderas de conveniencia, entendiendo éstos como “registros abiertos” (*open registry*) en los que se matricula la aeronave, aunque la aerolínea no tenga ningún vínculo con el Estado donde se crean esos “registros abiertos”<sup>223</sup>.

El primer caso en el que se registró una aeronave en un Estado extranjero, es decir en un Estado distinto a aquél en el que la aerolínea tenía sus operaciones, fue en 1973, cuando Air France empezó a operar en sus rutas comerciales con un nuevo modelo de Boeing, el B-747, que fue registrado en Estados Unidos. Aunque fueron las aerolíneas francesas las que siguieron con esta tendencia entre los años 70 y 80, ésta se extendió a otras aerolíneas de Costa Rica y El Salvador<sup>224</sup>. Por su parte, las compañías de *leasing* que eran las propietarias de las aeronaves registradas en Estados Unidos se sentían cómodas porque se aplicarían las leyes de Estados Unidos en el caso de que hipotéticamente las compañías de *leasing* tuvieran que recuperar la aeronaves, puesto que la ley de la nacionalidad de la aeronave en este caso la de Estados Unidos, es la que regula los derechos de propiedad de la aeronave, como ya se ha señalado<sup>225</sup>. Además, registrando la aeronave en el Estado de fabricación de la aeronave, se evitaban los derechos de aduana, ya que el avión no tenía que ser exportado y como en estos casos, el tamaño de la aeronave era demasiado grande para ser utilizado en rutas domésticas por las aerolíneas, se evitaban también los problemas del cabotaje<sup>226</sup>.

Probablemente como consecuencia de este primer registro de una aeronave estadounidense por parte de Air France, en la sesión número 23 de la Asamblea de la OACI el 6 de octubre de 1980, se añadió el art. 83 bis a la redacción inicial del Convenio de Chicago de 1944, el cual, por primera vez, permitía expresamente la matriculación de una aeronave en un Estado distinto al que la

---

<sup>223</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 83.

<sup>224</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 103.

<sup>225</sup> Aunque Estados Unidos no forma parte del Convenio de Ginebra, Francia sí que lo es, el cual en materia de derechos reales reconoce tal derecho si se ha constituido conforme a la ley de la nacionalidad de la aeronave. Sin embargo, Estados Unidos aplicará sus leyes internas a los derechos de propiedad de la aeronave, regulados por la ley de la nacionalidad de la aeronave, tal y como establece el Derecho español y el Derecho interno de la mayoría de los Estados. Pero además Estados Unidos se ha adherido al Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo, y aunque la Unión Europea se ha adherido a ambos, Francia al igual que España no ha ratificado el Protocolo; es más Francia ni siquiera se ha adherido al Convenio, cosa que sí que ha hecho España.

<sup>226</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 103.

aerolínea pertenecía o en el que tenía su base de operaciones<sup>227</sup>. En dicho artículo no se menciona nada respecto de que tenga que existir un verdadero vínculo entre el Estado de matrícula o de registro de la aeronave y el Estado en el que la aerolínea tiene su base, cuando veinte años antes a la redacción de ese precepto, ya se exigía respecto de los buques, en el art. 5 de la Convención sobre Alta Mar de 1958 que existiese una “relación auténtica” (“*genuine link*” en inglés) entre el Estado de registro y el buque, como consecuencia de la multitud de barcos comerciales que navegaban bajo banderas de conveniencia<sup>228</sup>. El hecho de no incluir este requisito tan habitual en muchos convenios relativos a los barcos, es bastante curioso si se tiene en cuenta que la OACI tiene un compromiso con respecto a la seguridad aérea y a todos los temas relacionados con la misma, la cual puede verse amenazada por las operaciones realizadas bajo banderas de conveniencia.

Con la inclusión en el Convenio de Chicago del art. 83, el Estado de matrícula de la aeronave podía transferir todo o parte de sus funciones y obligaciones con respecto a la aeronavegabilidad, la formación de los pilotos y las operaciones de cabina a otro Estado, de manera que una vez transferidas dichas funciones, el Estado de registro quedaba libre de dicha responsabilidad. Pero el Estado de registro no tiene que asegurarse de que el Estado al que se transfieren las funciones es

---

<sup>227</sup> Según redacción literal del art. 83 bis: “**Transferencia de ciertas funciones y obligaciones.** a) *No obstante lo dispuesto en los artículos 12, 30, 31 y 32.a) cuando una aeronave matriculada en un Estado contratante sea explotada de conformidad con un contrato de arrendamiento, fletamento o intercambio de aeronaves, o cualquier arreglo similar, por un explotador que tenga su oficina principal o, de no tener tal oficina, su residencia permanente en otro Estado contratante, el Estado de matrícula, mediante acuerdo con ese otro Estado, podrá transferirle todas o parte de sus funciones y obligaciones como Estado de matrícula con respecto a dicha aeronave, según los artículos 12, 30, 31 y 32.a). El Estado de matrícula quedará relevado de su responsabilidad con respecto a las funciones y obligaciones transferidas.* b) *La transferencia no producirá efectos con respecto a los demás Estados contratante antes de que el acuerdo entre Estados sobre transferencia se haya registrado ante el Consejo y hecho público de conformidad con el artículo 83 o de que un Estado Parte en dicho acuerdo haya comunicado directamente la existencia y alcance del acuerdo a los demás Estados contratantes interesados.* c) *Las disposiciones de los párrafos a) y b) anteriores también serán aplicables en los casos previstos por el artículo 77”* (Instrumento De Ratificación del Protocolo relativo a una enmienda al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (artículo 83 bis), hecho en Montreal el 6 de octubre de 1980, BOE núm. 31, 5 febrero 1999). Respecto de este último párrafo, el c), se debe aclarar que en el artículo 77 del Convenio de Chicago de 1944 se regulan las organizaciones de explotación conjunta autorizadas. Además, aunque este Protocolo fue adoptado el 6 de octubre de 1980, no entró en vigor hasta el 20 de junio de 1997 para los Estados que lo habían ratificado, como España o Estados Unidos.

<sup>228</sup> Convención sobre la alta mar hecho en Ginebra el 29 de abril de 1958 (BOE núm. 309, 27 diciembre 1971), que en el mencionado art. 5.1 añade textualmente que “*en particular, el Estado ha de ejercer efectivamente su jurisdicción y su autoridad sobre los buques que enarbolan su pabellón en los aspectos administrativo, técnico y social*”. Este mismo requisito de que exista una “relación auténtica” entre el Estado de matrícula y el barco, para que éste enarbole la bandera de dicho Estado se repite en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982 (art. 91.1 Instrumento de ratificación de la Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, hecho en Montego Bay el 10 de diciembre de 1982, BOE núm. 39, 14 febrero 1997). Además, el Convenio de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Inscripción de los Buques de 1986, que aunque todavía no está en vigor, establece en su artículo 1 que su objetivo es garantizar o consolidar la relación auténtica entre el Estado y los buques cuya bandera enarbolan, así como ejercer efectivamente sobre dichos buques su jurisdicción y el control en determinadas materias. A lo largo del convenio se establece por tanto, en qué consiste ese “*genuine link*”, al aclarar que el Estado de la bandera del buque debe entre otros muchos aspectos: establecer la seguridad de la tripulación, que el barco sea propiedad de una compañía de ese Estado o facilitar la participación de sus nacionales entre la tripulación (Convenio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, adoptado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques, el 13 de marzo de 1986 (Doc. TD/RS/CONF/23); P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 107-108)

capaz de asumir tales responsabilidades, y tampoco está claro cómo se van a hacer cumplir las obligaciones del Estado de matrícula o aquéllas atribuidas al Estado en el que se delega. En este sentido, la Unión Europea se ha otorgado a sí mismo el poder de prohibir volar dentro del espacio europeo a las aerolíneas de determinados países por no cumplir los requisitos fijados de seguridad, de manera que se va actualizando mediante reglamentos sucesivos la lista de compañías aéreas objeto de prohibición de explotación en la Comunidad, que por ejemplo en el último Reglamento del año 2015 involucra a aerolíneas de países como Afganistán, República del Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Indonesia, Kazajstán, Kirguisa, Liberia, República Gabonesa, Mauritania, Mozambique o Filipinas, entre otros<sup>229</sup>. Sin embargo, en general, a menos que las deficiencias específicas de seguridad sean identificadas, normalmente no existen problemas –al menos de momento- con la delegación realizada por el art. 83 bis porque se haya identificado que las autoridades de ese segundo Estado no sean competentes para asumir las funciones y obligaciones transferidas<sup>230</sup>.

En cualquier caso, en el caso planteado del primer registro de un avión americano operado por Air France, no se plantearon los problemas de transferencia de funciones y obligaciones puesto que por un lado, Estados Unidos como Estado de matrícula y además lugar de fabricación, certificó el Boeing B-747 para poder volar, mientras que Francia por otro lado, como Estado, que en el hipotético caso de transferir determinadas funciones y obligaciones, era un país capaz de asumirlas, puesto que también era fabricante de aviones, como era por ejemplo el Concorde<sup>231</sup>. Sin embargo, estas mismas observaciones no podrían haberse realizado respecto de los otros Boeing B-747 registrados en Estados Unidos por compañías aéreas de Costa Rica o El Salvador, pues no es tan evidente que las autoridades civiles de aviación de estos Estados pudieran asumir las responsabilidades transferidas. Aunque, como se trata de casos todos ellos, de aeronaves registradas en Estados Unidos, en realidad no hubiera supuesto ningún problema la transmisión de

---

<sup>229</sup> Reglamento (CE) núm. 2111/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2005, DO núm. L 344, 27 diciembre 2005, relativo al establecimiento de una lista comunitaria de las compañías aéreas sujetas a una prohibición de explotación en la Comunidad y a la información que deben recibir los pasajeros aéreos sobre la identidad de la compañía operadora, y por el que se deroga el artículo 9 de la Directiva 2004/36/CE; Reglamento (CE) núm. 474/2006 de la Comisión, de 22 de marzo de 2006, DO núm. L 84, 23 marzo 2006, por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad, prevista en el capítulo II del Reglamento (CE) núm. 2111/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo; Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1014 de la Comisión, de 25 de junio de 2015, DO núm. L 162, 27 junio 2015, que modifica el Reglamento (CE) núm. 474/2006 por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad.

<sup>230</sup> En este sentido, las Bermudas, que nunca antes había tenido una gran aerolínea con base allí, puede matricular nuevos A-330 para Aeroflot y transferir las funciones y obligaciones asociadas a las autoridades civiles de aviación rusas (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 109).

<sup>231</sup> Se habla de "hipotéticos" porque la fecha en que se produjo este primer registro de una aeronave en un Estado distinto a aquel en el que la aeronave opera es anterior a la redacción del artículo 83 bis de la Convención de Chicago de 1944.

determinadas funciones y obligaciones que estimasen oportunas, porque una condición para registrar la aeronave en Estados Unidos es que la FAA requiere que el 60% de todas las horas de vuelo se realicen desde o hacia Estados Unidos<sup>232</sup>. Además, una vez registrados en Estados Unidos, la FAA posee competencia para inspeccionar las aeronaves registradas en Estados Unidos pero operadas por empresas extranjeras, cuando no se ha realizado una transferencia de todas las funciones y obligaciones al Estado en el cual la aerolínea tiene su base. En definitiva, el hecho de estar la aeronave registrada en Estados Unidos junto con la presencia regular de las aeronaves en los principales aeropuertos del país, proporcionala a las autoridades americanas de aviación civil tanto la jurisdicción como la posibilidad de inspeccionar el avión<sup>233</sup>.

Como consecuencia de la redacción del art. 83 bis de dicho instrumento internacional, los registros de aeronaves en Estados en los que la aerolínea no operaba, se incrementó, con la consiguiente proliferación de Estados en los que se registraban las aeronaves bajo “banderas de conveniencia” o los denominados “registros abiertos”. Prácticamente las aeronaves que son construidas en occidente y que son fletadas por la Federación Rusa, Kazajhstan o Uzbekistan están registradas en Aruba, las islas Bermudas o Irlanda, es decir fuera de los Estados en los que la aerolínea tiene su base<sup>234</sup>. Así ocurre también con la mayoría de los aviones Airbus, operados por TACA (Transportes Aéreos Centroamericanos) que están registrados en Estados Unidos, o con las aeronaves, también modelos Airbus, operadas por *Middle East Airlines* con base en Beirut, que están registradas en Francia. En estos casos, los propietarios de las aeronaves son bancos o compañías que forman un *trust* y que tienen la certeza de que se les va a aplicar un sistema legal conocido y predecible, en el hipotético caso de que tuvieran que recuperar las aeronaves<sup>235</sup>. Por ejemplo, la Sección 1110 del *Bankruptcy Act* de Estados Unidos otorga un tratamiento especial a los equipos aeronáuticos, de manera que los propietarios tienen la garantía de recibir regularmente las

---

<sup>232</sup> Las aerolíneas europeas y asiáticas normalmente utilizan sus aeronaves de fuselaje ancho más nuevas para realizar los servicios aéreos en Estados Unidos. Sin embargo, el Boeing B-747 de Air France también se utilizó para rutas hacia Sudamérica (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 110).

<sup>233</sup> Así pues, si las aerolíneas extranjeras que operaban sus aviones registrados en Estados Unidos aterrizaban en los aeropuertos de Los Ángeles, Miami, Nueva York JFK o San Francisco, existían inspectores de Aviación Civil, así como instalaciones de mantenimiento de las aerolíneas.

<sup>234</sup> Rusia en principio exige el registro de la aeronave de la aerolíneas que operan allí, por lo que la flota entera de las aeronaves formada por Antonov, Ilyushin, Tupolev y Yakovlev –que en la actualidad ya no se fabrican en serie- están registrados en Rusia, así como doce Boeing B-757 operados por la aerolínea con base en Moscú, *VIM Airlines*. Sin embargo, si una aerolínea es propiedad de una compañía de *leasing* extranjera y es alquilada a una empresa rusa, Rusia permite el uso de “banderas de conveniencia”, por lo que los nuevos aviones, que son modelos de Airbus y Boeing, fletados por las aerolíneas rusas normalmente no están registrados en Rusia (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 111).

<sup>235</sup> Wells Fargo Bank Northwest NA como *Trustee* es el propietario de veintiséis de los aviones registrados en Estados Unidos operados por TACA (Transportes Aéreos Centroamericanos). Como se verá en el modelo de contrato de compraventa y *leasing* entre Airbus y American Airlines, es Wells Fargo el que actúa como *Owner Trustee*

cuotas del *leasing* o el principal y los intereses de la deuda, dependiendo del caso de que se trate; o bien, la posibilidad de recuperar la aeronave 60 días después de que la aerolínea presente la quiebra.

65. Otros Estados como las islas Bermudas se han convertido en “registros abiertos” de aeronaves, que en este caso en particular no es necesario que la aeronave visite la isla, ya que las autoridades de aviación civil pueden “*registrar la aeronave, donde quiera que ella esté*”<sup>236</sup>. Es probable que dada la escasa población de las Bermudas y entre la que no existen extranjeros, no tengan posibilidad de comprobar si el Estado en el que se delega, pueda asumir realmente las funciones y obligaciones transferidas, en el supuesto de que se produjese una transmisión de responsabilidades, en virtud del art. 83 bis<sup>237</sup>. Además, es significativo resaltar que a noviembre de 2009, ninguna aerolínea comercial de las islas Bermudas vuela con aviones Boeing o Airbus, lo cual provoca que las autoridades de las Bermudas no tengan ni los conocimientos, ni las instalaciones necesarios para inspeccionar cualquiera de los aviones rusos allí registrados, en el caso de que uno de estos aviones fuesen a visitar eventualmente las islas Bermudas<sup>238</sup>.

Por otro lado, Irlanda, al igual que las islas Bermudas constituye un “registro abierto”, pero las autoridades irlandesas dominan los temas de aviación, ya que tanto Air Lingus como Ryanair son aerolíneas con base en Dublín, y en concreto la flota de Air Lingus está compuesta por aviones de

---

<sup>236</sup> Cita textual en castellano del art. 4 (7) de la *Air Navigation (Overseas Territories) Order 2007*, (SI 2007/3468); texto que recoge la normativa sobre el registro de aeronaves y que adopta el art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944, de manera que se pueden delegar todas las funciones y obligaciones al Estado del operador de la aeronave en cuanto a la obtención de los certificados de aeronavegabilidad, el mantenimiento de la aeronavegabilidad, la licencia de los pilotos y el funcionamiento de los aparatos de radio en las aeronaves. En cuanto al funcionamiento del registro de las Bermudas, en él no se hace público el nombre del propietario de la aeronave, por lo que ésta puede ser propiedad de una corporación situada en el extranjero (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 113).

<sup>237</sup> Hacia noviembre de 2009, cerca de 200 modelos entre Boeing y Airbus operados por 15 aerolíneas de la antigua Unión Soviética estaban registradas en las Bermudas, aunque ninguna de estas aerolíneas cubría las Bermudas o mantenía una presencia significativa allí (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 112-113). Por lo tanto, el control en materia de seguridad en el caso de los aviones rusos registrados en las Bermudas, se hará en el Estado en el que la aerolínea tiene su base, al delegar las autoridades de aviación civil de las Bermudas las funciones y obligaciones señaladas en el art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944; lo cual difiere bastante del caso planteado inicialmente, en el que se trataba de aviones registrados en Estados Unidos, pero operados por aerolíneas extranjeras, en el que las autoridades de aviación civil del Estado de registro o matrícula puede comprobar que las autoridades homólogas de las Bermudas, en el caso de delegar ciertas funciones y obligaciones, están cumpliendo con las responsabilidades transferidas de manera efectiva.

<sup>238</sup> En el aeropuerto de las Bermudas L. F. Wade International existían en el 2009 ocho aerolíneas, pero ninguna operaba con aeronaves registradas en las Bermudas y éstas eran: American Airlines, Air Canada, British Airways, Continental Airlines, Delta Air Lines, JetBlue Airways, US Airways y USA 3000 Airlines (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 112-113). Por lo tanto, el control en materia de seguridad en el caso de los aviones que son operados por parte de aerolíneas que tienen base en las Bermudas, pero que no están allí registrados, es realizado por parte de las autoridades de aviación civil del Estado de matrícula de la aeronave, es decir probablemente Estados Unidos o el Reino Unido; y en caso de delegar las funciones y obligaciones del Estado de matrícula señaladas en el art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944 a las Bermudas, tanto el Reino Unido como Estados Unidos disponen de medios para comprobar que se ha producido la transferencia de tales responsabilidades.

diversos fabricantes<sup>239</sup>. Además, las autoridades de aviación civil irlandesas mantienen cierto control sobre los aviones registrados en Irlanda y que son operados por aerolíneas extranjeras, ya que tienen el derecho a aprobar la elección de la organización de mantenimiento, así como de inspeccionar las instalaciones y el procedimiento utilizado para el mantenimiento del operador en cuestión<sup>240</sup>. Es más, Irlanda mantiene Embajadas en casi todos los Estados en los que la aeronave registrada en Irlanda tiene su base de operaciones.

En conclusión, a noviembre del 2009, el 75% de los aproximadamente 400 aviones comerciales que estaban registrados en un Estado distinto a aquél en el que operaba la aerolínea, estaban matriculados en las Bermudas o en Irlanda<sup>241</sup>. Como ya se ha señalado, la regla general es que las leyes del Estado en el cual una aeronave arrendada está matriculada, se aplicará a las garantías financieras sobre la aeronave, es decir la ley de la nacionalidad de la aeronave, y que en los casos planteados son las de Aruba, las islas Bermudas, Francia, Irlanda o Estados Unidos, que de momento otorgan bastante seguridad a las entidades que financian las aeronaves<sup>242</sup>.

**66. Flexibilidad de las banderas de conveniencia.** La ventaja fundamental para las aerolíneas que matriculan las aeronaves en Estados que constituyen “registros abiertos” es su flexibilidad, de manera que si una aeronave por los motivos que sean no puede ser matriculada en el Estado en el que la aerolínea opera, siempre puede matricular la aeronave en otro Estado que establezca en su legislación criterios menos estrictos para su registro. Este fue lo que ocurrió con un Airbus A-320 entregado en el año 2000 a TACA International Airlines, en adelante TACA, pero que la *FAA* identificó como propietario de la aeronave a *Wells Fargo Bank Northwet NA* como *trustee* de *Salt Lake City*<sup>243</sup>. Posteriormente, en el año 2006, TACA decidió alquilar la aeronave mediante un *wet-lease* a Cubana de Aviación para que realizase vuelos entre Canadá y Cuba. Pero como la aeronave sobrevolaba de manera rutinaria Estados Unidos y la legislación norteamericana no permitía a las empresas estadounidenses realizar negocios con Cuba, la aeronave tuvo que volver a ser registrada

---

<sup>239</sup> También Irlanda es responsable en parte de asegurar la navegación aérea en el Oriente medio del Océano Atlántico (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 114).

<sup>240</sup> En noviembre del 2009, en el Registro de Aviación Civil de Irlanda existían 120 aeronaves –entre Airbus, Boeing y McDonnell Douglas– que eran operadas por aerolíneas extranjeras, entre las que estaban cuatro aerolíneas rusas, AeroNovo, Pulkovo, Rossiya y Transaero, una italiana, Alitalia y una centroamericana, TACA.

<sup>241</sup> Este número es una estimación que incluye sólo modelos de aeronaves de Airbus, Boeing y McDonnell Douglas realizada por P.-P. FITZGERALD y que afirma que 21 están registrados en Aruba, 219 en las Bermudas, 7 en Francia, 120 en Irlanda y 34 en Estados Unidos (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 115).

<sup>242</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 115.

<sup>243</sup> La matrícula que recibió el A-320 fue N465TA (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 115).



en Irlanda a nombre de la compañía *ALIX Leasing* con sede en Dublín (30, *Herbert Street*)<sup>244</sup>. En el año 2008, el A-320 se estrelló en Tegucigalpa cuando volaba de San Salvador a Miami, vía Tegucigalpa y San Pedro Sula, cuando operaba para TACA, en concreto era el vuelo 390, y seguía teniendo la misma matrícula irlandesa a nombre de la compañía *ALIX Leasing*. Esta compañía de *leasing*, en la actualidad desaparecida, contaba en ese momento con un único activo, el A-320, lo cual hace suponer que esta sociedad fue creada como una *SPV* (*Special Purpose Vehicle*- Sociedad Vehículo Especial) irlandesa, por *Wells Fargo* para esa operación en concreto. Luego podría plantearse la duda de si la seguridad en la aviación internacional está plenamente garantizada cuando se trata de aeronaves que están registradas en Estados que constituyen “registros abiertos”.

La flexibilidad arriba señalada, se incrementa cuando los “registros abiertos” son utilizados por toda la flota de un consorcio de aerolíneas como es el caso de TACA Group o de LAN Group, que aunque son casos similares, presentan ciertas diferencias. Para explicar el primero de estos grupos, se debe señalar que TACA Group posee 27 Airbus registrados en los Estados Unidos, de los que dos están alquilados a Aviateca Guatemala, tres arrendados a TACA Perú y diez alquilados a Líneas Aéreas Costarricenses, S.A. (LACSA). La flota entera lleva los colores de TACA y la matrícula de Estados Unidos, que empieza por la letra “N”, más tres números, para finalizar con la sílaba “TA”, que son las dos letras que recogen el código de la aerolínea<sup>245</sup>. En diciembre del 2008, TACA International Airlines, utilizando una dirección postal de la Oficina Postal de Miami, reservó la matrícula N985TA, que fue asignada posteriormente a un Embraer 190 registrado como en el caso anterior por *Wells Fargo Bank Northwet NA* de *Salt Lake City* y que a su vez fue alquilado a TACA International Airlines<sup>246</sup>. Como TACA pintaba todas las aeronaves con las que operaba con el mismo color y la mayoría estaban registradas en Estados Unidos, esto dificultaba que las autoridades de aviación extranjeras determinaran qué aerolínea estaba operando en ese momento<sup>247</sup>. De hecho se trata de un entramado de aerolíneas, para poder operar con la flota de aeronaves matriculadas en Estados Unidos y servir a multitud de destinos distintos, que en el año 2009 eran 39

---

<sup>244</sup> La nueva matrícula asignada a la aeronave fue EI-TAF. En cuanto a la dirección de la compañía *ALIX Leasing* es la dirección antigua de *Matheson Ormsby Prentice*, que es una de las firmas de abogados más grandes de Dublín, que también dispone de oficinas en Nueva York y mucha experiencia en financiación de aeronaves (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 116; página del despacho de abogados *Matheson Ormsby Prentice* disponible en línea en <http://www.matheson.com/legal-services/aviation-finance-law> (consultado el 13 de julio de 2015)).

<sup>245</sup> Otras aerolíneas de Estados Unidos utilizan este mismo sistema de registro o de matrícula. Por ejemplo, N123AA es la matrícula de una aeronave con la que opera American Airlines, mientras que una matrícula de la flota de Delta Aircraft sería N123DL.

<sup>246</sup> TACA era conocida por reservar los números de registro de las aeronaves con las que operaba meses antes de que la aeronave fuese entregada (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 117).

<sup>247</sup> TACA reivindicaba que todos sus vuelos eran operados en ese momento por una de sus seis aerolíneas: TACA International Airlines, Líneas Aéreas Costarricenses, S.A. (LACSA), Aviateca, S.A., Nicaragüense de Aviación (NICA), TACA de Honduras y Trans American Airlines, S.A. (TACA Perú).

ciudades en 22 países repartidos por toda América, desde los tres “hubs” que posee el grupo TACA en San Salvador, San José y Lima<sup>248</sup>. Esto hacía que TACA tuviera la posibilidad de volar a una ciudad desde un “hub” y volver a otro “hub”, como realizan otras aerolíneas canadienses o estadounidenses<sup>249</sup>. Además, esto refleja que los Estados de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua se consideran a sí mismos como un único mercado y a TACA como su aerolínea, de hecho están pensando en considerar los vuelos entre ellos como domésticos, al igual que ya hiciera la Unión Europea<sup>250</sup>. De hecho, esta es la razón de que todos ellos hayan firmado el mismo día acuerdos bilaterales sobre transporte aéreo con Canadá, Estados Unidos y México.

Por otro lado, siguiendo con el otro de los grandes consorcios de aerolíneas que poseen aeronaves matriculadas en “registros abiertos”, es importante resaltar que LAN Group, es un consorcio chileno, que incluye a LAN Chile, LAN Argentina, LAN Ecuador, lo cual le permite operar rutas domésticas en Ecuador, y LAN Perú. De toda la flota de aeronaves de LAN Group, sólo los aviones de LAN Perú están registrados en Chile, que es donde la empresa matriz tiene su sede, ya que las aeronaves alquiladas por parte de la matriz a LAN Argentina y LAN Ecuador, se han vuelto a matricular en dichos Estados respectivamente. Aunque, al igual que el grupo TACA, la flota posee los mismos colores, sin embargo y a diferencia de TACA, es posible determinar el operador de la aeronave mirando la matrícula de la misma, porque cada operador tiene registradas sus aeronaves en Estados distintos, salvo cuando se trata de las aeronaves operadas por LAN y LAN Perú<sup>251</sup>. En el caso de LAN y LAN Perú, con matrículas similares, el objetivo es que en caso de que exista cualquier problema técnico con uno de los aviones en una de las dos compañías, la otra le preste una aeronave, mientras se repara la primera, de manera que las autoridades de aviación civil no se den cuenta de la diferencia<sup>252</sup>. Es curioso que a pesar de esta mayor flexibilidad que

---

<sup>248</sup> Un “hub” es un centro de distribución desde el que las grandes aerolíneas reparten su tráfico al resto de los aeropuertos. Las aerolíneas que poseen un “hub” en el aeropuerto de un Estado, lo explotan en exclusividad junto con sus socios. Para las compañías aéreas tener un “hub” es importante porque al centralizar el tráfico en un punto, se ahorran gastos de rodadura provocado por el traslado desde el punto exacto de aterrizaje hasta la pista (J. GARCÍA, “Los “hub”, motor de aeropuertos y aerolíneas”, *www.abc.es*, 27 de septiembre de 2013, disponible en línea en <http://www.abc.es/economia/20130927/abci--201309262104.html> (consultado el 13 de julio de 2015)). En este consorcio de empresas, por lo que respecta a LACSA, se debe aclarar que no se trataba de una aerolínea como el resto, sino que en definitiva era un depósito de derechos de tráfico aéreo para vuelos operados por TACA (P.-P. FITZGERALD, “In defense of the nationality of aircraft”, *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 118).

<sup>249</sup> En este caso, esta práctica de TACA constituiría la séptima libertad del aire (“*seventh freedom services*”), que consiste en que el operador aéreo de un Estado realice operaciones de transporte aéreo comercial fuera de su territorio, es decir, entre dos Estados distintos entre sí y que ninguno son el Estado en el que tiene su base la aerolínea.

<sup>250</sup> P.-P. FITZGERALD, “In defense of the nationality of aircraft”, *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 119. Más adelante, se trata brevemente el caso de la Unión Europea.

<sup>251</sup> Así pues, estas aerolíneas utilizan el código asignado por la IATA, que en el caso de LAN Argentina es “4M”, mientras que en el caso de LAN Ecuador es “XL”. Sin embargo, tanto LAN como LAN Perú utilizan el código IATA “LA” y los dos ofrecen vuelos a Lima desde Los Ángeles con un intervalo de 30 minutos (P.-P. FITZGERALD, “In defense of the nationality of aircraft”, *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 120).

<sup>252</sup> Este es el caso concreto del vuelo 501 de LAN que sale de Santiago diariamente a las 21:40, mientras que el vuelo 2511 de LAN Perú sale las 23:55, justamente dos horas y quince minutos más tarde. Muchas de las mayores aerolíneas

demandan las aerolíneas, Perú no haya ratificado el Acuerdo Multilateral sobre Liberalización del Transporte Aéreo Internacional (“*Multilateral Agreement on the Liberalization of International Air Transportation*”), que ha sido firmado entre otros Estados por Chile, Nueva Zelanda, Singapur y los Estados Unidos<sup>253</sup>.

En definitiva, aunque la mayoría de los Estados exigen que sus aerolíneas vuelen con aviones que tengan la nacionalidad de dichas aerolíneas, los dos ejemplos de estos dos consorcios de aerolíneas demuestran que puede obtenerse una mayor flexibilidad, si el grupo de aerolíneas se establece en dos o más países, opera aeronaves bajo “banderas de conveniencia” y se aprovecha de los derechos de tráfico aéreo obtenidos por los acuerdos bilaterales firmados por los Estados en los que estas aerolíneas están establecidas. Esto quiere decir que gracias a la liberalización generalizada del transporte aéreo, una gran aerolínea como TACA, con sede en Canadá, en Estados Unidos y en la Unión Europea, y operando aeronaves bajo “banderas de conveniencia”, podría obtener una flexibilidad operacional ilimitada. Por lo que, en opinión de algunos autores, si no se limita el registro de aeronaves en Estados bajo “banderas de conveniencia” surgirán muchas más aerolíneas de este tipo<sup>254</sup>.

67. Pero no sólo han proliferado los casos de “banderas de conveniencia” en el transporte aéreo internacional, sino que también se ha incrementado en los vuelos domésticos. En este sentido, diversos acuerdos han permitido en los últimos años que aerolíneas extranjeras operen exclusivamente rutas domésticas en otros Estados, lo que se conoce como cabotaje, considerada la novena libertad del aire (“*ninth freedom services*”), que normalmente la legislación de cada Estado lo reserva para sus aerolíneas domésticas, siguiendo las directrices del Convenio de Chicago de 1944. Esto es lo que sucede por ejemplo, en la Unión Europea desde que se produjo totalmente la liberalización del transporte aéreo dentro de ella en el año 1997, de manera que las aerolíneas con base en la Unión Europea podían operar rutas domésticas en otros Estados de la Unión, como era el caso de aerolíneas del Reino Unido, Alemania, Francia, Italia o España<sup>255</sup>. Sin embargo, no puede

---

que realizan servicios intercontinentales desde más de un punto, han realizado esta práctica para mejorar la puntualidad de su gran flota.

<sup>253</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 120.

<sup>254</sup> Cuando se habla de liberalización del transporte aéreo, se está haciendo referencia a un conjunto de acuerdos tales como: el tratado de cielos abiertos firmado entre Estados Unidos y la Unión Europea, el mercado único de transporte aéreo intracomunitario, el acuerdo de cielos abiertos entre Canadá y la Unión Europea y el acuerdo de cielos abiertos entre Canadá y Estados Unidos (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 122).

<sup>255</sup> Art. 3.2 Reglamento (CEE) núm. 2408/92 del Consejo, de 23 de julio de 1992, DO núm. L 240, 24 agosto 1992, relativo al acceso de las compañías aéreas de la Comunidad a las rutas aéreas intracomunitarias. Este instrumento comunitario liberalizó el transporte aéreo en la Unión Europea, tanto en rutas aéreas entre Estados, como en los casos de

considerarse cabotaje, cuando una aerolínea opera sus rutas domésticas o nacionales, utilizando aeronaves registradas en el extranjero, prácticas que también se han incrementado en los últimos años, siendo este el caso de Volaris de México que posee cuatro aviones A-319 registrados en Estados Unidos y los utiliza también para sus rutas domésticas, o el caso de TACA Perú que opera en sus rutas domésticas con aeronaves registradas tanto en Estados Unidos como en Chile, o incluso el caso de la antigua Unión Soviética, en el que aeronaves registradas en el extranjero eran operadas en las rutas domésticas de Kazajistán, Rusia y Uzbekistán<sup>256</sup>.

También, se ha producido un incremento de los *wet-lease* de larga duración, de aeronaves registradas en Estados distintos a aquéllos en los que las aerolíneas tienen su base de operaciones, como consecuencia de que la Unión Europea decidió en el año 2005, que iba a hacer pública una lista de compañías aéreas a las que se les prohibía operar dentro de la comunidad, porque no cumplían los requisitos de seguridad<sup>257</sup>. Sin embargo, se permitió a estas compañías aéreas sujetas a una prohibición de explotación ejercer sus derechos de tráfico aéreo en la Unión Europea, arrendando aeronaves con tripulación a otra compañía aérea que no estuviese, como es lógico, sujeta a una prohibición de explotación, y siempre y cuando se cumplieren las normas de seguridad que fuesen necesarias<sup>258</sup>. Así que cuando a TAAG Angolan Airlines se le prohibió operar en la

---

cabotaje, aunque esta última fase de la liberalización del transporte aéreo no se produjo hasta el 1 de abril de 1997. En la actualidad está derogado por el Reglamento (CE) núm. 1008/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de septiembre de 2008, DO núm. L 293, 31 octubre 2008, sobre normas comunes para la explotación de servicios aéreos en la Comunidad.

<sup>256</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 104-5.

<sup>257</sup> Considerando (2) y (3) Reglamento (CE) núm. 2111/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2005, DO núm. L 344, 27 diciembre 2005, relativo al establecimiento de una lista comunitaria de las compañías aéreas sujetas a una prohibición de explotación en la Comunidad y a la información que deben recibir los pasajeros aéreos sobre la identidad de la compañía operadora, y por el que se deroga el artículo 9 de la Directiva 2004/36/CE.

<sup>258</sup> Esta lista de compañías aéreas se ha ido actualizando desde que se estableciera la primera lista en el año 2006 hasta el momento actual, ya que la última lista es del año 2015, que consta en realidad de dos listas: una en la que se establecen las compañías aéreas a las que se prohíbe operar dentro de la Unión Europea, lo que significa que no pueden volar con ninguna de sus aeronaves (Anexo A del Reglamento 474/2006 y del Reglamento 2015/1014); y otra lista en la que figuran las compañías aéreas que están sujetas a restricciones dentro de la Unión Europea, lo cual quiere decir que no pueden operar con determinadas aeronaves que se detallan en dicha lista, pero con el resto de aeronaves de su flota sí que pueden volar (Anexo B del Reglamento 474/2006 y del Reglamento 2015/1014). *Vid.* Considerando (5) Reglamento (CE) núm. 2111/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2005, DO núm. L 344, 27 diciembre 2005, relativo al establecimiento de una lista comunitaria de las compañías aéreas sujetas a una prohibición de explotación en la Comunidad y a la información que deben recibir los pasajeros aéreos sobre la identidad de la compañía operadora, y por el que se deroga el artículo 9 de la Directiva 2004/36/CE; Reglamento (CE) núm. 474/2006 de la Comisión, de 22 de marzo de 2006, DO núm. L 84, 23 marzo 2006, por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad, prevista en el capítulo II del Reglamento (CE) núm. 2111/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo; Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1014 de la Comisión, de 25 de junio de 2015, DO núm. L 162, 27 junio 2015, que modifica el Reglamento (CE) núm. 474/2006 por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad. En el Anexo B de este último Reglamento, no se detalla la lista de aeronaves con las que puede operar la aerolínea, sino que por el contrario, se establece que ninguna aeronave de la flota de la aerolínea en

Unión Europea con sus aeronaves, ejerció sus derechos de tráfico aéreo en la Unión Europea con una aeronave arrendada con tripulación a South African Airlines, así como Gabon Airlines opera en Europa con un avión que ha alquilado a Icelandair mediante un contrato de “*wet-lease*”<sup>259</sup>. Otras aerolíneas que han realizado contratos de *wet-lease* durante un amplio período de tiempo por determinadas circunstancias son Iberia, Saudi Arabian Airlines y SBA Aerolíneas de Venezuela<sup>260</sup>.

68. Además de la flexibilidad para las aerolíneas, se debe resaltar que en los ejemplos estudiados en los que se han registrado las aeronaves bajo “banderas de conveniencia”, todas han realizado a través de operaciones de *leasing*, que -como se verá al tratar este tema- suponen una complejidad de operaciones con el objetivo de que obtener unos costes de financiación de las aeronaves más bajos para los inversores. También respecto de las aerolíneas, los “registros abiertos” permiten a las aerolíneas no tener que pagar derechos de aduana, ni aranceles de importación, así como la obtención de unos costes de mantenimiento de la aeronave más bajos debido a la escasa o inexistente supervisión normativa, e incluso les permite la re-matriculación (“*re-registration*”) de la aeronave para evitar una prohibición de seguridad<sup>261</sup>.

Pero por el contrario, las “banderas de conveniencia” plantean el problema ya apuntado de la seguridad y que la Unión Europea, más concretamente destapó con el caso de la aerolínea Hewa Bora Airways<sup>262</sup>. Cuando dicha aerolínea, que no podía operar en la Unión Europea con una

---

cuestión puede volar, salvo las especificadas –una por una-, porque las aeronaves que no pueden operar son más numerosas que las que sí pueden hacerlo.

<sup>259</sup> En ocasiones, la aeronave no sólo era alquilada a través de un “*wet-lease*”, sino que era repintada con las siglas y colores de la aerolínea objeto de prohibición, aunque esto se producía normalmente cuando el contrato de “*wet-lease*” era de larga duración (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 105-6).

<sup>260</sup> Tanto Iberia como Saudi Arabian Airlines habían firmado contratos de *wet-lease* con Air Atlanta Icelandic y todas las aeronaves fueron pintadas con los colores de la aerolínea que la operaba. En cuanto a SBA Airlines con base en Maracaibo, alquiló las aeronaves a la aerolínea de Letonia SmartLynx mediante un *wet-lease*, que se debió en parte a los inversores que no estaban tranquilos con la situación política existente en Venezuela y en parte a que la aerolínea estaba pendiente de obtener la certificación ETOPS (“*Extended-range Twin-engine Operation Performance Standards*”-normas de rendimiento operativo de bimotores en vuelos largos), requerida por la OACI para poder operar con ese tipo de aeronaves (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 106).

<sup>261</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 129.

<sup>262</sup> La aerolínea Hewa Bora Airways en el año 2006 tenía restringidas sus operaciones en la Unión Europea, por lo que sólo podía operar con un avión, un Boeing B-767 con matrícula 9Q-CJD. Pero en el 2008, se dieron cuenta de que las autoridades responsables de la supervisión normativa no eran las belgas, sino las de la República Democrática del Congo, que a su vez estaba en la lista de aerolíneas que tenían prohibido operar con su licencia de explotación en el espacio aéreo europeo. Por lo tanto, la aerolínea sólo podía ejercer sus derechos de tráfico aéreo en Europa, mediante un *wet-lease* de una aeronave perteneciente a otro operador aéreo que no estuviese sometido a las mismas prohibiciones que Hewa Bora Airways y siempre que se cumplieren las medidas de seguridad pertinentes. Pero lo que hizo la aerolínea fue alquilar la misma aeronave mediante un contrato de “*wet-lease*” con Executive Jet Services de Santo Tomé y Príncipe, puesto que el avión, un Boeing B-767 con matrícula 9Q-CJD había sido previamente transferido a dicha aerolínea y se había vuelto a registrar en Santo Tomé y Príncipe con la matrícula S9-TOP, en mayo del 2009 (P.-

aeronave congoleña porque estaba en la lista de aerolíneas objeto de prohibición de explotación en la Unión Europea, consiguió volver a matricular dicha aeronave en otro Estado, en concreto en Santo Tomé y Príncipe, para operar con ella mediante un contrato de “*wet-lease*” con la aerolínea de este Estado que la había adquirido previamente, es evidente que la seguridad aérea se estaba viendo amenazada. Por esta razón, la Unión Europea reaccionó con la prohibición de volar a todas las aerolíneas certificadas por las autoridades de supervisión normativa de Santo Tomé y Príncipe<sup>263</sup>.

Sería lógico que las autoridades civiles de la Unión Europea revisaran la rematriculación (“*re-registration*”) en las Bermudas y Aruba de cientos de aeronaves que son explotadas por aerolíneas que tienen su base de operaciones en los países de la antigua Unión Soviética<sup>264</sup>. En este sentido, el Departamento de Aviación Civil de las Bermudas en el año 2010 fue objeto de auditoría por parte de la OACI, aunque ya en el año 2008 decidió suspender indefinidamente la matriculación de aeronaves de transporte aéreo comercial, por las consecuencias que pudiera haber en materia de seguridad, al tener la autoridad responsable de la matriculación unos recursos limitados, frente al rápido incremento de aeronaves registradas allí pero que operan exclusivamente en un Estado extranjero<sup>265</sup>.

69. En la actualidad, cerca de 45 Estados reciben aeronaves o bien de Aeroflot que están registradas en las Bermudas y que han sido fabricadas por Airbus o Boeing, o bien de TACA, con base en El Salvador y que opera con aeronaves registradas en Estados Unidos<sup>266</sup>. Además, muchos

---

P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 124-5).

<sup>263</sup> Reglamento (CE) núm. 1144/2009 de la Comisión, de 26 de noviembre de 2009, DO núm. L 312, 27 noviembre 2009, que modifica el Reglamento (CE) núm. 474/2006 por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad. Lo ocurrido con Hewa Bora Airways no es la única razón por la que la Unión Europea actuó contra las autoridades de Santo Tomé y Príncipe, de hecho ya habían suspendido la licencia de la compañía Executive Jet Services el 26 de octubre del 2009, pero el incidente no pasó desapercibido, si se tiene en cuenta que la aeronave con los colores de la aerolínea de Hewa Bora Airways y con la matrícula de Santo Tomé y Príncipe, estuvo volando a Bruselas durante septiembre y octubre del 2009 (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 125).

<sup>264</sup> Este es el caso de las aerolíneas certificadas por las autoridades normativas de Kazajistán, que fueron incluidas en la lista de las aerolíneas cuya explotación está totalmente prohibida en la Unión Europea, salvo la aerolínea Air Astana, porque su flota está curiosamente registrada en Aruba (Reglamento (CE) núm. 619/2009 de la Comisión, de 13 de julio de 2009, DO núm. L 182, 15 julio 2009, que modifica el Reglamento (CE) núm. 474/2006 por el que se establece la lista comunitaria de las compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad; P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 125).

<sup>265</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 125.

<sup>266</sup> Aeroflot opera sus aviones Boeing B-767 registrados en las Bermudas en rutas hacia Austria, Canadá, China, República Checa, Francia, Hong Kong, Japón, los Países Bajos, España, Suiza, Tailandia, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam. Por otro lado, Aeroflot sirve con sus aviones Airbus registrados en las Bermudas en Austria, China, República Checa, Francia, Alemania, Italia, Malta, los Países Bajos, Corea del Sur, España, Tailandia y el Reino

de estos países han permitido que continúe la práctica de los “registro abiertos” durante más de una década, entre ellos Estados Unidos o el Reino Unido, con lo cual podría parecer que los Estados están conformes con la aplicación del art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944. Pero al mismo tiempo, la gran mayoría de los Estados exige la matriculación de todas las aeronaves comerciales operadas por aerolíneas con base en ese Estado. En este sentido, la flota completa de las diez aerolíneas más grandes del mundo, si se mide en número de pasajeros llevados en vuelos internacionales, están registradas en el Estado en el que la aerolínea tiene su base de operaciones<sup>267</sup>.

Sin embargo, el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo sobre equipo aeronáutico puede proporcionar los mismos efectos que “las banderas de conveniencia”, ya que las aerolíneas pueden conseguir costes de financiación de las aeronaves más bajos. El Convenio facilita teóricamente la consecución del crédito a las aerolíneas, estableciendo ciertas reglas en caso de incumplimiento – incluyendo rápidas medidas provisionales, así como un sistema de registro internacional de las garantías y un conjunto de reglas de prioridad y de reconocimiento de esas garantías, si el deudor se declara insolvente. Dicho Convenio ofrece a los Estados firmantes la protección de sus derechos o garantías sobre los elementos de equipos aeronáutico, sobre todo en Estados que han sido contrarios a reconocer las garantías que no se basan en la posesión del bien –como son los países donde rige el Derecho continental–, pero que con la firma del mismo, se facilita el crédito para la adquisición de aeronaves en condiciones razonables para los países en vías de desarrollo, se mejora su “*rating*” de “*receivables*” y se reducen los costes de préstamo<sup>268</sup>. Por lo tanto, si un Estado ratifica el Convenio, éste obtendría todas las ventajas de “los registros abiertos” en cuanto a la protección de la empresas que financian los aviones, pero las aerolíneas no se evitarían el pago de los aranceles y derechos de aduana derivados de la importación, ni obtendrían los beneficios de la reducción de los costes de mantenimiento o la posibilidad de volver a registrar la aeronave en otro Estado para evitar una prohibición por temas de seguridad<sup>269</sup>.

En conclusión, si no se pone fin a las “banderas de conveniencia” será cuestión de tiempo que surgan flotas de países del tercer mundo, en los que no se cumplan con los standard de seguridad y que registren estas aeronaves en las Bermudas o Aruba. Es de esperar que las autoridades de dichos Estados de registro sean capaces de enviar expertos para que se cumpla la transferencia de

---

Unido (P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 122-3).

<sup>267</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 124.

<sup>268</sup> M.-G. BRIDGE/ R.-H. STEVENS, *Cross-border Security and Insolvency*, Oxford University Press, Oxford, 2001, p. 227.

<sup>269</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 126-31.

funciones y obligaciones de manera efectiva y no se ponga en peligro la seguridad aérea<sup>270</sup>. En caso de que la seguridad aérea no se garantice, los Estados van a prohibir a las aerolíneas que operan en dicho Estado, registrar sus aeronaves en un Estado extranjero. Por lo que se debe limitar el acceso a los “registros abiertos” y que los países opten por la ratificación del Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo sobre equipo aeronáutico, donde el reconocimiento de la nacionalidad dirigió las negociaciones, pues proporciona un sistema legal para la financiación internacional de aeronaves, así como para los actos criminales ocurridos a bordo o para las transacciones realizadas en vuelo<sup>271</sup>.

70. A pesar de lo dicho sobre la nacionalidad de la aeronave, el Convenio de Chicago de 1944 también contempla la posibilidad de que las aeronaves puedan ser operadas por organizaciones internacionales de explotación, tal y como se recoge en su artículo 77<sup>272</sup>. Ahora bien, este precepto planteó problemas desde el primer momento, porque no establecía una definición clara de lo que debía entenderse por organismo internacional de explotación, a la vez que dejaba en manos del Consejo, la forma de encajar este precepto con las disposiciones del Convenio sobre nacionalidad de la aeronave.

El tratamiento de la interpretación de este precepto, se fue demorando hasta que en 1959, la Liga de los Estados Árabes solicitó una definición de las “organizaciones internacionales de explotación”, así que el Consejo remitió el estudio a la Junta de Expertos que se reunió en Montreal. La mayoría de sus miembros opinó que las organizaciones internacionales de explotación debían estar integradas por Estados contiguos y que en concreto, la organización del consorcio escandinavo SAS (Scandinavian Air System) era la idónea porque las aeronaves con las que operaba estaban matriculadas en alguno de los Estados que la componían, pues era obligatorio realizar el registro de la aeronave en algún Estado para poder atribuirle una nacionalidad a la misma, siendo este un pilar fundamental del Convenio de Chicago de 1944<sup>273</sup>. Sin embargo, una minoría de la Junta interpretó

---

<sup>270</sup> Aunque como ya se ha visto, en el caso de las Bermudas ha reaccionado en sentido opuesto, suspendiendo indefinidamente el registro de aeronaves, por no disponer de los recursos para cumplir sus responsabilidades en materia de seguridad como Estado de registro.

<sup>271</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 102.

<sup>272</sup> En el art. 77 se cita textualmente: “*Ninguna disposición del presente Convenio impide que dos o más Estados contratantes constituyan organizaciones de explotación conjuntas del transporte aéreo ni organismos internacionales de explotación, ni que mancomunen sus servicios aéreos en cualquier ruta o región, pero tales organizaciones u organismos y tales servicios mancomunados estarán sujetos a todas las disposiciones del presente Convenio, incluso las relativas al registro de acuerdos en el Consejo. Este determinará la forma en que las disposiciones del presente Convenio sobre nacionalidad de aeronaves se aplicarán a las utilizadas por organismos internacionales de explotación*” (Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969).

<sup>273</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 111. En este sentido H.-R. AMORESANO señala que el texto del artículo 77 se basa en los trabajos de la delegación canadiense en la reunión de



que el Convenio daba la posibilidad de no otorgar nacionalidad a las aeronaves operadas por organizaciones internacionales de explotación y animaban a seguir con el estudio, para poder lograr este objetivo<sup>274</sup>. Pero el Consejo no se inclinó por ninguna postura, aunque se siguieron realizando trabajos para solucionar el problema en cuestión.

Posteriormente, en relación con las organizaciones internacionales de explotación, aunque respecto de una materia distinta como son las infracciones y los actos ocurridos a bordo de las aeronaves, el Convenio de Tokio de 1963 establecía en uno de sus preceptos que en el caso de que varios Estados contratantes constituyesen organizaciones internacionales de explotación, que utilicen aeronaves no matriculadas en un Estado en cuestión, deberían indicar cuál de ellos debe ser considerado como Estado de matrícula, asumiendo como tal las obligaciones que establece el Convenio de Chicago de 1944<sup>275</sup>.

Pero en 1964, la República Árabe Unida y los Estados africanos que habían integrado el Imperio francés plantearon de nuevo ante la OACI el problema de la matriculación de las organizaciones internacionales de explotación. En el caso concreto de los Estados africanos, habían constituido Air Afrique, y habían acordado que por falta de matriculación común, todas las aeronaves debían ser matriculadas en uno de los Estados firmantes, así que se optó por matricular a todas las aeronaves en Costa de Marfil, lo cual fue posible gracias a que este Estado elaboró una ley que permitía matricular las aeronaves de compañías extranjeras, siempre y cuando éstas tuvieran una agencia o establecimiento permanente en dicho país<sup>276</sup>.

A raíz de la creación de Air Afrique, el Consejo decidió crear un Subcomité que estudiara el problema, para que informara al Comité Jurídico<sup>277</sup>. En el dictamen que redactó el Subcomité, se aclaró que el Convenio de Chicago no se opone al reconocimiento de una matrícula internacional común, siempre que todos los Estados que integren ese organismo internacional de explotación, asuman solidariamente todas las obligaciones que el Convenio establece para el Estado de matrícula

---

Chicago de 1944 y se refieren a explotaciones conjuntas organizadas por Estados limítrofes o contiguos (H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, p. 3). En dicho estudio realizado por la Junta de Expertos se dejaba claro que ningún organismo internacional podía reemplazar al Estado en cuanto a la matriculación de la aeronave, ya que este organismo nunca podría asumir los derechos y obligaciones que adquieren todos los países, como Estados firmantes del Convenio de Chicago de 1944 (H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, p. 11).

<sup>274</sup> H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, p. 14.

<sup>275</sup> Art. 18 Instrumento de Ratificación del Convenio sobre Infracciones y ciertos otros actos cometidos a bordo de aeronaves, concluido en Tokio el 14 de septiembre de 1963, BOE núm. 308, 25 diciembre 1969.

<sup>276</sup> Los Estados africanos del área francófona crearon Air Afrique cuando suscribieron el Tratado de Yaoundé (Camerún), que entró en vigor en 1964 (vid. art. 7 Tratado Yaoundé, *Revue Française de Droit Aérien*, 1963, p. 351).

<sup>277</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, p. 112.

y que además la explotación conjunta no suponga una discriminación hacia las aeronaves matriculadas en otros Estados<sup>278</sup>. Y finalmente el Comité Jurídico en 1967 adoptó las conclusiones del Subcomité, en las que se distinguían dos tipos de matrícula de base no nacional: la internacional y la común<sup>279</sup>. La internacional correspondería a las organizaciones con personalidad jurídica internacional, que serían de Derecho Público, distintas a las dedicadas a servicios aéreos, como podría ser la OACI. En cuanto a la común, basada en la existencia de un registro único llevado por varios Estados participantes en un organismo internacional de explotación y dividido en varias secciones, sería considerado como Estado de matrícula aquél en cuya sección del Registro estuviesen matriculadas las aeronaves, a la vez que se establece la responsabilidad conjunta y solidaria de todos los Estados<sup>280</sup>.

En consecuencia, se podría afirmar que el Consejo de la OACI, ofrece la posibilidad de admitir la matriculación de aeronaves sobre base no nacional, aunque la mayor parte de la doctrina no la comparte por todo lo explicado previamente respecto a la necesidad de que la aeronave posea una nacionalidad, tal y como también recoge el Convenio de Chicago de 1944<sup>281</sup>. Sin embargo, la necesidad de las organizaciones internacionales de explotación ha quedado patente en los ejemplos estudiados, pues tanto el grupo TACA como el grupo LAN podían haber funcionado como organizaciones internacionales de explotación formadas entre los países en los que sus aerolíneas tenían sus sedes. Ambos grupos cumplen la única condición, que aunque no está fijada en el Convenio de Chicago, está detrás del origen de este tipo de organizaciones y es que para que sean consideradas organizaciones internacionales de explotación, deben tratarse de Estados limítrofes o contiguos. Por lo tanto, en nuestra opinión lo relevante es dar respuesta a la demanda existente entre las aerolíneas y que podría satisfacerse con ese tipo de organizaciones, ahora bien cómo se puede compatibilizar con el artículo 17 del Convenio de Chicago es una cosa distinta. En principio, la solución propuesta por el Consejo de la OACI de que todas las aeronaves de la misma organización lleven una marca común sería aceptable, aunque quizás demasiado compleja, así que sería mejor en nuestra opinión, ir registrando las aeronaves en cualquiera de los Estados que la forman por un

---

<sup>278</sup> H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, p. 20.

<sup>279</sup> H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, pp. 28 y ss.

<sup>280</sup> En este caso todas las aeronaves llevarían una marca común (H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967, p. 22).

<sup>281</sup> En concreto, en opinión del profesor F. VIDELA ESCALADA, todas las aeronaves tienen nacionalidad, entendida ésta como una relación entre la aeronave y el Estado, en el que éstas reciben la protección de dicho Estado, las sujeta a la soberanía de éste y hace aplicable en lugares libres la legislación de tal Estado, a cuyos tribunales de justicia les atribuye jurisdicción (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 76-7).

criterio que la misma organización pacte, pero en la que todos los Estados sean responsables solidarios independientemente del Estado en el que esté matriculada la aeronave<sup>282</sup>.

71. Es necesario plantearse si existen otros posibles criterios distintos al de matrícula de la aeronave para determinar la nacionalidad, a la vista de los problemas que plantea este criterio. De manera poco acertada en nuestra opinión, algunos autores afirmaron que la nacionalidad de la aeronave podía depender del lugar de construcción de la aeronave, del aeropuerto donde tiene su base la aeronave o de la nacionalidad del explotador, propietario o comandante<sup>283</sup>. Por el primer criterio, lugar de construcción, no tiene sentido que se le atribuya la nacionalidad a la aeronave, porque la aeronave puede ser adquirida por cualquier aerolínea, y si tenemos en cuenta que los grandes fabricantes de aeronaves, que son Airbus y Boeing fabrican la mayor parte de las aeronaves, todas tendrían nacionalidad francesa o nacionalidad del Estado de Washington<sup>284</sup>. Por el segundo criterio, el lugar del aeropuerto base tampoco es acertado porque es difícil concretarlo ya que puede tener varios y no tienen que ser siempre los mismos<sup>285</sup>. En los últimos supuestos señalados, en los que se atribuye la nacionalidad de la aeronave en función de la nacionalidad de una persona física o jurídica, tiene muchos inconvenientes, aunque tuvo bastante aceptación en los comienzos de la doctrina aeronáutica, puesto que es difícil determinar en muchos casos la nacionalidad del explotador, propietario o comandante<sup>286</sup>.

---

<sup>282</sup> En este mismo sentido, el profesor F. VIDELA ESCALADA de manera más contundente afirma que no es necesario que existan matrículas de base no nacional, sino que para que existan organizaciones internacionales de explotación bastaría por un lado, con la inscripción de las aeronaves en uno de los Estados que forman parte de dicha organización y por otro lado, con la celebración de un acuerdo con el resto de integrantes en el organismo para determinar las responsabilidades de cada uno, así como los aspectos del régimen jurídico al que estarán sometidas las aeronaves comunes (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 113). En cuanto al pacto que podrían acordar las organizaciones internacionales de explotación, una posibilidad sería la de la Compañía SAS, en la que las aeronaves son matriculadas en función de estos porcentajes: Suecia con el 50%, Dinamarca con el 25% y Noruega con el 25%; aunque en realidad SAS no forma una organización internacional de explotación, sino que es un consorcio de tres compañías (ABA, DDL y DNL) y esos porcentajes corresponden a la participación que tiene cada una de las compañías con sede en uno de esos Estados. Aún así, el pacto respecto a los porcentajes para matricular las aeronaves en cada Estado podría trasladarse a una organización internacional de explotación, aunque cualquier otro que conviniese a todos los Estados en nuestra opinión sería aceptable, siempre que todas las aeronaves estuviesen matriculadas en uno de los Estados que componen la organización internacional de explotación (J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 284).

<sup>283</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 272-273.

<sup>284</sup> En este sentido *vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 75-76; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 79.

<sup>285</sup> En este sentido *vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 76; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, pp. 79-80.

<sup>286</sup> En este sentido *vid.* F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 74-75; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, pp. 80-81. Estos autores también señalan que la nacionalidad de la aeronave podría venir determinada por el criterio del domicilio del propietario o explotador, aunque presenta los

Aunque en realidad, a lo que se está haciendo referencia en nuestra opinión, no es al criterio de la nacionalidad de la aeronave, porque es lógico que ésta sólo pueda venir determinada por el Estado en el que se matricula a la aeronave, tal y como señala el Convenio de la OACI. El problema es qué criterio seguir para matricular la aeronave, pues el Convenio de Chicago de 1944 deja libertad a cada Estado para que lo regule como estime oportuno. Así que más bien, los criterios anteriores podrían servir como punto de conexión con un Estado determinado, que venga establecido por las leyes de dicho Estado, para que una aeronave pueda ser matriculada allí y conseguir así la nacionalidad, ya sea este punto de conexión el lugar de construcción, la nacionalidad del explotador, la del propietario, etc...; aunque la mayoría de los Estados se han decantado por el Estado en el que la aerolínea tiene su base de operaciones, es decir su sede o administración central<sup>287</sup>. De manera, que si todos los Estados en sus leyes nacionales establecieran una conexión con el Estado en cuestión –la que fuese-, se evitaría también el problema antes apuntado de los “pabellones de complacencia”.

72. En conclusión, el principio de la nacionalidad de la aeronave –recogido en el art. 17 del Convenio de Chicago de 1944- dejando a un lado los aspectos de Derecho internacional Público y centrándonos en los de Derecho internacional privado, es un valioso concepto legal que ha sido útil durante 70 años, proporcionando un régimen legal estable para los actos ocurridos a bordo de las aeronaves, tanto la realización de transacciones financieras, como los actos ilícitos civiles –o incluso los actos ilícitos penales a bordo de las mismas en el ámbito del Derecho internacional Público-, en materia de derechos reales y de garantías sobre la aeronave o en aspectos no menos importantes como son los relacionados con la seguridad en la aviación comercial internacional<sup>288</sup>.

Sin embargo, la redacción del art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944 en opinión de ciertos autores ha resultado ser un ataque contra el principio de la nacionalidad de la aeronave, porque ha propiciado situaciones en la que el único vínculo entre la aeronave y el Estado de matrícula no es más que la conveniencia<sup>289</sup>. Pero no es sólo este precepto el que supone una

---

inconvenientes de que el domicilio se puede cambiar con facilidad y además, como ocurría con la nacionalidad, en muchas ocasiones no se puede determinar.

<sup>287</sup> En este sentido, también se propuso como criterio para atribuir la nacionalidad a la aeronave, un sistema mixto en el que se exigía la matriculación de la aeronave en ese Estado y además que la matrícula sólo se otorgase a las aeronaves que perteneciesen a sus nacionales. Pero este criterio no se siguió, porque en muchos ordenamientos se permitía la matriculación de aeronaves pertenecientes a extranjeros pero que tenían su domicilio en el Estado en el que ejercían su profesión o tenían su industria (F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, pp. 77-78).

<sup>288</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 131.

<sup>289</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 128.

agresión contra dicho principio, sino que a veces determinados países como es el caso de Estados Unidos, decide aplicar su normativa interna a las aeronaves extranjeras cuando lo considera oportuno<sup>290</sup>. En este sentido, las leyes de Estados Unidos prohíben la posibilidad de llevar a cabo apuestas a través del juego en una aeronave de una aerolínea doméstica o extranjera, y obliga a la Secretaría de Transporte a prohibir fumar en todas las aerolíneas extranjeras y nacionales, en cualquier avión que realice transporte internacional programado de pasajeros<sup>291</sup>.

## 2. Matrícula de la aeronave

73. La matrícula consiste en la inscripción de la aeronave en el registro de un Estado, que en concreto en España se conoce como Registro de Matrícula y tiene como efectos los de establecer la nacionalidad de la misma, es decir, su ingreso en la vida jurídica nacional e internacional<sup>292</sup>.

La matriculación y abanderamiento de la aeronave está previsto en los artículos 17 a 21 ambos inclusive y en el Anexo VII del Convenio de Chicago de 1944, prohibiéndose en el artículo 18 la simultaneidad de matrículas de diferentes Estado, pero ofreciendo la posibilidad de que se pueda cambiar la matrícula de una aeronave de un Estado a otro. Para evitar la doble matrícula se establece en el art. 21 del Convenio de Chicago que cada Estado suministrará información relativa a la matrícula y a la propiedad de cualquier aeronave en él matriculada, así como los informes con los datos pertinentes que puedan facilitarse sobre la propiedad y el control de las aeronaves que se emplean habitualmente en la navegación aérea internacional.

Además, los Estados pueden exigir que la aeronave dedicada a la navegación aérea internacional lleve determinadas marcas de nacionalidad y matrícula, en virtud del art. 20 del Convenio de Chicago de 1944. Sin embargo, el Convenio de París de 1919, en su art. 20 también, imponía además de las marcas del Convenio de Chicago, las del nombre y el domicilio del propietario<sup>293</sup>.

Las marcas que cada Estado en su ordenamiento exige, siguen las Normas y Métodos recomendados para Marcas de Nacionalidad y Matrícula de Aeronaves, adoptadas por el Consejo de

---

<sup>290</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 127.

<sup>291</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 127.

<sup>292</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 273.

<sup>293</sup> El Convenio de Chicago de 1944 reemplazó entre los Estados contratantes al Convenio de París de 1919 (art. 80 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969).

la OACI el 8 de febrero de 1949 y que figuran en el Anexo VII del Convenio de Chicago, se consigue exteriorizar y hacer pública y visible la individualización de la aeronave<sup>294</sup>. En concreto, en este anexo se establece que la marca de la nacionalidad y la de matrícula constarán de un grupo de caracteres, donde la marca de nacionalidad debe preceder a la de matrícula y cuando el primer carácter de la marca de matrícula sea una letra, ésta irá precedida de un guión.

La marca de nacionalidad se seleccionará de la serie de símbolos de nacionalidad, incluida en la señales de llamada por radio que la Unión Internacional de Telecomunicaciones atribuye al Estado de matrícula y estas marcas de nacionalidad seleccionadas serán notificadas a la OACI<sup>295</sup>. En lo que respecta a la marca de la matrícula, ésta consistirá en letras, números o en una combinación de ambas y será asignada por el Estado de matrícula. Además, se exige que las letras tendrán que ser de tipo romano sin adornos y mayúsculas, mientras que los números tendrán que ser de tipo arábigo<sup>296</sup>.

Para explicar cómo funciona la asignación de las marcas de nacionalidad y matrícula se podría estudiar cómo se realiza en Estados Unidos, donde las aeronaves llevan como marca de nacionalidad la “N”, mientras que la marca de matrícula estaría formada por tres números más una sílaba como pudiera ser “TA”, que son las dos letras que recogen el código de la aerolínea, en este caso de la aerolínea TACA<sup>297</sup>.

Y por último en cuanto a la reglamentación del Convenio respecto a la matriculación de las aeronaves, es que éste deja que cada Estado regule de acuerdo con sus Leyes y reglamentos la matriculación o transferencia de matrícula de aeronaves, como estime conveniente, en virtud del art. 19.

**74.** El criterio de que la nacionalidad de la aeronave viene determinado por el Estado en el que ésta se matricula, además de en el Convenio de Chicago de 1944, se recoge también en las leyes de

---

<sup>294</sup> Su adopción se pudo efectuar gracias a las disposiciones contenidas en los arts. 37.f) y 54.l) del Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, (BOE núm. 311, 29 diciembre 1969) (M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 97).

<sup>295</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 87.

<sup>296</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 273.

<sup>297</sup> Por ejemplo, N123AA es la matrícula de una aeronave con la que opera American Airlines, mientras que una matrícula de la flota de Delta Aircraft sería N123DL.

los distintos ordenamientos<sup>298</sup>. Vamos a analizar a modo de ejemplo, la ley italiana, la ley argentina y la ley española.

**75. Legislación italiana.** El Código de la Navegación de Italia de 1942 establece en su art. 756 que el reconocimiento de la nacionalidad italiana de la aeronave, vendrá determinada por la inscripción de la aeronave en el registro aeronáutico nacional (“registro aeronautico nazionale”), dependiente del *ENAC (Ente Nazionale per l’Aviazione Civile)* de aquellas aeronaves que pertenezcan en todo o en parte mayoritaria: a) al Estado, a las regiones, a las provincias a las comunidades y a cualquier ente público y privado italiano o de otro Estado miembro de la Unión Europea; b) a los ciudadanos italianos o de otro Estado miembro de la Unión Europea; c) a una sociedad constituida o que tenga una sede en Italia o en otro Estado miembro de la Unión Europea, cuyo capital pertenezca en todo o en parte mayoritaria a ciudadanos italianos o de otro Estado miembro de la Unión Europea, o bien, una persona jurídica italiana o de otro Estado miembro que tenga las mismas características que una compañía societaria y su presidente, la mayoría de los administradores y el administrador delegado sean ciudadanos italianos o de otro Estado miembro de la Unión Europea<sup>299</sup>. Existe una diferencia significativa, como se verá, entre la legislación aérea italiana y la legislación aérea española, y es que la primera establece que todas las aeronaves, tanto públicas como privadas acceden al registro aeronáutico nacional, mientras que en el caso de la Ley de Navegación Aérea de 1960 establece que sólo acceden al Registro de Matrícula de Aeronaves, las aeronaves civiles. Si se pierden los requisitos que le otorgaron en su momento la nacionalidad a la aeronave, se debe proceder a realizar la cancelación en el registro aeronáutico nacional, tal y como establece el art. 757 del Código de la Navegación de Italia y es el *ENAC* quien debe proceder a realizar esta cancelación, según el art. 760 de dicha norma<sup>300</sup>. El código contempla expresamente, la pérdida de los requisitos que le otorgaron la nacionalidad a la aeronave como consecuencia de la sucesión *mortis causa* y de las adjudicaciones, recogido en el art. 758 del mismo, de manera que son el sucesor, el legatario y el adjudicatario quienes estén obligados a realizar la correspondiente denuncia ante el *ENAC*, el cual procederá de la misma manera que se indica en los párrafos tercero

---

<sup>298</sup> Art. 17 Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>299</sup> Art. 756 *Codice della navigazione*, aprobado por RD núm. 327, de 30 de marzo de 1942 y modificado por D-L núm. 151, de 15 de marzo de 2006; G. REALE, *Lezione di Diritto della Navigazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008, p. 88.

<sup>300</sup> El art. 760.1 del *Codice della navigazione* (aprobado por RD núm. 327, de 30 de marzo de 1942 y modificado por D-L núm. 151, de 15 de marzo de 2006) contempla diversos motivos además del señalado arriba para cancelar la aeronave del registro nacional aeronáutico, que se citan textualmente: “a) è perito o si presume perito; b) è stato demolito; c) ha perduto i requisiti di nazionalità richiesti dall’art. 756 cod. nav.; d) è stato iscritto in un registro di un altro Stato; e) è stato riconsegnato al proprietario nei casi previsti dall’art. 756, secondo comma, cod. nav.; f) il proprietario ne fa domanda, al fine di iscrivere di l’aeromobile nel registro di altro Stato membro dell’Unione europea.”

a séptimo del art. 760 del Código de la Navegación de Italia<sup>301</sup>. Para la identificación de las aeronaves, es necesario que éstas posean sus propias marcas de nacionalidad y matrícula, tal y como se recoge en el art. 750 de la norma italiana. En cuanto a las aeronaves que estén inscritas en el registro aeronáutico nacional, tendrán la marca de la nacionalidad italiana, compuesta por la letra mayúscula “I”, mientras que la marca de la matrícula estará formada por un grupo de cuatro letras, que es asignada por el *ENAC* y deberá ser diferente para cada aeronave, tal y como establecen los arts. 752 y 753 del Código de la Navegación de Italia.

**76. Legislación argentina.** Por analizar un ordenamiento de otro continente, el vigente Código Aeronáutico de Argentina de 1967, establece que la inscripción de una aeronave en el Registro Nacional de Aeronaves, le otorga la nacionalidad argentina y cancela toda matrícula anterior, en virtud de su art. 38<sup>302</sup>.

En cuanto a los requisitos que se deben cumplir para ser propietario de una aeronave argentina se establece en su art. 48 que: a) en el caso de tratarse de ser una persona física, ésta debe tener su domicilio real en Argentina; b) si se tratase de varios copropietarios, la mayoría de ellos cuyos derechos exceden de la mitad del valor de la aeronave, deben mantener su domicilio verdadero en Argentina; c) si fuese el caso de una sociedad de personas, de capitales o asociaciones, éstas deben estar constituidas conforme a las leyes argentinas y tener su domicilio legal en Argentina. Como se puede comprobar, es el criterio del domicilio y no el de la nacionalidad seguido por la normativa italiana y la española –como se comprobará a continuación-, el determinante para la obtención de la matrícula de la aeronave, y por lo tanto de la nacionalidad argentina de la misma<sup>303</sup>.

Por lo que respecta a la cancelación de la matrícula, los motivos se asemejan a los de legislación italiana y que son, en virtud de los arts. 39 y 46 del Código Aeronáutico: cuando la aeronave argentina es inscrita en un Estado extranjero; cuando ya no se cumplen los requisitos exigidos por el art. 48, antes señalados, lo cual provoca la cancelación de oficio de la matrícula; y cuando la aeronave pierde su individualidad, siendo la autoridad aeronáutica quien lo establece<sup>304</sup>.

---

<sup>301</sup> Art. 758 *Codice della navigazione*, aprobado por RD núm. 327, de 30 de marzo de 1942 y modificado por D-L núm. 151, de 15 de marzo de 2006; G. REALE, *Lezione di Diritto della Navigazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008, p. 91.

<sup>302</sup> Art. 38 Código Aeronáutico, sancionado por la Ley 17285 de 17 de mayo de 1967; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavallía, Buenos Aires, 1973, p. 94.

<sup>303</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavallía, Buenos Aires, 1973, p. 107.

<sup>304</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavallía, Buenos Aires, 1973, p. 94 y 99. La pérdida de la individualidad de la aeronave, es decir cuando ésta deja de tener sus cualidades esenciales se produce cuando ésta se destruye en un accidente o su propietario decide desmantelarla y desarmarla para aprovechar los materiales que puedan ser de alguna utilidad (R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 103; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 107).



En cuanto a las aeronaves inscritas en el Registro Nacional de Aeronaves se les asignarán marcas distintivas de la nacionalidad argentina y de matriculación, que deberán colocarse en el exterior de las aeronaves y en el caso de las marcas de las aeronaves públicas deben cumplir unos requisitos especiales que faciliten su identificación, tal y como señala el art. 40 del Código Argentino. La asignación de las marcas de nacionalidad y matrícula, se establecerá por una reglamentación complementaria a dicho Código, que señala que la marca de nacionalidad vendrá establecida por las letras “LV” para las aeronaves civiles y por las letras “LQ” para las aeronaves de uso oficial o gubernamental, mientras que la marca de matrícula estará formada por un grupo de tres letras, separada de la marca de la nacionalidad por un guión<sup>305</sup>.

**77. Legislación española.** En el caso de España, es la Ley de Navegación Aérea de 1960 la que establece que la inscripción de la aeronave en el Registro de Matrícula, le otorga la nacionalidad, de manera que las aeronaves extranjeras tendrán la nacionalidad del Estado en el que estén matriculadas, en virtud de sus arts. 16 y 17<sup>306</sup>. En cuanto a las aeronaves que pueden inscribirse en el Registro de Matrícula de Aeronaves del Estado español, el art. 18 de dicha Ley establece que accederán al mismo, las aeronaves pertenecientes a personas físicas o jurídicas que tengan nacionalidad española o de alguno de los Estados miembros de la Unión Europea; a instancia del arrendatario, las aeronaves arrendadas a quienes tengan nacionalidad española o de algún Estado miembro de la Unión Europea; o bien las aeronaves de uso privado pertenecientes a personas físicas o jurídicas de terceros Estados que tengan su residencia habitual o un establecimiento permanente en España<sup>307</sup>. Por lo tanto, en el caso de la normativa española sobre navegación aérea el criterio

---

<sup>305</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavalía, Buenos Aires, 1973, pp. 91 y 97.

<sup>306</sup> Arts. 16 y 17 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. En la primera redacción del art. 16 existía otro párrafo “*Ninguna aeronave española puede ser válidamente matriculada en Estado extranjero sin la previa autorización del Ministerio del Aire. Igual autorización será necesaria para su enajenación a extranjeros*”, de manera que la redacción actual del art. 16 corresponde al número uno de la disposición final segunda de la Ley 1/2011, de 4 de marzo, por la que se establece el Programa Estatal de Seguridad Operacional para la Aviación Civil y se modifica la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003), BOE núm. 55, 5 marzo 2011.

<sup>307</sup> Art. 18 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. Redacción correspondiente al número dos de la disposición final segunda de la Ley 1/2011, de 4 de marzo, por la que se establece el Programa Estatal de Seguridad Operacional para la Aviación Civil y se modifica la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003), BOE núm. 55, 5 marzo 2011. Aunque la primera redacción de este precepto decía textualmente: “*Sólo podrán inscribirse en el Registro de Matrícula de aeronaves del Estado español: 1º) Las pertenecientes a personas individuales o jurídicas que disfruten de la nacionalidad española. 2º) A instancia del arrendatario, las aeronaves arrendadas a quienes posean esa misma nacionalidad*”. Pero desde la entrada de España en la Unión Europea, se tenía que eliminar la discriminación por razones de nacionalidad a los poseedores de aeronaves, de manera que pudieran acceder al Registro de Matrícula en España todas las aeronaves de nacionales de cualquiera de los Estados miembros. Y aunque, esta modificación del texto no se realizó en un primer momento en la Ley de Navegación Aérea, sí que se introdujo en el art. 7 del Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves de 1969 entonces en vigor, a través del RD 1709/1996 de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, (BOE núm. 71, 24 marzo 1969), BOE núm. 187, 3 agosto 1996, precepto que establecía

seguido para que se le otorgue a la aeronave la matrícula española, es el de la nacionalidad española del propietario o arrendatario, aunque se acude también al criterio del domicilio en España, en el caso de que se trate de aeronaves de nacionales de terceros Estados.

En cuanto a la cancelación de la matrícula de una aeronave matriculada en el Registro de Matrícula de Aeronaves español, se regula en el art. 19 de la Ley de Navegación Aérea española, que establece que la aeronave dejará de ser española cuando ésta fuera matriculada de manera válida en el extranjero; o si se dejan de cumplir los requisitos del art. 18, el cual fijaba las aeronaves inscribibles en el Registro de Matrícula, es decir si la aeronave se vendiera a una persona que no tuviera la nacionalidad española, o de ningún Estado de la Unión Europea, o que no tuviera su residencia habitual o establecimiento permanente en España<sup>308</sup>. Aunque la Ley de Navegación Aérea española no incluye como causa de cancelación de la matrícula de la aeronave, la pérdida o destrucción de la aeronave -en definitiva de la individualidad de la aeronave-, sí que se recoge en el Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves que desarrolla dicha Ley, como también contemplan este motivo de cancelación de la matrícula, la legislación italiana y argentina<sup>309</sup>.

---

textualmente: “Estarán facultados para obtener el registro y matriculación de aeronaves civiles las personas físicas o jurídicas de nacionalidad de cualquiera de los Estados miembros de la Unión Europea, siempre que tengan en España las personas físicas su domicilio, y las personas jurídicas un representante. En cuanto a los titulares de otros Estados se estará a lo establecido en Convenios internacionales o disposiciones especiales”. Por lo tanto, la redacción es similar al texto actual del art. 18 de la Ley de Navegación Aérea, aunque no coincide exactamente porque para los nacionales de otros Estados de la Unión Europea es necesario para poder matricular la aeronave en España que tengan domicilio en España o si se trata de una persona jurídica, un representante; y también difiere en el caso de tratarse de aeronaves pertenecientes a nacionales de terceros Estados. Sin embargo, el Reglamento de Registro de Matrícula de 1969 y por lo tanto sus modificaciones posteriores, serán derogados por el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, que aunque se publicó en el BOE el 17 de junio de 2015, dicha norma no entrará en vigor hasta el 1 de diciembre, por lo que el texto que debe seguirse para saber qué aeronaves pueden matricularse en España es el que está recogido arriba en el art. 18 de la Ley de Navegación Aérea (vid. art. 2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>308</sup> Art. 19 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. Como ocurría con el art. 18 la primera redacción de este precepto también era diferente porque todavía no existía la Unión Europea como tal, en la que todos los ciudadanos que formaban parte de ella debían ser tratados por igual independientemente de su nacionalidad, de manera que el art. 19 decía textualmente: “La aeronave matriculada en España dejará de ser española si legalmente se enajenara a persona que no disfrute de esta nacionalidad, o fuera matriculada válidamente en país extranjero”. Sin embargo, la redacción vigente, señalada arriba, pertenece al número tres de la disposición final segunda de la Ley 1/2011, de 4 de marzo, por la que se establece el Programa Estatal de Seguridad Operacional para la Aviación Civil y se modifica la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003), BOE núm. 55, 5 marzo 2011.

<sup>309</sup> Vid. Art. 32 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. En este precepto haciendo referencia al Registro de Matrícula de Aeronaves, se establece que habrá que estar a las disposiciones reglamentarias en cuanto a “los actos y documentos inscribibles, requisitos, forma y efectos de la inscripción y modo de llevar el Registro”. Se debe señalar que en este artículo, también existía un párrafo en el que se decía: “El Registro de matrícula de aeronave estará a cargo de personal perteneciente al Cuerpo Jurídico del Aire, auxiliado por el personal especializado que sea necesario”. Este precepto ha quedado derogado por la letra a) de la disposición derogatoria única de la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003), en cuyo art. 11 se habla por primera vez de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (AESA), cuya creación fue autorizada por el Gobierno mediante la Ley 28/2006, de 18 de julio, de Agencias estatales para la mejora de los servicios públicos (BOE núm. 171, 19 julio 2006); y del cual se deriva importante normativa posterior en materia de seguridad como la Ley 1/2011, de 4 de marzo, por la que se establece el Programa Estatal de Seguridad Operacional para la Aviación Civil (BOE núm. 55, 5 marzo 2011), y que modifica a su vez la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003). Por

78. Las tres legislaciones analizadas contemplan además, como causas de cancelación de la matrícula de la aeronave, tanto la pérdida de los requisitos para que una aeronave pueda ser matriculada en dicho Estado -donde cada Estado fija los suyos-, como que la aeronave sea matriculada en otro Estado.

En lo que respecta a las marcas de nacionalidad y matrícula, el art. 23 de la Ley de Navegación Aérea no sólo establece que éstas deben estar colocadas de manera visible en el exterior de las aeronaves, sino que además éstas deben llevar una placa con el tipo, número de la serie y de matrícula, así como el nombre del propietario, en un lugar visible, aunque es indiferente que esté en el interior o en el exterior de las aeronaves<sup>310</sup>. En cuanto a la asignación de las marcas de nacionalidad y matrícula españolas, leyes complementarias son las que las establecen, de manera que hasta la entrada en vigor del nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves civiles el 1 de diciembre de 2015, se procede como se explica a continuación. En cuanto a la marca de matrícula, la OACI había establecido que podía constar de letras, números o una combinación de ambas a elección del Estado de matrícula, así que en España se optó por un grupo de tres letras del alfabeto español; aunque este criterio ha cambiado, como se verá al tratar el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves, que también ha establecido una disposición para adaptar este criterio que se venía siguiendo con el nuevo<sup>311</sup>. En lo que respecta a la nacionalidad, todas las aeronaves españolas deberán llevar como marca de nacionalidad el grupo de dos letras EC, que corresponde a las aeronaves comerciales, criterio que como se verá no cambia con el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves; por lo que las aeronaves públicas llevarán las letras EP; y separando las

---

otro lado, tanto el primer Decreto que recoge la regulación sobre el Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves que entró en vigor en 1969, como el segundo Real Decreto que entrará en vigor el 1 de diciembre de 2015, derogando al primero, recogen la destrucción o pérdida de la aeronave como causa de cancelación de la matrícula de la aeronave (art. 21 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969; art. 31 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>310</sup> Art. 23 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960. Por lo tanto, mientras que el Convenio de Chicago de 1944 en su art. 20, sólo obliga a las aeronaves a llevar marcas de nacionalidad y matrícula, el Convenio de París de 1919 en su art. 20, exigía además el nombre y el domicilio del propietario, que está más en la línea de las exigencias de la Ley de Navegación Aérea en cuanto a la individualización de las aeronaves (M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 97).

<sup>311</sup> Orden de 22 de Septiembre de 1977, sobre Reglamento de Marcas de Nacionalidad y Matrícula de aeronaves civiles, BOE núm. 235, 1 octubre 1977. En cumplimiento de su art. 2 se adopta la Resolución de la Subsecretaría de Aviación Civil Internacional de 17 de Noviembre de 1977, por el que se aprueba el texto refundido del Reglamento de Marcas de Nacionalidad y de Matrícula de las Aeronaves Civiles (BOE núm. 7, 9 enero 1978). Esta norma que consta de un artículo único, siendo en su apartado 2 donde se tratan las marcas de nacionalidad y de matrícula que deben usarse, y del cual quedará derogado el subapartado 2.4, referente a las marcas de matrícula, cuando entre en vigor el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves el 1 de diciembre del 2015.

marcas de nacionalidad de las de matrícula se introduce un guión, ya que el primer carácter de la marca de matrícula es una letra<sup>312</sup>.

79. El carácter administrativo del Registro en el que se matriculan se recoge en todos los ordenamientos que disponen de dicho registro para la matriculación de aeronaves y es subrayado por toda la doctrina, puesto que dichos bienes deben ser inscritos en un registro administrativo para que la Administración pública pueda ejercer sus funciones de control y seguridad<sup>313</sup>. Sin embargo, en la mayoría de los Estados, aunque no en todos como es el caso de España, además de este carácter administrativo, el registro también cumple funciones muy importantes desde el punto de vista privado, pues refleja la situación jurídica en la que se encuentra la aeronave, ya que en él se inscriben el dominio, los demás derechos reales y también derechos obligacionales, tales como el seguro y el arrendamiento. Por lo tanto, en estos Estados además de la función administrativa, el registro está cumpliendo con el objetivo de dar publicidad a los derechos que se inscriben y así, ser oponibles frente a terceros.

Como consecuencia de la amplitud de atribuciones otorgadas a los Estados reconocidas por los Convenios de París y de Chicago, los distintos países han organizado la institución del registro en uno y otro sector del ordenamiento jurídico, de tres maneras diferentes<sup>314</sup>. El primero de ello, el sistema que consiste en un único registro en el que constan los dos ámbitos a los se ha hecho referencia, es el predominante en Iberoamérica, en países como Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, Méjico, Paraguay, Uruguay o Venezuela; aunque también lo han adoptado algunos países de Europa como Francia, Italia, Portugal o Suecia. El segundo sistema consiste en un registro sólo de carácter administrativo, no existiendo un registro de los derechos en el ámbito privado, pero que únicamente permanece en la actualidad en Austria y Suiza, porque

---

<sup>312</sup> Orden de 22 de Septiembre de 1977, sobre Reglamento de Marcas de Nacionalidad y Matrícula de aeronaves civiles, BOE núm. 235, 1 octubre 1977. En cumplimiento de su art. 2 se adopta la Resolución de la Subsecretaría de Aviación Civil Internacional de 17 de Noviembre de 1977, por el que se aprueba el texto refundido del Reglamento de Marcas de Nacionalidad y de Matrícula de las Aeronaves Civiles (BOE núm. 7, 9 enero 1978). Como seña de identidad de las aeronaves españolas, en el apartado 7 y último, como una disposición complementaria obligatoria, se establece que se pintará o una franja de colores con la bandera española o bien la propia bandera nacional, con las condiciones señaladas en el precepto; y además podrán pintarse también figuras, emblemas o escudos, siempre y cuando destaquen en el conjunto de la aeronave las marcas de nacionalidad y matrícula, así como la franja de colores de la bandera nacional o la misma bandera española, en función de la que se haya elegido.

<sup>313</sup> Así pues, tanto la Ley de Navegación Aérea española como las leyes que desarrollan la matriculación de aeronaves, ya sea el antiguo Reglamento de Matrícula de aeronaves, ya se trate del nuevo, dejan claro que es un registro de naturaleza administrativa (art. 28 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960; art. 1.1 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969; art. 5 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015). Vid. L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 182; J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 273.

<sup>314</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 273-274.

aunque existió en otros países como Alemania, Gran Bretaña, Holanda o Bélgica, se empezaron a registrar los aspectos privados de la aeronave por la influencia del Convenio de Ginebra de 1948, que regula el reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave y que exigía y exige, la constancia de estos derechos en sus respectivos países. Por último, el sistema del doble registro, uno de los cuales contempla el aspecto administrativo y publicístico mientras que el otro está destinado a la inscripción de los derechos, que al publicitarlos produzcan efectos jurídicos privados, que es el que existe en España a través del Registro de Bienes Muebles, y en algunos países de Iberoamérica, como Bolivia, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y El Salvador.

A continuación, se va a estudiar pues la regulación del Registro de Matrícula de aeronaves en España, sobre todo incidiendo en las novedades de la matriculación de aeronaves, desde la aprobación del nuevo Reglamento. Posteriormente, al tratar los derechos sobre la aeronave, se analizará la inscripción de los derechos sobre las aeronaves, tanto reales como no reales en el Registro de Bienes Muebles.

**80. *El Registro de Matrícula.*** Con la aprobación del nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves en el 2015 se lleva a cabo una nueva regulación del Registro de Matrícula de Aeronaves, que desde su creación en 1969 y aunque había sufrido dos modificaciones importantes en 1972 y en 1996, no había sufrido en nuestra opinión un cambio tan profundo como el que se presenta en esta nueva norma<sup>315</sup>.

Efectivamente, el Decreto 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves surge como desarrollo reglamentario de la Ley 48/1960, en cuyo artículo 28 se establece la creación de un Registro de Matrícula, en el que tendrán que ser matriculadas las aeronaves, en virtud del artículo 29, y en cuyos artículos 28 a 33 se determina el régimen jurídico del Registro de Matrícula de Aeronaves<sup>316</sup>. Sin embargo, este Decreto es modificado por primera vez, por el D 387/1972, de febrero, teniendo como objetivo primordial la coordinación entre el Registro de Matrícula y el Registro Mercantil<sup>317</sup>. Posteriormente, el Decreto

---

<sup>315</sup> Parte expositiva RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>316</sup> Preámbulo D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969.

<sup>317</sup> Esta modificación se produjo en ejecución de la disposición adicional de la Ley 113/1969, de 30 de diciembre, de modificación de los artículos 33 y 130 de la Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre navegación aérea, (BOE núm. 313, 31 diciembre 1969), en virtud de la cual se encomendó al Gobierno coordinar el Reglamento de Registro de Matrícula de aeronaves con lo establecido en esta Ley 113/1969 (D 387/1972, 10 febrero, por el que se modifican los artículos 7º, 8º, 16, 18, 19, 24, 25, 27, 36, 37 y 38, disposiciones adicionales y disposiciones transitorias del Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, BOE núm. 50, 28 febrero 1972). De hecho para justificar su desarrollo en la el preámbulo de dicha Ley 113/1969 se dice textualmente: “No es misión de dicho Registro de Matrícula la constitución y señalamiento de efectos en cuanto a tercero de los actos o contratos de carácter jurídico

416/1969 fue modificado de nuevo por el Real Decreto 1709/1996, por dos razones fundamentales: una de estas razones era porque la pertenencia de España a la Unión Europea tenía como consecuencia la discriminación en la matriculación de aeronaves por razones de la nacionalidad de sus poseedores y con esta modificación se daba pleno acceso al Registro a todas las aeronaves nacionales de cualquiera de los Estados miembros; la otra, porque la evolución de la aviación civil, había provocado que no sólo fuera el dominio la forma de adquisición de las aeronaves, sino que las grandes compañías aéreas optaban por otras fórmulas como el arrendamiento, con o sin opción de compra, la venta a plazos u otros contratos que llevaban aparejados la adquisición de la posesión<sup>318</sup>.

En esta normativa sobre el Registro de Matrícula de Aeronaves, además de señalar la naturaleza administrativa del mismo, se establecen las funciones de dicho Registro, cuyo ámbito se extiende a todo el territorio nacional, y que son: asignación de las marcas de nacionalidad y matrícula de las aeronaves; e inscripción de las mismas, haciendo constar de forma auténtica las titularidades y demás vicisitudes jurídicas que les afecten, tales como propiedades, arrendamientos, embargos, hipotecas, novaciones de contratos o cancelaciones, y las características técnicas de las aeronaves objeto de inscripción<sup>319</sup>.

**81.** El nuevo Reglamento reestructura el Registro de Matrícula, haciendo más sencillos sus trámites y subsanando sus deficiencias, a la vez que ha aportado mayor agilidad, de manera que se ha configurado claramente como un registro administrativo diferenciado, y de distinta naturaleza que el Registro de Bienes Muebles; aunque en nuestra opinión esto ya estaba bastante claro en el antiguo Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves con respecto al Registro Mercantil<sup>320</sup>. Los pilares en los que se basa dicho Reglamento son: establecer un régimen registral único para todas las aeronaves y suprimir los especiales, quedando eliminados la normativa específica relativa a la matriculación de aeronaves de estructura ligera y de aeronaves privadas de uso no mercantil; establecer las aeronaves que están exentas de inscripción en el Registro de Matrícula de Aeronaves; incorporar y ordenar la regulación fragmentaria que existe sobre las matrículas de prueba, a la vez que regular un concepto novedoso, la reserva de matrícula de la aeronave; articular la relación entre

---

*privado, sino la de reflejar su existencia, una vez constituidos válidamente en su esfera propia, y por ello es aconsejable modificar aquellos artículos de la Ley que ponen de manifiesto aparentes contradicciones en nuestra legislación a la vez que se ordena la concordancia que debe existir entre el Registro Mercantil y el de Matrícula".* Esto es como consecuencia de que en la Ley 48/1960 no sólo se señala la naturaleza administrativa del Registro de Matrícula de Aeronaves en su art. 28, sino que en su art. 29 se añade que en él se harán constar los actos, contratos y vicisitudes en general que afecten a la aeronave.

<sup>318</sup> Preámbulo RD 1709/1996, de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, BOE núm. 187, 3 agosto 1996.

<sup>319</sup> Dictamen emitido por el Consejo de Estado en el expediente núm. 128/2015, de 17 de marzo de 2015, p. 10.

<sup>320</sup> Dictamen emitido por el Consejo de Estado en el expediente núm. 128/2015, de 17 de marzo de 2015, p. 11.

el Registro de Matrícula y el Registro de Bienes Muebles; y establecer las previsiones necesarias para permitir la aplicación del Convenio de Ciudad del Cabo relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre elementos de equipo aeronáutico<sup>321</sup>.

**82.** En el capítulo I de esta normativa es donde se recoge el objeto y el ámbito de aplicación del Reglamento.

El objeto del nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves, es establecer los requisitos, forma y efectos de la inscripción de las aeronaves civiles en el Registro de Matrícula de Aeronaves, así como los actos y documentos inscribibles<sup>322</sup>.

En cuanto al ámbito de aplicación del Reglamento, recogido en su artículo 2, se aplicará a las aeronaves civiles inscribibles, según establece el art. 18 de la Ley de Navegación Aérea de 1960, es decir, se aplicará a todas las aeronaves civiles operadas por personas físicas o jurídicas nacionales de cualquier Estado miembro del Espacio Económico Europeo, ya sean como propietarios o arrendatarios; así como a las aeronaves de uso privado pertenecientes o arrendadas a personas físicas o jurídicas de terceros Estados que tengan su residencia habitual o su establecimiento permanente en España<sup>323</sup>. Pero en cuanto a la clase de aeronaves que son inscribibles se trataría de las aeronaves civiles certificadas de tipo o con un certificado de aeronavegabilidad especial o restringido, por lo que quedan incluidas dentro del ámbito de aplicación del Reglamento, los ultraligeros, las aeronaves históricas y las aeronaves construidas por aficionados<sup>324</sup>. Además, al igual que el Reglamento anterior, la nueva norma no es de aplicación a las aeronaves militares, sujetas a regulación específica<sup>325</sup>.

En el artículo tres de esta normativa se detallan las aeronaves que están exentas del requisito de inscripción en el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, en virtud del artículo 151 de la Ley de Navegación Aérea de 1960, entre las que están las aeronaves pilotadas a distancia, debido a que

---

<sup>321</sup> Parte expositiva RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>322</sup> Art. 1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En el mismo, también se establece como novedad, la regulación de las matrículas de prueba para aeronaves nuevas de serie o prototipos de aeronaves.

<sup>323</sup> Art. 2.1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Sobre las aeronaves que son objeto de inscripción según la Ley de Navegación Aérea ya se ha abordado previamente.

<sup>324</sup> Art. 2.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Así que quedan derogados: el primer párrafo del art. 2, y los arts. del 7 al 13 ambos incluidos, del Real Decreto 2876/1982, de 15 de octubre, por el que se regula el registro y uso de aeronaves de estructura ultraligera y se modifica el registro de aeronaves privadas no mercantiles (BOE núm. 269, 9 noviembre 1982); así como el art. 18 de la Orden de 31 de mayo de 1982, por el que se aprueba un nuevo reglamento para la construcción de aeronaves por aficionados (BOE núm. 134, 5 junio 1982).

<sup>325</sup> Art. 2.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

algunas son muy pequeñas y difíciles de controlar, además de alas deltas, parapentes, microplaneadores o globos cautivos, entre otros<sup>326</sup>.

**83.** En el capítulo II, se abordan diversos aspectos del Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, tales como que la sede será una sola situada en Madrid, dependiente de la AESA; –como ya se ha dicho anteriormente- que será un registro de naturaleza administrativa y público, para aquellas personas que acrediten un interés legítimo; y que será un régimen registral único para todas las aeronaves<sup>327</sup>.

En este capítulo, se trata uno de los aspectos fundamentales de esta normativa, que es la distinción entre los dos tipos de asientos que regula y que son: inscripciones y anotaciones<sup>328</sup>. Las inscripciones, que serán de matriculación y de cancelación, sólo surtirán efectos administrativos para la operación de las aeronaves y las consecuencias asociadas a ella, sin perjuicio de las consecuencias tributarias que puedan derivarse de la matriculación de las aeronaves. En cuanto a las anotaciones se producen a los efectos exclusivos de publicidad, de manera que se realizarán las anotaciones relativas a cambios de titularidad, es decir, cualquier acto o contrato por el que se adquiera o transmita la propiedad, contratos de arrendamiento o cualquier otro título traslativo de la posesión o uso de la aeronave, junto con las novaciones de dichos contratos posesorios si implican cambio de la posición jurídica del poseedor o modificación subjetiva de una de las partes del contrato; además, se anotarán las cargas, gravámenes e hipotecas que afecten a las aeronaves; así como también serán objeto de anotación las vicisitudes técnicas, que supongan cambio en el modelo de las aeronaves<sup>329</sup>. Sin embargo, están excluidos los contratos de arrendamiento de corta duración, es decir, los contratos de arrendamiento o subarrendamiento igual o inferior a seis meses<sup>330</sup>.

---

<sup>326</sup> El texto actual del art. 151 de la Ley de Navegación Aérea española es el existente tras la modificación realizada por la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social, (BOE núm. 312, 30 diciembre 1999): “(...) *Aquellas aeronaves de limitados usos, características técnicas y actuaciones, podrán ser exceptuadas, en las condiciones que reglamentariamente se establezcan, de los requisitos de inscripción en el Registro de Aeronaves y de la obtención del certificado de aeronavegabilidad, a los cuales se refieren, respectivamente, los artículos 29 y 36 de esta Ley (...)*”. Todas las aeronaves exentas de inscripción están recogidas en el art. 3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles (BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>327</sup> Arts. 4 a 7 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En el art. 6, referente a la publicidad, se afirma textualmente: “*La autoridad registral emitirá los siguientes certificados: a) Certificado de titularidad. b) Certificado de flota; c) Certificado sobre la historia registral de una aeronave*”.

<sup>328</sup> Art. 8.1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>329</sup> Art. 8.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Los cambios de modelo de la aeronave serán comunicadas al Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles por la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (art. 30 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>330</sup> Art. 8.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Estos contratos de arrendamiento se recogen en el art. 27 del Reglamento (RD 384/2015,



La distinción entre estos dos tipos de inscripciones, es una de las novedades más importantes introducidas por esta norma con respecto a su antecesor, con el objetivo de diferenciar los aspectos registrados sobre las aeronaves para la atribución de la nacionalidad de la aeronave, es decir con fines administrativos; de los aspectos registrados sobre las aeronaves relacionados con la propiedad o la posesión de la aeronave, así como las cargas y gravámenes que recaigan sobre las mismas.

En cuanto a los libros actuales que se venían llevando en el Registro de Matrícula de Aeronaves, tales como el libro de presentación de documentos, el libro de matrícula, el libro de tasas y el libro de estadística, con la entrada en vigor del nuevo Reglamento quedarán derogados, pues las inscripciones y anotaciones se van a llevar a cabo de la siguiente forma: *“se abrirá una hoja de asiento para cada aeronave en la que se hará constar su matriculación, los datos técnicos de la aeronave y sus vicisitudes técnicas, la referencia al título jurídico, los seguros aéreos obligatorios a los que está sujeta, las cargas y gravámenes, así como los cambios de titularidad que se produzcan en relación con ella. La hoja de asiento para cada aeronave se cerrará con la cancelación de la matrícula”*<sup>331</sup>.

En cuanto a la competencia para practicar las inscripciones y las anotaciones registrales, así como para la emisión de los certificados pertinentes, corresponde a quien determine el Estatuto de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, aprobado por el Real Decreto 184/2008, de 8 de febrero<sup>332</sup>. En el apartado b) del artículo 9.1 de dicho Estatuto se establece que es competencia de la AESA la gestión del Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, mientras que el apartado b) del artículo 28.2 de dicho Estatuto se concreta esa competencia en la Dirección de Seguridad de Aeronaves.

En el artículo 10 de esta normativa, también se aborda otro aspecto fundamental de la misma, que es la relación del Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles con el Registro de Bienes Muebles. En una redacción inicial de este artículo se establecía la obligatoriedad de la inscripción de todas las aeronaves en ambos registros, tanto en el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles como en el de Bienes Muebles. Sin embargo, en la versión definitiva se ha modificado este aspecto

---

de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>331</sup> Art. 8.4 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. También, existía un libro de motores que se introdujo en la primera modificación que se hizo del Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves de 1972, pero que fue eliminado finalmente en la segunda modificación realizada de dicho Reglamento en 1996, sin ninguna justificación (arts. 2.3 y 3 RD 1709/1996, de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, BOE núm. 187, 3 agosto 1996; art. 8.2 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves (BOE núm. 71, 24 marzo 1969), con la redacción realizada por el D 387/1972, 10 febrero, por el que se modifican los artículos 7º, 8º, 16, 18, 19, 24, 25, 27, 36, 37 y 38, disposiciones adicionales y disposiciones transitorias del Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo (BOE núm. 50, 28 febrero 1972)).

<sup>332</sup> RD 184/2008, de 8 de febrero, de elaboración del Estatuto de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, BOE núm. 39, 14 febrero 2008. La creación de la AESA fue autorizada por el Gobierno mediante la Ley 28/2006, de 18 de julio, de Agencias estatales para la mejora de los servicios públicos (BOE núm. 171, 19 julio 2006).

porque en el Registro de Bienes Muebles aunque son inscribibles las aeronaves tanto en virtud de título de transmisión de su propiedad como de título traslativo de la posesión –al igual que en el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles-; según la normativa existente, la primera inscripción de la aeronave en el Registro de Bienes Muebles debe ser la del dominio<sup>333</sup>. En este sentido, aunque inicialmente las aeronaves destinadas a fines industriales o mercantiles eran objeto de inscripción en el Registro Mercantil, la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN) en una resolución del año 2000 aclaró que *“En la sección de buques y aeronaves (sección primera) del nuevo Registro de Bienes Muebles se deben practicar todas las inscripciones de actos y contratos relativas a embarcaciones y aeronaves, con independencia (con relación a los buques) de la lista en la que estén inscritas en el Registro administrativo correspondiente. Cada uno de los actos, contratos y gravámenes (compraventas, al contado o a plazos, arrendamientos, hipoteca naval o mobiliaria, anotación de embargo o de demanda, ejecución forzosa, etcétera) que se realicen sobre tales bienes serán calificados y en su caso inscritos o anotados preventivamente dentro de dicha Sección por el Registrador de Bienes Muebles”*<sup>334</sup>. Sin embargo, si se trata de arrendamientos de aeronaves extranjeras, el título de arrendamiento no podría inscribirse en el Registro de Bienes Muebles, puesto que como ya se ha dicho anteriormente no son inscribibles los arrendamientos de aeronaves cuando no existe una inscripción previa de dominio sobre la misma<sup>335</sup>.

Por lo tanto, la primera inscripción de una aeronave -tanto si es posible su inscripción posterior en el Registro de Bienes Muebles como si no- se realizará en el Registro de Matrícula, quien analizada la documentación presentada asignará a la aeronave una matrícula con el carácter de provisional y emitirá un Certificado de Matrícula provisional. Cuando se trate de una aeronave inscribible en el Registro de Bienes Muebles, una vez practicada la inscripción del título jurídico en dicho Registro, se realizará la inscripción definitiva de la aeronave, y emitiéndose por tanto, el Certificado de Matrícula definitivo. En caso de que no sea posible la inscripción de la aeronave en el Registro de Bienes Muebles, se procederá a la inscripción definitiva del título jurídico aportado en el Registro de Matrícula de Aeronaves y a la emisión del Certificado de Matrícula definitivo, en un plazo máximo de tres meses<sup>336</sup>. Los actos jurídicos posteriores a la matriculación de la aeronave

---

<sup>333</sup> Art. 180 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957. Aunque el Reglamento del Registro Mercantil vigente es el de 1996, en lo que respecta a la inscripción de buques y aeronaves sigue estando en vigor el Reglamento del Registro Mercantil de 1956, arts. 145 a 190. *Vid.* Disp. Trans. 13ª. del RD 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, BOE núm. 184, 31 julio 1996.

<sup>334</sup> Art. 179 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957; Resol. DGRN de 11 de abril de 2000, sobre determinadas cuestiones derivadas de la creación del Registro de Bienes Muebles.

<sup>335</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 276, 277 y 280.

<sup>336</sup> Art. 15.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

que sean inscribibles en el Registro de Bienes Muebles, conforme a su legislación específica, se inscribirán primero en dicho Registro. La comunicación entre ambos Registros se realizará por vía telemática.

**84.** En el capítulo III, se recoge el procedimiento para la matriculación de las aeronaves, que se divide en cuatro secciones. En cuanto a la primera sección, denominada normas comunes, consta de los artículos 11 a 19, que regulan la legitimación activa, los títulos jurídicos y el idioma y los plazos para instar las inscripciones y/o anotaciones.

Tal y como se recoge en el artículo 11, están facultados para solicitar las inscripciones y anotaciones registrales, las personas físicas o jurídicas que posean la nacionalidad de cualquiera de los Estados miembros del Espacio Económico Europeo, cuando se trate de aeronaves que sean susceptibles de ser matriculadas –recogidas en el art. 2-, tanto si son propietarios de ellas, como si las explotan mediante un contrato de arrendamiento o cualquier otro título posesorio previsto en la legislación vigente<sup>337</sup>. También están legitimadas las personas físicas o jurídicas que aunque no sean nacionales de los Estados miembros, tengan respectivamente la residencia habitual o el establecimiento permanente en España, siempre que destinen las aeronaves a un uso privado.

En cuanto a la regulación de las solicitudes, en el artículo 12 se establece que las inscripciones o anotaciones se practicarán a instancia de parte o de oficio, según corresponda, como se puede comprobar a lo largo del texto de dicho Reglamento<sup>338</sup>. De este artículo se debe destacar que las solicitudes de inscripción o anotación, iniciadas a instancia de parte, que no cuenten con un procedimiento específico, deberán ir acompañados, entre otros, de los siguientes documentos: *“c) Si se trata de persona jurídica, copia de la escritura de constitución y poderes de representación y, en su caso, certificación del Registro oficial donde esté inscrita la entidad, que acredite que está legalmente constituida en cualquier Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo”*<sup>339</sup>. Sin embargo, las solicitudes dirigidas al Registro de Matrícula de Aeronaves podrán presentarse con arreglo a modelos normalizados, junto con la documentación requerida en cada caso, siendo de aplicación las reglas generales sobre procedimientos de la Ley 30

---

<sup>337</sup> Art. 11 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>338</sup> Arts. 10.3 y 16 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>339</sup> Art. 12.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

de 1992 sobre Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común<sup>340</sup>.

La inscripción en el Registro de Matrícula se realizará en virtud de documento público o privado que acredite la adquisición de la propiedad o la posesión de la aeronave, donde conste la liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, siendo el plazo máximo para solicitar la inscripción de tres meses a contar desde la fecha de otorgamiento del título jurídico correspondiente o desde la fecha de entrega de la aeronave para el comienzo de sus operaciones<sup>341</sup>. Si la aeronave estuviera matriculada en otro Estado, el plazo máximo para instar la inscripción empezará a contar desde la cancelación de la matrícula en el Registro de Matrícula de la aeronave del país de procedencia<sup>342</sup>. En cuanto a los cambios de titularidad, cargas y gravámenes el plazo máximo para solicitar las anotaciones de dichos cambios será de 15 días, una vez que se acredite la inscripción previa del título jurídico en el Registro de Bienes Muebles, mediante la comunicación realizada por éste<sup>343</sup>. En el caso de que el título jurídico aportado no sea inscribible en dicho Registro, será el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles el que se encargue de la inscripción del mismo y su anotación en el plazo máximo de tres meses, que se empezará a contar desde el día siguiente al de su presentación<sup>344</sup>. Por lo tanto, si el título jurídico es inscribible en el Registro de Bienes Muebles, se debe diferenciar entre los dos tipos de asientos, pues el plazo máximo para solicitar las inscripciones es de tres meses desde que se obtuvo el título jurídico o desde que se entregó la aeronave para poder operar, mientras que este plazo en el caso de tratarse de anotaciones es de 15 días desde que se inscribió el título jurídico en el Registro de Bienes

---

<sup>340</sup> Se puede realizar la presentación de las solicitudes por cualquiera de los medios indicados en el art. 38.4 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (BOE núm. 285, 27 noviembre 1992). Pero también se puede realizar por medios electrónicos de acuerdo con lo establecido en la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos y demás normativa aplicable (BOE núm. 150, 23 junio 2007) (art. 12.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>341</sup> Arts. 13 y 15 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En los párrafos 2º, 3º y 4º del art. 13 se recogen los requisitos formales que deben cumplirse cuando se trate de la inscripción de documentos extranjeros, ya sean públicos o privados. En el artículo 15 se recogen los plazos para instar las inscripciones y anotaciones.

<sup>342</sup> Art. 15.1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En este artículo se establece que también son tres meses el plazo máximo para solicitar la cancelación de la matrícula de una aeronave desde la fecha de otorgamiento del título jurídico correspondiente, llegando a ser dicho plazo hasta de un año, en los casos de destrucción o inoperatividad desde que se produjo el siniestro o desde que la aeronave quedó inoperativa.

<sup>343</sup> La redacción de este artículo no es del todo correcta, porque la solicitud de anotación de los cambios de titularidad se realiza a instancia de parte, mientras que las cargas y gravámenes se anotan de oficio en virtud del comunicado del Registro de Bienes Muebles. Por lo tanto, en estos casos no se tiene que instar la inscripción, pero se debe entender que disponen igualmente de 15 días de plazo para su anotación de oficio (art. 10.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>344</sup> Art. 15.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

Muebles<sup>345</sup>. Sin embargo, en el caso de tratarse de títulos jurídicos que no son susceptibles de inscripción en el Registro de Bienes Muebles, el Registro de Matrícula dispone de un plazo máximo de tres meses para efectuar tanto las inscripciones como las anotaciones, contados a partir de la fecha de su presentación.

En cuanto a la obligatoriedad de la inscripción de las aeronaves, tiene su fundamento jurídico en el art. 29 de la Ley de la Navegación Aérea de 1960, como ya se ha mencionado previamente<sup>346</sup>. Es importante resaltar que la obligación de instar la inscripción de matriculación o de cambio de titularidad corresponde al que adquiere la aeronave, que puede ser *inter vivos* o *mortis causa*, pero en el caso de tratarse de la cancelación de matrícula de la aeronave, la obligación de realizar la inscripción recaerá sobre el titular registral.

En este Reglamento, se establece que el distintivo de la nacionalidad española sigue siendo el grupo de dos letras EC, pero en cuanto al resto de la matrícula que hasta el desarrollo del nuevo Reglamento se componía de un grupo de tres letras, con el nuevo Reglamento pasa a ser de cuatro letras del alfabeto español a excepción de la “ñ”, estando separados la marca de la nacionalidad del resto de la matrícula por un guión<sup>347</sup>. En cuanto a las disposiciones de derecho transitorio, en esta normativa se aclara que a la entrada en vigor del real decreto por el que se aprueba el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves, el distintivo de marca de matrícula seguirá consistiendo en un grupo de tres letras del alfabeto español y una vez agotadas estas marcas de matrícula, se empezarán a asignar de acuerdo con lo previsto en el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, pasando a ser un grupo de cuatro letras<sup>348</sup>.

El resto de la sección se refiere a la individualización de las aeronaves, de manera que cada aeronave será individualizada por el número asignado en el Registro de Matrícula de Aeronaves; así

---

<sup>345</sup> Pero sí que coinciden estos 15 días, como se verá al tratar la matrícula definitiva, con el plazo máximo del que dispone el Registro de Matrícula de Aeronaves para llevar a cabo la inscripción definitiva de la aeronave y la emisión del certificado de matrícula definitivo, contado este plazo a partir de la recepción de la comunicación de la inscripción del título jurídico en el Registro de Bienes Muebles y siempre que se aporten la totalidad de los documentos contemplados en el art. 12.2 (art. 23 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>346</sup> Art. 16 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>347</sup> Art. 17 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Cuando entre en vigor el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves el 1 de diciembre del 2015, quedará derogado el subapartado 2.4, referente a las marcas de matrícula, de la Resolución de la Subsecretaría de Aviación Civil Internacional de 17 de Noviembre de 1977, por el que se aprueba el texto refundido del Reglamento de Marcas de Nacionalidad y de Matrícula de las Aeronaves Civiles (BOE núm. 7, 9 enero 1978).

<sup>348</sup> Disposición adicional tercera RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

como al sentido del silencio administrativo y los recursos que caben contra los acuerdos del Director de Seguridad de Aeronaves<sup>349</sup>.

**85.** En cuanto a la sección segunda del capítulo III, se aborda la matriculación en los artículos 20 a 27, que regulan concretamente las condiciones para obtener la reserva de matrícula y la matrícula provisional, así como su vigencia, los requisitos para conseguir la matrícula definitiva, y los datos que deben figurar en el Registro al realizar la inscripción de matrícula de la aeronave. También se regulan el certificado de matrícula y los arrendamientos de corta duración.

En el artículo 20 se recoge la posibilidad de reservar una matrícula tanto para las aeronaves nuevas como para las usadas, que es otra de las diferencias sustanciales con respecto a la reglamentación anterior sobre matriculación de aeronaves, pues no contemplaba esta opción. Esta novedad del proyecto, pero que en otros países como Estados Unidos ya existía, está pensada para los casos en que se tenga prevista la matriculación de una aeronave extranjera en España, de manera que al disponer de numeración, se puedan anticipar ciertos trámites<sup>350</sup>. La reserva de matrícula tendrá una duración máxima de seis meses, transcurrido dicho plazo deberá transformarse en una matrícula provisional, pues en caso contrario, se cancelará de oficio la reserva de matrícula.

La matrícula de una aeronave, que es una serie alfanumérica de caracteres que la identifica de forma unívoca es obligatoria, de manera que para poder operar, tal y como establece el Convenio de Chicago de 1944, las aeronaves deben estar registradas por la autoridad aeronáutica nacional correspondiente, que les otorga un documento legal llamado certificado de matrícula, que debe llevarse a bordo de la aeronave en todo momento<sup>351</sup>.

Una vez obtenido el certificado de matrícula provisional, la AESA emitirá el certificado de aeronavegabilidad y podrá diligenciar tanto el diario de a bordo o cuaderno de la aeronave, como las cartillas de los motores<sup>352</sup>. En este sentido para la operación de las aeronaves, no sólo es

---

<sup>349</sup> Arts. 18 y 19 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>350</sup> Art. 20 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En este artículo también se detalla la documentación que deberá adjuntarse junto con la solicitud de reserva de matrícula. Uno de los requisitos es que en caso de que el origen de la aeronave sea militar española, se exige un certificado con la situación administrativa de baja definitiva, o en proceso de baja, del Registro de Aeronaves de la Defensa. Esta condición debe cumplirse en los casos en que una aeronave militar se convierte en una aeronave civil para operar como tal en el espacio aéreo, por lo que se solicita reserva de matrícula para dicha aeronave.

<sup>351</sup> Cuando se practique la inscripción definitiva de la aeronave en el Registro, se emitirá el certificado de matrícula definitivo, en el que se reflejará: “*el número de la aeronave en el Registro; las marcas de nacionalidad y matrícula; el fabricante, el modelo y el número de serie de fabricación; el nombre y domicilio del propietario, poseedor o arrendatario y la fecha de emisión del certificado, de conformidad con el Convenio sobre Aviación Civil Internacional de 7 de diciembre de 1944*” (art. 24 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015)

<sup>352</sup> Art. 21.4 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Los cuadernos de las aeronaves y las cartillas de los motores inicialmente eran

necesario el certificado de matrícula provisional –y posteriormente el definitivo- sino que tendrá que tener el resto de certificados o documentos requeridos por la AESA para cada tipo de operación<sup>353</sup>.

El plazo de vigencia de la matrícula provisional será de tres meses desde su emisión, de forma que transcurrido este plazo, se cancelará de oficio la matrícula provisional<sup>354</sup>. Se puede obtener una prórroga de esta matrícula provisional, cuya duración máxima será de 45 días naturales desde la finalización de dicha matrícula, pero si transcurrido este plazo no se obtiene la matrícula definitiva, se cancelará de oficio dicha matrícula<sup>355</sup>.

En consecuencia, tanto la concesión de una matrícula provisional como la inscripción definitiva de la misma, forman parte de un procedimiento administrativo único de matriculación de aeronaves, en el que interviene en su caso, el Registro de Bienes Muebles en la fase de calificación del título jurídico e inscripción del mismo en dicho Registro.

La validez del certificado de matrícula definitivo va a depender del título jurídico de acceso al Registro de Matrícula de Aeronaves<sup>356</sup>. En el caso de que la aeronave acceda por título jurídico de propiedad, la matrícula tendrá vigencia indefinida y por lo tanto también el certificado de matrícula. Pero en el caso de que la aeronave se matricule en virtud de un título jurídico de arrendamiento o cualquier otro título traslativo de posesión mediante el cual no se transfiera la propiedad, la matrícula tendrá la vigencia correspondiente al plazo de validez del título jurídico que dio origen a la inscripción. En este último supuesto, tanto si se produce una prórroga contractual como si se adquiere de pleno dominio la aeronave, se deberá acreditar y solicitar la anotación en el Registro de Matrícula de Aeronaves con al menos 15 días de antelación a la finalización del plazo de vigencia de la matrícula; de lo contrario, se procederá a iniciar el expediente de cancelación de la matrícula.

---

expedidas por el Jefe del Registro de Matrícula de Aeronaves, hasta que en la modificación del Reglamento de Matrícula de Aeronave de 1996, dicha obligación se traspasó a las Delegaciones de Seguridad en Vuelo dependientes de la Dirección General de Aviación Civil, funciones que en la actualidad posee la AESA (arts. 2.1, 2.2 y 3 RD 1709/1996, de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, BOE núm. 187, 3 agosto 1996; art. 19.1 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves (BOE núm. 71, 24 marzo 1969), con la redacción introducida por el D 387/1972, 10 febrero, por el que se modifican los artículos 7º, 8º, 16, 18, 19, 24, 25, 27, 36, 37 y 38, disposiciones adicionales y disposiciones transitorias del Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo (BOE núm. 50, 28 febrero 1972)).

<sup>353</sup> Art. 26 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>354</sup> Art. 22 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>355</sup> Para la concesión de la prórroga, debe acreditarse por el solicitante la necesidad de la misma, bien como consecuencia de causas imprevistas o de fuerza mayor, o bien por el retraso en la inscripción del título jurídico en el Registro de Bienes Muebles. Además, la prórroga deberá solicitarse al menos dos días antes de la finalización de la matrícula provisional (art. 22 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>356</sup> Art. 25 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

Sin embargo, aunque los certificados de matrícula emitidos a las aeronaves en propiedad tengan vigencia indefinida, si se produjese un cambio en la titularidad de la aeronave, el adquirente deberá instar la emisión de un nuevo certificado de matrícula, así como la actualización de los datos registrales de la aeronave<sup>357</sup>.

Por último, en esta sección se abordan los arrendamientos de corta duración, entendiendo estos como los arrendamientos o subarrendamientos por un período inferior a seis meses, que no serán anotados en el Registro de Matrícula, sino que será necesario obtener una autorización de la AESA para poder ser utilizadas bajo este tipo de contratos<sup>358</sup>.

**86.** La sección tercera del capítulo III, recoge los cambios de titularidad, cargas, gravámenes y vicisitudes técnicas en los artículos 29 a 31. En dicha sección se regula la inscripción de los cambios de titularidad de las aeronaves, de las cargas y gravámenes, de los embargos, así como de las vicisitudes técnicas que afecten a las aeronaves.

Si se produce un cambio de titularidad, como ya se ha adelantado, el adquirente deberá instar la emisión de un nuevo certificado de matrícula, con el fin de actualizar los datos registrales de la aeronave que constan en el Registro<sup>359</sup>. En cualquier caso, la Agencia Estatal de Seguridad Aérea podrá conceder al nuevo titular, una autorización para la utilización de la aeronave, hasta que se practique la inscripción del cambio de titularidad y se emita un nuevo certificado de matrícula; con el objetivo de que la aeronave no esté paralizada, generando sólo gastos<sup>360</sup>. Esta autorización es diferente de la emisión de un nuevo certificado de matrícula provisional, puesto que éste solo se otorga a una aeronave que esté en trámite de matriculación definitiva, tal y como se indica en el artículo 21.

En cuanto a las cargas y gravámenes que existan sobre una aeronave, anotadas en el Registro de Matrícula de Aeronaves, de las que no conste su cancelación en el Registro de Bienes Muebles, será necesario presentar previamente una autorización expresa de los acreedores cuyo derecho o

---

<sup>357</sup> Con respecto a los cambios de titularidad de la aeronave *vid.* art. 28 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>358</sup> Art. 27 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>359</sup> De no llevar a cabo esta obligación se considera un incumplimiento de lo estipulado en el apartado 7º. del artículo 33 de la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea (BOE núm. 162, 8 julio 2003) (art. 28 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>360</sup> La duración de esta autorización será de tres meses, que podrá prorrogarse como máximo otros 45 días naturales (art. 28 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).



interés proteja esa carga, o en su caso de la autoridad que dictaminó la carga inscrita, si se quiere proceder a cancelar la matrícula de dicha aeronave<sup>361</sup>.

Las vicisitudes técnicas, entendiendo éstas como los cambios en los modelos de las aeronaves, serán comunicadas por la AESA al Registro de Matrícula de Aeronaves, donde se procederá a su anotación<sup>362</sup>.

**87.** En la sección cuarta del capítulo III, recogida entre los artículos 31 y 34, se regulan las cancelaciones, en concreto la inscripción de la cancelación de la matrícula, bien a instancia de parte o de oficio, así como la cancelación temporal de la matrícula y la recuperación de la misma en los casos de cancelación temporal.

Entre las causas de cancelación de la matrícula de la aeronave a instancia de parte que contempla la nueva normativa y que coinciden, como ya se ha visto, tanto con las legislaciones italiana y argentina, como con la española existente hasta este nuevo Reglamento, están: la pérdida o destrucción total de la aeronave, la matriculación en país extranjero y la pérdida de los requisitos para que una aeronave pueda ser matriculada en el Estado español, motivo último que de manera textual se recoge así: *“Enajenación válida a favor de personas que no tengan la nacionalidad española o la de alguno de los Estados miembros del Espacio Económico Europeo, salvo que residieran habitualmente o tuvieran establecimiento permanente en España y fueran a destinar la aeronave a un uso no lucrativo”*<sup>363</sup>. Este último requisito citado se debe a que el adquirente de la aeronave no se encuentra entre los legitimados para solicitar el registro y matriculación de aeronaves en España, conforme al artículo 15, de manera que al no poder instar la emisión de un nuevo certificado de matrícula, lo que procede es la cancelación de la matrícula a instancia del que figura como titular, para así quedar liberado a partir de ese momento de todo lo relacionado con esa aeronave.

Pero además de los requisitos señalados a instancia de parte, se añade la adquisición, con carácter permanente, de la condición de aeronave militar, que también se contemplaba en el primer Decreto que regulaba el Registro de Matrícula de Aeronaves; y se incorpora uno nuevo con respecto al Decreto anterior que es la inoperatividad y desguace de la aeronave, aunque con la normativa

---

<sup>361</sup> Art. 29 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>362</sup> Art. 30 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>363</sup> Letras a), d) y e) del art. 31.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

anterior se entendían incluidas dentro de “*la destrucción o pérdida de la aeronave*” como motivo de cancelación<sup>364</sup>.

La cancelación de la matrícula de la aeronave también puede ser de oficio por resolución judicial firme, cuando la vigencia del título jurídico anotado que generó la matrícula haya expirado, porque hayan pasado cinco años desde la fecha de la cancelación temporal de la aeronave y en caso de que no se haya cancelado la matrícula a instancia de parte en caso de destrucción de la aeronave o de que haya quedado inoperativa<sup>365</sup>. Por lo que respecta a la inoperatividad de la aeronave, cabe preguntarse cuándo se considera que queda inoperativa para proceder la cancelación de la matrícula, pues bien esto se produce cuando su titular no haya renovado en el plazo de cinco años su certificado de aeronavegabilidad, existiendo la posibilidad de conceder una prórroga de hasta diez años para el caso de las aeronaves históricas<sup>366</sup>.

En cuanto a los documentos a presentar para instar la cancelación, debe señalarse que en el caso de tratarse de aeronaves arrendadas, no se pide original y fotocopia del título jurídico que motive la cancelación –que es lo que se solicita en los casos distintos a los arrendamientos-, sino que se pide el original y la fotocopia de la resolución del contrato de arrendamiento o documento que demuestre que ambas partes están de acuerdo para cancelar la matrícula<sup>367</sup>. En el caso de que el destino de la aeronave sea un Estado no miembro del Espacio Económico Europeo, se debe aportar

---

<sup>364</sup> Letras c) y b) del art. 31.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. El motivo de cancelación que es denominado “*destrucción o pérdida total de la aeronave*” en el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves era llamado simplemente “*destrucción o pérdida de la aeronave*” en el anterior Reglamento que abordaba la matriculación de dichos bienes, quizás porque se incluía la inoperatividad y desguace de la aeronave que no implicaba la destrucción total de la aeronave, sino sólo de una parte, sobre todo el desguace (art. 21 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969).

<sup>365</sup> Art. 31.4 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. De estas causas de cancelación de oficio, la única que contemplaba el anterior Reglamento de matriculación de aeronaves es la de resolución judicial firme, todas las demás suponen una novedad en la regulación de la matriculación de aeronaves, ya que la destrucción de la aeronave se ha mencionado dentro de las causas de cancelación a instancia de parte y sólo si no se produce la cancelación de esa manera, se procede a la cancelación de oficio (art. 21 D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969).

<sup>366</sup> Se consideran aeronaves históricas aquellas definidas conforme al anexo II del Reglamento (CE) núm. 216/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de febrero de 2008 (DO núm. L 79, 19 marzo 2008), sobre normas comunes en el ámbito de la aviación civil y por el que se crea una Agencia Europea de Seguridad Aérea, y se deroga la Directiva 91/670/CEE del Consejo, el Reglamento (CE) núm. 1592/2002 y la Directiva 2004/36/CE (art. 31.4 párrafo 2º RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015). Se debe mencionar que antes de llevarse a cabo la cancelación de oficio, el Registro notificará al titular registral la incoación del expediente de cancelación, para que pueda formular alegaciones en un plazo de diez días hábiles (art. 31.4 párrafo 3º RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>367</sup> Letras a) y b) art. 31.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Es importante incidir en que los documentos solicitados para el caso de los arrendamientos son distintos porque en estas situaciones es imposible presentar el original el mismo día en el que las partes firman el certificado de devolución para que ese mismo día se tramite la cancelación; lo cual hubiera provocado que se hubiera tenido que pagar el alquiler de una aeronave que cumple con las condiciones para su devolución, pero cuya cancelación queda pendiente hasta que se reciba el original.

copia del Documento de Despacho de aduana para la exportación de la misma<sup>368</sup>. Además de los documentos anteriores, conviene recordar que para proceder a la cancelación de la matrícula, se debe aportar la documentación prevista en el artículo 12.2, que relaciona los documentos necesarios para llevar a cabo cualquier inscripción<sup>369</sup>.

Por lo que respecta a la cancelación temporal de la matrícula de la aeronave, podrá efectuarse cuando ésta fuera a ser matriculada temporalmente en un país extranjero y tengan previsto volver a matricularla en España, así que en lugar de cancelar la matrícula definitivamente, se realiza sólo un cancelación temporal<sup>370</sup>. Dicha cancelación temporal será como máximo de cinco años, siempre y cuando vaya a ser matriculada en un país extranjero en virtud de un título traslativo de posesión, aunque también se contempla esta opción de cancelación de matrícula, cuando la aeronave vaya a convertirse en aeronave militar temporalmente, en virtud de cualquier tipo de posesión que la ley contempla<sup>371</sup>. Cuando haya transcurrido dicho plazo sin que el titular registral haya solicitado la reanudación de la vigencia del certificado de matrícula, el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles procederá de oficio a la cancelación definitiva de la matrícula de la aeronave<sup>372</sup>.

Es el Registro de Matrícula de Aeronaves al que se le solicitará la cancelación definitiva de una matrícula, a instancia de parte o de oficio, y es dicho Registro quien tiene que practicar la

---

<sup>368</sup> Art. 31.3.c) RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Además, si el destino de la aeronave es un país no perteneciente al Espacio Económico Europeo y si fuese necesario para poder inscribir la aeronave en ese país, el certificado de aeronavegabilidad para la exportación, no se procederá a cancelar la matrícula de la aeronave hasta que el solicitante lo haya conseguido (art. 31.3 párrafo 2º RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015). Por otro lado, no se debe presentar la declaración de no sujeción al Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, en el caso de que la aeronave se enajenara a personas físicas o jurídicas extranjeras no residentes o no establecidas en España (art. 31.3 párrafo 3º RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>369</sup> Art. 31.3 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>370</sup> La cancelación temporal de matrícula aeronave tampoco se contempla en el anterior Reglamento sobre matriculación de aeronaves (*vid.* D 416/1969, de 13 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Matrícula de Aeronaves, BOE núm. 71, 24 marzo 1969).

<sup>371</sup> Art. 32 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Para llevar a cabo dicha cancelación temporal de la matrícula de la aeronave es necesario aportar la documentación solicitada en el artículo 31.3, así como el documento requerido en el párrafo 2º de dicho artículo 31.3. El Registro de Matrícula de Aeronaves español notificará la cancelación temporal de la matrícula de la aeronave, a través de una resolución, y lo comunicará al Registro de Matrícula de Aeronaves del país donde la aeronave vaya a ser matriculada.

<sup>372</sup> Art. 33.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En cuanto a los documentos que se tienen que presentar para la reanudación de la vigencia del certificado de matrícula se deben destacar: “c) Documento de Despacho de Aduana para la importación de la aeronave, en caso de proceder de un Estado no miembro del Espacio Económico Europeo; d) Certificado de la compañía aseguradora o contrato de seguro realizado de conformidad con el Reglamento (CE) 785/2004 del Parlamento europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, sobre los requisitos de seguro de las compañías aéreas y operadores aéreos, o en su caso conforme a lo previsto en la Ley de Navegación Aérea y otra normativa de aplicación” (art. 33.1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

inscripción de la cancelación, para posteriormente comunicar al Registro de Bienes Muebles la cancelación de la aeronave y la pérdida de la nacionalidad española de la misma<sup>373</sup>.

**88.** En el capítulo IV, el último, se destinan los artículos comprendidos entre el 31 y el 34, a regular las matrículas de prueba, su concesión, sus condiciones de utilización y su control por la Agencia Estatal de Seguridad Aérea.

Las matrículas de prueba podrán concederse a las aeronaves de fabricación en serie, cuando se trate de la realización de vuelos de verificación, puesta a punto y mantenimiento hasta su entrega al cliente; así como a las aeronaves que son prototipos, para la realización de vuelos de prueba para investigación, desarrollo, verificación, puesta a punto o certificación<sup>374</sup>. La matrícula de prueba estará formada por la marca de nacionalidad EC seguida por un guión y tres números<sup>375</sup>.

La Agencia Estatal de Seguridad Aérea podrá dar a cada solicitante una o más matrículas de prueba, indicando siempre los datos de la aeronave a la que se va a aplicar<sup>376</sup>. En cuanto a los solicitantes, en la versión inicial del proyecto sólo podía concederse una matrícula de prueba al fabricante de la aeronave, pero se modificó, porque así se podía dar cabida a otros solicitantes tales como organizaciones dedicadas a la investigación, al desarrollo o la experimentación.

La utilización de las matrículas de prueba estará sometida a que la aeronave cumpla con los requisitos de aeronavegabilidad, entre los que está poseer el documento de aeronavegabilidad correspondiente<sup>377</sup>. La AESA cuenta con un mes para resolver las solicitudes de matrícula de prueba, de manera que si transcurrido dicho plazo no existe resolución, se entenderá desestimada la solicitud<sup>378</sup>. Por último, aunque no menos importante, se debe tener en cuenta que aunque la concesión de la matrícula de prueba no supone la inscripción de la aeronave en el Registro de

---

<sup>373</sup> *Vid.* art. 34 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>374</sup> Art. 35 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. También se podrán conceder matrículas de prueba de las referidas arriba para la realización de demostraciones para la venta o entrenamiento de tripulaciones, bajo determinadas circunstancias.

<sup>375</sup> Art. 36 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Y se pondrán sobre la aeronave, siguiendo las normas vigentes ya señaladas al respecto

<sup>376</sup> Art. 37 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. En cuanto a cómo se deben usar las matrículas de prueba para las dos posibilidades: aeronaves en fabricación y prototipos *vid.* art. 38 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>377</sup> La eficacia de las mismas también está supeditada a que la aeronave sea operada por el solicitante, cumpliendo con los requisitos de la normativa vigente, de manera que si es operada por un tercero, se cancelaría automáticamente la matrícula de prueba (art. 39 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>378</sup> Todo ello de acuerdo con el art. 19.1 que recoge el silencio administrativo y los recursos (art. 40 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

Matrícula de Aeronaves Civiles, la AESA lleva un control de las mismas, por razones de seguridad<sup>379</sup>.

**89.** Por último, se ha añadido una disposición adicional para determinar el modo en que debe articularse la conexión entre el Registro de Matrícula, el Registro de Bienes Muebles y el Registro Internacional, de forma que ha de contener previsiones para que España pueda cumplir las obligaciones del Convenio de Ciudad del Cabo, ya que la ratificación del Protocolo relativo a garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico por parte de España parece inminente, necesaria para la aplicación de las normas contenidas en el Convenio<sup>380</sup>.

En esta disposición adicional sexta del Real Decreto se establece que será el Registrador competente de Bienes Muebles el que deberá hacer constar la reserva de prioridad internacional en el Registro Internacional, una vez que se ha realizado la inscripción de la garantía o del derecho internacional en el Registro de Bienes Muebles, o desde el asiento de presentación cuando se prevea la reserva de prioridad sobre derechos de constitución futura<sup>381</sup>. Por lo tanto, a los efectos de lo previsto en el artículo 18 del Convenio de Ciudad del Cabo, el Registro de Bienes Muebles es el punto de acceso nacional de la información necesaria para la realización de la inscripción internacional. Además, el Registro de Bienes Muebles informará inmediatamente al Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles de las comunicaciones realizadas al Registro Internacional<sup>382</sup>. En cuanto a que sea el Registro de Bienes Muebles el punto de acceso nacional para la inscripción internacional en nuestra opinión no es lo más adecuado por varias razones, que será abordadas con más detalle cuando se estudie el Convenio y su Protocolo. En primer lugar, el Registro de Bienes Muebles establece una serie de requisitos para la inscripción en el mismo de cualquier acto jurídico susceptible de inscripción, que la garantía internacional tal y como está definida en el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo no tiene por qué cumplir. En segundo lugar, como la primera

---

<sup>379</sup> Art. 41 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>380</sup> Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>381</sup> Disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>382</sup> En cuanto a los requisitos sustantivos y formales de la garantía o derecho internacional inscribible y los del procedimiento ante el Registro internacional se rigen por lo establecido en dicho instrumento internacional (disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

inscripción de la aeronave en el Registro de Bienes Muebles sólo puede ser la del dominio, si la aeronave ha obtenido la nacionalidad española mediante un contrato de arrendamiento o de *leasing*, dicho contrato de arrendamiento o de *leasing* no accederá al Registro de Bienes Muebles, aunque sí que suponga un derecho o garantía internacional susceptible de inscripción en el Registro Internacional<sup>383</sup>. En tercer lugar, si todas las comunicaciones del Registro de Bienes Muebles al Registro Internacional, también se realizan al de Matrícula, en el caso de los motores adquiridos en régimen de compraventa o de arrendamiento, esto no va a ser posible porque éstos no acceden al Registro de Matrícula como ya se ha visto –lo cual sí sucede en otros Estados–, sino que sólo las aeronaves acceden al mismo. Con lo cual va a ser difícil articular en la práctica la relación entre los tres registros, puesto que de hecho ya está siendo complicado conseguir la concordancia entre los registros ya existentes, el Registro de Matrícula y el Registro de Bienes Muebles.

Pero además de las garantías o derechos internacionales en dicha disposición también se hace referencia a las garantías y derechos sujetos a Ley española que fuesen susceptibles de inscripción en el Registro Internacional y los interesados lo solicitaran al Registrador de Bienes Muebles con el objetivo de ganar prioridad internacional. Pues bien, el Registrador una vez realizada la inscripción, deberá seguir el procedimiento anterior<sup>384</sup>.

Y todo ello, sin olvidar que de acuerdo con lo estipulado en el Convenio de Ciudad del Cabo, tendrán prioridad los derechos y privilegios, aún no inscritos en el Registro Internacional, sobre las garantías y derechos internacionales de bienes muebles registrables situados en España, que el legislador español se hubiese reservado como prioritarios en el correspondiente instrumento de ratificación del Protocolo aeronáutico<sup>385</sup>.

#### **IV. RÉGIMEN JURÍDICO DE LA AERONAVE COMO OBJETO DE DERECHOS. EL REGISTRO DE AERONAVES**

---

<sup>383</sup> Art. 180 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957.

<sup>384</sup> Disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>385</sup> Arts. 39 y 40 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

90. La aeronave es por tanto objeto de derechos, pero no sujeto de derechos. Aunque se haya mencionado que la aeronave está sometida a derechos y obligaciones, esto no quiere decir que haya que considerarla como un sujeto en la relación jurídica, ya se trate de un contrato de compraventa internacional, o bien se trate de un contrato de *leasing* internacional, sino que simplemente se ha empleado la terminología de manera inexacta, y se pretende aludir al conjunto de derechos y obligaciones que tiene el titular de la aeronave, tanto si es propietario como si es arrendatario<sup>386</sup>.

91. El aspecto fundamental que distingue a las aeronaves del resto de bienes muebles es su especial naturaleza jurídica, que se ha definido por la mayoría de los Derechos Civiles de los distintos Estados como cosa mueble registrable, dado que el valor de los mismos puede alcanzar cifras millonarias. Precisamente ha sido la importancia y la capacidad de individualización de la aeronave, lo que ha provocado que para responder mejor a las necesidades del tráfico jurídico y del aseguramiento del crédito, puedan tener acceso a la publicidad formal o registral, a diferencia de otros bienes muebles. Actualmente en el Derecho español, la inscripción de los derechos sobre la aeronave, ya sean reales como el dominio, la reserva de dominio o la hipoteca –estos últimos constituyen derechos de garantía-, ya cumplan más funciones de garantía como sucede en la práctica con el arrendamiento -aunque en concreto el arrendamiento financiero se aproxima a estructuras basadas en el derecho de propiedad-; se llevan a cabo a través del Registro de Bienes Muebles.

92. *El Registro de Bienes Muebles* es actualmente donde se registran las titularidades y gravámenes que existen sobre las aeronaves, aunque en un primer momento tales inscripciones se registraban en el Registro Mercantil<sup>387</sup>.

El art. 179 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956 es el que establece que se inscribirán en dicho Registro Mercantil las aeronaves de nacionalidad española y de propiedad privada que se destinen o puedan destinarse a usos industriales o mercantiles<sup>388</sup>. Sin embargo, la

---

<sup>386</sup> R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950, p. 111-112; F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958, p. 63; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 56-57; L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 174.

<sup>387</sup> Cuando se crea el Registro de Bienes Muebles en 1999 se establece: “*El Registro de Bienes Muebles es un Registro de titularidades y gravámenes sobre bienes muebles, así como de condiciones generales de la contratación. Dentro de cada una de las secciones que lo integran se aplicará la normativa específica reguladora de los actos o derechos inscribibles que afecten a los bienes, o a la correspondiente a las condiciones generales de la contratación*” (Apartado 2 de la disposición adicional única RD 1828/1999, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Condiciones Generales de la Contratación, BOE núm. 306, 23 diciembre 1999).

<sup>388</sup> Aunque el Reglamento del Registro Mercantil vigente es el de 1996, en lo que respecta a la inscripción de buques y aeronaves sigue estando en vigor el Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de

disposición adicional única del Real Decreto 1828/1999, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Condiciones Generales de la Contratación señalaba que las aeronaves debían inscribirse en la sección primera del Registro de Bienes Muebles<sup>389</sup>. Con lo cual se suscitó la cuestión de si las aeronaves debían seguir siendo objeto de inscripción en el Registro Mercantil. La respuesta a esta pregunta fue resuelta a través de la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 11 de abril de 2000, sobre determinadas cuestiones derivadas de la creación del Registro de Bienes Muebles, que señaló que: *“En la sección de buques y aeronaves (sección primera) del nuevo Registro de Bienes Muebles se deben practicar todas las inscripciones de actos y contratos relativas a embarcaciones y aeronaves, con independencia (con relación a los buques) de la lista en la que estén inscritas en el Registro administrativo correspondiente. Cada uno de los actos, contratos y gravámenes (compraventas, al contado o a plazos, arrendamientos, hipoteca naval o mobiliaria, anotación de embargo o demanda, ejecución forzosa, etcétera) que se realicen sobre tales bienes serán calificados y en su caso inscritos o anotados preventivamente dentro de dicha Sección por el Registrador de Bienes Muebles”*<sup>390</sup>. Por lo tanto, queda suficientemente claro que las titularidades y gravámenes de las aeronaves se inscriben en el Registro de Bienes Muebles; pero habría que determinar qué Registrador será el competente para llevar a cabo las inscripciones.

**93.** Se puede deducir de lo anterior que el Libro de Aeronaves sólo existía en el Registro Mercantil territorial de Madrid desde 1956<sup>391</sup>. Y fue el mencionado Real Decreto 1828/1999 el que en su disposición transitoria única el que estableció que hasta que no se modificase la demarcación

---

diciembre de 1956 (BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957). *Vid.* Disp. Trans. 13ª. del RD 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, BOE núm. 184, 31 julio 1996. Por lo tanto, de dicho Reglamento del Registro Mercantil de 1956 está en vigor en materia de inscripción de aeronaves, el Título VI.

<sup>389</sup> Apartado 1 de la disposición adicional única RD 1828/1999, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Condiciones Generales de la Contratación, BOE núm. 306, 23 diciembre 1999. El cambio de la inscripción de las titularidades y gravámenes de las aeronaves, desde el Registro Mercantil al Registro de Bienes Muebles se produce como consecuencia de la disposición final segunda de la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la comunidad Económica Europea (CEE) en materia de Sociedades (BOE núm. 178, 27 julio 1989), que autorizó al Gobierno para la regulación del Registro de Bienes Muebles, en el cual se unificarían los actuales Registros de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin desplazamiento y los de Buques y Aeronaves. De la misma manera, que la disposición adicional tercera de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles (BOE núm. 167, 14 julio 1998), establece que el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles se integraría en el Registro de Bienes Muebles, a cargo de los registradores de la propiedad y mercantiles, según dispusiera su Reglamento. De momento, no está en vigor el Reglamento del Registro de Bienes Muebles.

<sup>390</sup> Resol. DGRN de 11 de abril de 2000, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2000, pp. 2129-2131.

<sup>391</sup> Dicho Libro de Aeronaves estaba en el Registro Mercantil de Madrid, porque es donde se encontraba la sede del Registro de Matrícula. Pues el art. 177 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956 (BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1959) establecía: *“En el Registro Mercantil de la provincia donde hubiere matrícula de aeronaves se abrirá una sección especial para la inscripción del dominio y demás actos y contratos de transcendencia real relativos a las mismas”*.



registral correspondiente al Registro de Bienes Muebles, las secciones que lo formaran seguirían a cargo del registrador de la propiedad y mercantil que en el momento de la entrada en vigor del Real Decreto tuviese la competencia<sup>392</sup>. Por lo tanto, la competencia se atribuye al Registro Mercantil Provincial de Madrid por ser la única provincia donde existe Registro de Matrícula de aeronaves, de manera que queda en suspenso el criterio sostenido en el apartado 4 de la disposición transitoria de la Ordenanza de 19 de julio de 1999 para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, que atribuye al Registro Central de la Propiedad Mobiliaria la competencia sobre la inscripción de aeronaves<sup>393</sup>. Esto por lo que respecta a la inscripción del dominio y demás actos y contratos de trascendencia real relativos a la aeronave, según el art. 177 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956<sup>394</sup>.

Sin embargo, aunque los arts. 177 a 190 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956 no prevén expresamente la inscripción de los contratos de venta a plazos y arrendamientos sobre aeronaves, la Ley 28/1998 de Venta a Plazos de Bienes Muebles sí que contempla la inscripción de dichos contratos ya que las aeronaves son bienes corporales no consumibles e identificables<sup>395</sup>. Y es la Ordenanza de 19 de julio de 1999 antes citada, la que señala que será competente para la inscripción de los contratos de venta a plazos y de arrendamientos sobre aeronaves, el Registro correspondiente al domicilio del comprador o arrendatario, o siendo varios, el de cualquiera de ellos<sup>396</sup>. Por lo tanto, en principio los Registradores Mercantiles Provinciales a cargo del Registro de Bienes Muebles serán también competentes para inscribir en su sección primera (buques y aeronaves), los contratos de venta a plazos y de arrendamiento financiero de aeronaves, siendo el domicilio del comprador o del arrendatario el criterio determinante de la competencia<sup>397</sup>.

Pero se añade en la Resolución de la DGRN de 29 de enero de 2001 que una vez inmatriculada la aeronave en virtud de uno de los criterios anteriores, el Registro donde se hubiera inmatriculado

---

<sup>392</sup> Disposición transitoria única RD 1828/1999, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Condiciones Generales de la Contratación, BOE núm. 306, 23 diciembre 1999. También lo establece la Resol. DGRN de 11 de abril de 2000, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2000, pp. 2129-2131. Así como la Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>393</sup> Apartado 4 disposición transitoria Orden de 19 de julio de 1999 por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 172, 20 julio 1999; Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>394</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>395</sup> Disposición adicional primera Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 167, 14 julio 1998.

<sup>396</sup> Art. 9 Orden de 19 de julio de 1999 por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 172, 20 julio 1999; Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>397</sup> Se señala en principio porque como se verá más adelante en la práctica esto no es así.

será competente para la inscripción de los demás actos y contratos sobre la aeronave, dado el principio de tracto sucesivo que caracteriza a los Registros de bienes<sup>398</sup>.

**94.** Se debe recordar que la primera inscripción de la aeronave se debe realizar en el Registro de Matrícula, para la obtención de la matrícula, ya sea adquirida en virtud de un título de propiedad, de un contrato de arrendamiento o cualquier otro título traslativo de posesión o uso de la aeronave<sup>399</sup>. Posteriormente se inscribirán cuando proceda en el Registro de Bienes Muebles, de conformidad con su normativa específica<sup>400</sup>. Sin embargo, el art. 180 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956 señala que la primera inscripción de la aeronave ha de ser obligatoriamente la del dominio<sup>401</sup>. Esto provoca que si la aeronave se inscribe en el Registro de Matrícula en virtud de un contrato de arrendamiento sobre la misma, dicho contrato no va a poder ser inscrito en el Registro de Bienes Muebles por el Registrador Mercantil de Madrid. Pero además, si la aeronave ya consta en el Registro de Bienes Muebles de Madrid por un título de propiedad, los contratos de arrendamiento posteriores no van a poder ser inscritos por los Registradores Mercantiles de otras provincias, como por ejemplo el de Sevilla -debido a que el domicilio del arrendatario se encuentre en ese lugar- porque como consecuencia del principio de tracto sucesivo, cualquier arrendamiento posterior deberá inmatricularse en el Registro de Bienes Muebles de la provincia donde se hubiere inmatriculado en primer lugar, que es el Registro de Bienes Muebles de Madrid, a cargo de los Registradores Mercantiles de Madrid. En definitiva, el Registro de Bienes Muebles de Madrid es el único Registro competente para la inscripción de las aeronaves, porque es en Madrid donde se ubica el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles, a pesar de los argumentos esgrimidos por la Resolución de la DGRN de 29 de enero de 2001 otorgando también la competencia a los Registros de Bienes Muebles de otras provincias<sup>402</sup>.

Esta diferencia de criterios para la inscripción de las aeronaves entre el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles y el Registro Mercantil, ha obligado a establecer dos procedimientos distintos de matriculación de aeronaves, para que exista concordancia entre ambos registros, que ya fueron explicados al abordar el Registro de Matrícula<sup>403</sup>.

---

<sup>398</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001.

<sup>399</sup> Art. 10.2 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>400</sup> Art. 10.1 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>401</sup> Art. 180 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957.

<sup>402</sup> *Vid.* Página del Registro de Bienes Muebles de Madrid, disponible en línea en <https://www.rmercantilmadrid.com/rmm/DocumentosBienesMuebles.aspx> (consultada el 29 de octubre de 2015).

<sup>403</sup> Art. 10 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

En cuanto a los efectos de ambas inscripciones, de acuerdo con el art. 183 del Reglamento del Registro Mercantil, la certificación registral acreditará la propiedad de la aeronave y será la única forma de justificar que la aeronave está libre de cargas o gravámenes<sup>404</sup>. Pero además, la certificación del Registro de Matrícula sustituye al título de propiedad si se ha producido la pérdida o destrucción del mismo, mientras se solicita un duplicado, tal y como establece el art. 31 de la Ley de Navegación Aérea española de 1960<sup>405</sup>.

95. Por lo que respecta a los motores, la Resolución de la DGRN del 29 de enero de 2001 establece que son inscribibles en el Registro de Bienes Muebles, tanto los motores de aeronaves como las piezas de repuesto, siempre que reúnan los caracteres de bienes identificables, en virtud del art. 6.2 de la Ordenanza de 19 de julio de 1999, es decir: *“todos aquéllos en los que conste impresa la marca, modelo en su caso, y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales o que tengan alguna característica distintiva que excluya su confusión con otros bienes”*<sup>406</sup>.

Además, como se trata de elementos accesorios identificables, en la misma Ordenanza se señala que se incribirán en la Sección a la que pertenezca el elemento principal, por lo tanto deberán registrarse en la sección primera, que es donde se inscriben las aeronaves<sup>407</sup>. Así lo confirma la Resolución de la DGRN de 29 de enero de 2001, en la que se afirma que la inscripción de las piezas de repuesto y de los motores se practicará en la sección primera, abriendo folio separado a cada bien<sup>408</sup>.

Sin embargo, algunos autores afirman que en la práctica los contratos que tengan por objeto los motores de aviación, como los de *leasing* o los de compraventa a plazos, se inscriben en la sección tercera del Registro Provincial de Bienes Muebles correspondiente al establecimiento mercantil al que estén afectos, puesto que son considerados bienes de equipo<sup>409</sup>. Con lo cual, esto provoca que, a diferencia de lo que ocurriría si se realizase la inscripción en virtud del criterio anterior, no sólo

---

<sup>404</sup> Art. 183 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957.

<sup>405</sup> Art. 31 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>406</sup> Art. 6.2 Orden de 19 de julio de 1999 por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 172, 20 julio 1999. Esta misma definición sobre bien identificable es la que señala el art. 1.2 de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles (BOE núm. 167, 14 julio 1998).

<sup>407</sup> Apartado 2 disposición transitoria Orden de 19 de julio de 1999 por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 172, 20 julio 1999.

<sup>408</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>409</sup> Según las afirmaciones de la autora los datos que se anotan son el modelo, la marca, el número de serie del motor y el contrato relativo al motor (mediante testimonio, copia autorizada o modleo oficial) (M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (DIRS.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 100).

sería competente el Registro Mercantil de Madrid, sino otros Registros Provinciales para llevar a cabo la inscripción de los motores. La diferencia entre inscribir los motores en la sección primera (buques y aeronaves) o en la sección tercera (maquinaria industrial, establecimientos mercantiles y bienes de equipo) del Registro de Bienes Muebles correspondiente según se ha explicado, puede que dependa de si los motores están instalados en la aeronave –incribiéndose en la sección primera- o están almacenados –inscribiéndose en la sección tercera-. En cualquier caso, el principio de tracto sucesivo que caracteriza a los Registros de bienes, llevará a que el Registro donde se hubiera inmatriculado el motor por primera vez será competente para la inscripción de los demás actos y contratos sobre dicho motor<sup>410</sup>.

96. Por último, la Resolución de la DGRN establece que no es posible hacer discriminación entre nacionales españoles y de otros Estados miembros de la Unión Europea<sup>411</sup>. Así que, aunque el art. 179 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956 establece la obligatoriedad de la inscripción de las aeronaves de nacionalidad española, este precepto sólo puede entenderse teniendo en cuenta la normativa de la Unión Europea, y de los principios comunitarios de libre circulación de bienes y servicios y de libertad de establecimiento, que no permiten discriminación entre ciudadanos de los distintos Estados de la Unión Europea<sup>412</sup>.

Por lo tanto, las aeronaves, motores o piezas de repuesto pertenecientes a personas físicas o jurídicas de nacionalidad de cualquiera de los Estados miembros de la Unión Europea serán

---

<sup>410</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>411</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

<sup>412</sup> En este sentido, el art. 18 de la Ley de Navegación Aérea española de 1960 fue modificado para que los nacionales de los Estados de la Unión Europea pudiesen matricular sus aeronaves en el Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles y obtener así la nacionalidad española, como si de un nacional español se tratara (art. 18 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960). De la misma manera, que aunque esta modificación del texto de la Ley de Navegación Aérea no se hizo hasta el año 2011, sí que introdujeron cambios en el texto del art. 7 del Reglamento de Registro de Matrícula de Aeronaves de 1969 entonces en vigor, que establecía que los nacionales de otros Estados de la Unión Europea debían tener domicilio en España, o si se trataba de una persona jurídica, un representante, para poder matricular la aeronave en España (art. 1 RD 1709/1996 de 12 de julio, por el que se modifica el Registro de Matrícula de Aeronaves aprobado por el D 416/1969, de 13 de marzo, (BOE núm. 71, 24 marzo 1969), BOE núm. 187, 3 agosto 1996). Pues bien este requisito del domicilio en España, que se pedía en la normativa española para matricular la aeronave en España, era discriminatorio por razón de nacionalidad cuando se trata de nacionales de Estados de la Unión Europea. Así se señaló en la Sentencia del TJUE entre la Comisión y el Reino de Bélgica, que declaró el incumplimiento por parte de Bélgica de las obligaciones establecidas en los arts. 18, 49 y 56 del TFUE, ya que exigía a los operadores comunitarios la residencia o el establecimiento de al menos un año en Bélgica para poder matricular a la aeronave. La sentencia se dictó como respuesta al recurso presentado contra la decisión de la Autoridad aeronáutica belga que denegó la autorización de vuelo a un operador comunitario, porque no había cumplido el requisito del año de residencia o establecimiento en Bélgica, por lo que no había podido obtener la matriculación de la aeronave. El requisito exigido por Bélgica suponía una discriminación por razón de nacionalidad entre Estados de la Unión Europea y además un obstáculo al ejercicio de la libertad de establecimiento en los Estados del Unión, ambos prohibidos por el TFUE (STJCE 8 julio 1999, *Comisión de las Comunidades Europeas c. Reino de Bélgica*, C-203/98, *Rec.* 1999, p. I-04899, apartados 1 y 9).

inscribibles en el Registro de Bienes Muebles competente, de acuerdo a las mismas normas que las aeronaves de españoles que se han señalado anteriormente<sup>413</sup>.

## V. DERECHOS SOBRE LAS AERONAVES

97. En cuanto a los derechos sobre las aeronaves contemplados en el ordenamiento español, y que por tanto, son susceptibles de inscripción en el Registro de Bienes Muebles, se debe señalar por un lado, a aquellos derechos que son comunes a cualquier tipo de bien, y que son los que constituyen derechos reales tales como el dominio, la reserva de dominio o la hipoteca, donde estos dos últimos constituyen también derechos de garantía. Estos derechos reales son contemplados de forma similar también en otros ordenamientos.

Por otro lado, también se van a mencionar, los derechos del arrendador y del arrendatario de la aeronave, puesto que el arrendamiento, más concretamente el arrendamiento financiero, tiene la posibilidad de inscribirse en el Registro de Bienes Muebles, constituyendo en Derecho español una figura análoga a los derechos reales. En cualquier caso, el arrendamiento financiero cumple una función de garantía, que también se contempla en las legislaciones de otros Estados.

También se va a explicar otro tipo de derechos relativos a las aeronaves, contemplados en la Ley de Navegación Aérea española de 1960 y que son los créditos privilegiados concedidos sobre las aeronaves.

Y por último, se estudiará el embargo preventivo de aeronaves previsto en el Convenio de Roma de 1933, del que España es parte; puesto que el embargo e inmovilización de la aeronave son también derechos que están a disposición del acreedor.

98. La Ley reguladora de los derechos reales sobre los bienes, ya sean muebles o inmuebles, está recogida en el art. 10.1 del Código Civil español que es la norma de Derecho internacional privado español que regula dicha materia. Dicha norma recoge la regla *Lex Rei Site*, en virtud de la cual todos los derechos reales sobre los bienes quedan sometidos, con carácter general, a la ley del país donde dichos bienes se encuentren situados.

Ahora bien, la *Lex Rei Site* es de aplicación únicamente a los derechos reales sobre los motores de aeronaves porque los derechos reales sobre las aeronaves –compuesta por la célula y los

---

<sup>413</sup> Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.

motores- están regulados por la ley del lugar de su abanderamiento, matrícula o registro, *Lex Registri*, tal y como señala el art. 10.2 del Código Civil español.

99. El art. 10.1 del Código Civil señala de forma genérica que los derechos reales regulados por la *Lex Rei Sitae* –o la *Lex Registri*- son: la posesión, la propiedad y los demás derechos sobre los bienes, además de la publicidad. Por lo tanto, se plantea la cuestión de determinar si con el concepto “derechos sobre bienes” el legislador quería referirse exclusivamente a los derechos reales sobre los bienes (*jus in re*) –y que es el concepto que se está utilizando- o si se redactó de esa manera para poder incluir los derechos sobre los bienes de los que dispone un sujeto aunque no sea el propietario de los mismos<sup>414</sup>. El concepto de derecho real de dicha norma es un concepto propio de Derecho internacional privado, válido exclusivamente a tales efectos, por lo que debe ser entendido en sentido amplio.

La calificación de un derecho sobre la aeronave en conjunto o los motores de forma individualizada como derecho real o personal debe realizarse con arreglo a la Ley española (art. 12.1 del Código Civil) y no con arreglo a la *Lex Registri* o a la *Lex Rei Sitae*, según se trate respectivamente de una aeronave o de un motor de aeronave. Por lo tanto, los derechos reales desconocidos en Derecho español deben ser incluidos en la categoría de derechos reales del art. 10.1 del Código Civil solo si presentan los caracteres propios de los derechos reales regulados en Derecho español<sup>415</sup>.

Por lo tanto, en los derechos reales regulados por el art. 10.1 del Código Civil se incluyen todos los derechos reales típicos y contemplados en el Derecho español, entre los que se deben mencionar para los efectos del presente trabajo los derechos reales de goce, tales como la propiedad, el usufructo o el uso, entre otros; o los derechos reales de garantía como la prenda o la hipoteca<sup>416</sup>. Pero además, se consideran comprendidos dentro de dicho concepto, todos aquellos derechos reales

---

<sup>414</sup> Esto es especialmente importante en relación con el Derecho inglés, donde por herencia medieval, la tierra pertenece a la Corona, por lo que es el auténtico propietario (*absolut ownership*), mientras que las personas que poseen la tierra son los *land owner*, que disponen, según el Derecho inglés, derechos sobre la tierra similares a los derechos reales contemplados en los Derechos continentales (J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1029).

<sup>415</sup> Los caracteres de los derechos reales en Derecho español son: a) Inmediatividad, pues los derechos reales suponen un poder autónomo y directo de un sujeto sobre un bien físico y sería el elemento interno o contenido económico del derecho real; b) Derecho de persecución y exclusión de la cosa *erga omnes*, significa que los derechos reales son oponibles frente a cualquier persona, siendo éste el elemento externo o garantía jurídica del contenido económico del derecho real (J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1029).

<sup>416</sup> Existen también otros tipos de derechos como los derechos reales de adquisición tales como el retracto convencional y legal, derecho de tanteo o de opción; o los derechos reales *in faciendo*, que son derechos reales que imponen a los terceros derechos de hacer, siendo el caso de las cargas territoriales propias de ciertos Derechos germánicos (*Reallasten*) o las servidumbres positivas (J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1029).

que no son conocidos ni típicos en Derecho español, siempre que reúnan los caracteres esenciales de todos los derechos reales en Derecho español; siendo este el caso del *mortgage* del Derecho anglosajón o el *lien* del Derecho francés; pero no se considera derecho real el *lease of land* del Derecho inglés.

**100.** Así, nos encontramos con las aeronaves cuyos derechos quedan regulados siempre por la misma norma, la ley del Estado de matrícula de la aeronave, independientemente del lugar en el que éstas se encuentren.

Sin embargo, en el caso de los motores, se plantea un problema de conflicto móvil, pues los derechos sobre los mismos están sometidos a la *Lex Rei Sitae*, que para los bienes muebles dicho lugar de situación. El art. 10.1 del Código Civil soluciona el problema del conflicto móvil, al ordenar aplicar la ley del lugar donde los motores se hallen. Por lo tanto es aplicable la ley del país donde se encuentra el motor en el momento en que acontece dicho acto: la transmisión de la propiedad en el contrato o la constitución de la hipoteca<sup>417</sup>. En consecuencia, mientras los motores se encuentran en un país todos los actos que afectan a su propiedad y demás derechos reales se rigen por la ley de dicho país. Pero cuando los motores se trasladan a otro país, la Ley de ese segundo Estado es la que se aplica, pero exclusivamente a partir del momento en que está situado en ese otro Estado.

## **1. Derechos sobre la aeronave como propietario**

**101.** En cuanto a los derechos sobre la aeronave como propietario se van a distinguir dos posibilidades: en primer lugar, los derechos relacionados con el dominio y condominio absoluto; y en segundo lugar, en el caso de que exista una reserva de dominio sobre la aeronave, los derechos relativos a la misma.

### **A. Dominio y condominio**

**102.** El dominio sobre la aeronave puede adquirirse o bien de modo originario a través de la construcción de la misma, o bien de modo derivativo a través de un contrato de compraventa. En cuanto a la compraventa de aeronaves, será analizada en el capítulo correspondiente.

---

<sup>417</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1033.

Pero en lo que respecta a la construcción de las aeronaves, se debe destacar la inel Estado está presente. De hecho, el principio de intervención estatal en lo que a la construcción se refiere, está recogido a nivel internacional en el artículo 31 y en el Anexo VIII del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (OACI), celebrado en Chicago el 7 de diciembre de 1944, también conocido como Convenio de Chicago, el cual establece que en aras de la seguridad, toda aeronave debe diseñarse, construirse y explotarse de conformidad con los requisitos de aeronavegabilidad exigidos en el Estado de matrícula de la misma, para la obtención del correspondiente certificado de aeronavegabilidad, que atestigüe que está en condiciones de volar<sup>418</sup>.

Los Estados firmantes del Convenio de Chicago, entre los que está España como se deduce del Instrumento de ratificación del Protocolo del Convenio, así como otros países comunitarios, como Francia, Italia o Gran Bretaña y no comunitarios, es el caso de Argentina o Estados Unidos; fueron desarrollando a través de sus respectivas leyes nacionales el principio de intervención estatal en materia de construcción de aeronaves recogido en el citado Convenio<sup>419</sup>.

Al hacer un análisis de Derecho Comparado de diversas legislaciones nacionales en lo que a construcción de aeronaves se refiere, se llega a la conclusión de que el Estado ha de intervenir en la construcción de aeronaves a través de sus órganos de control, que fundamentalmente se manifiesta en el acceso al registro de aeronaves, a través de una inscripción provisional, pero que se transformará en definitiva al finalizar el proceso constructivo<sup>420</sup>. Esta inscripción provisional contiene la diversificación de la célula y los motores.

---

<sup>418</sup> Art. 31 y Anexo VIII Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>419</sup> Vid. Los países firmantes del Convenio sobre Aviación Civil Internacional suscrito en la Conferencia de Chicago de 7 de diciembre de 1944, BOE núm. 55, 24 febrero 1947; así como el Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969.

<sup>420</sup> Así, la Ley de Navegación Aérea español de 1960 declara libre el estudio y las iniciativas referidas a la construcción de aeronaves, pero requiere que el Estado intervenga técnicamente en la misma. Esta intervención se manifiesta de forma diferente si se trata de la construcción de prototipos, a si los aparatos construidos son fabricados en serie, dado que respecto de los primeros, la ley exige la calificación y autorización para el vuelo por el Ministerio del Aire; y para los aparatos en serie su fabricación debe ser simplemente controlada por dicho Ministerio del Aire para su puesta en circulación, quien podrá suspender la construcción de la misma cuando no se ajuste a las condiciones en que fue autorizada (arts. 34 y 35 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960). El Código de la Navegación de Italia de 1942 se establece al amparo del artículo 848 que la construcción de la aeronave debe someterse al control técnico, para el que en la actualidad tiene atribuida la competencia el *ENAC (Ente Nazionale per l'Aviazione Civile)*. Por otro lado, el constructor debe hacer una declaración ante el *ENAC* en la que se indique el establecimiento en el cual serán construidos la célula y los motores; de dicha declaración se toma nota en el registro de construcciones (A. MASUTTI, *Il diritto aeronautico. Lezioni, casi e materiali*, G. Giappichelli, Turín, 2004, p. 245; F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavalía, Buenos Aires, 1973, p. 16; R. ALBANO, *Studi sulla costruzione della nave e dell'aeromobile*, Giuffrè, Milán, 1960, p. 30; art. 848 Código de la Navegación de Italia de 1942). En Gran Bretaña en la Sección 8 de la *Civil Aviation Act* de 1949 se aseguraba el acceso del Estado a las fábricas para inspeccionar los trabajos en curso y en el artículo 13 de la *Civil Aviation Act* de 1960 se facultaba al ministro del ramo para llevar a cabo las inspecciones, investigaciones, pruebas, experimentos o ensayos de vuelo, así como para



También se manifiesta dicho control en la vigilancia de toda esta fase, que incluye la aprobación de las entidades dedicadas a la producción y el diseño, y derivado de todo lo anterior la posibilidad de suspender el proceso constructivo; o por el contrario dar su conformidad a la construcción de la aeronave y emitir el correspondiente certificado de aeronavegabilidad<sup>421</sup>.

**103.** En cuanto al condominio o propiedad compartida de la aeronave por dos o más empresas, en relación con el propietario individual de la aeronave, plantea el problema de la complejidad que surge en cuanto a cómo compaginar los intereses de los copropietarios, a veces divergentes y que necesitan ser identificados en sus relaciones con terceros. Si bien como se ha afirmado antes, en virtud del art. 10.2 del Código Civil español será la ley del Estado de matrícula de la aeronave la que regule tanto la validez como los efectos del condominio; mientras que en el caso de los motores en base al art. 10.1 del Código Civil español será la *Lex Rei Sitae* en el momento en que se constituyó el condominio la que determine la existencia del mismo, así como sus efectos.

El condominio también plantea el problema de la determinación de los requisitos exigibles para admitir la titularidad de los condominios y la matriculación de las aeronaves que les pertenecen. En este sentido, las leyes en la materia de cada ordenamiento establecen sus propias normas para admitir la matriculación de sus condominios, que bien puede ser que al menos dos tercios del condominio tenga la nacionalidad de ese Estado, exigir que la mayoría simple del condominio tenga dicha nacionalidad o que todos los miembros del condominio tengan la nacionalidad del Estado en cuestión<sup>422</sup>.

**104.** Se plantea un problema cuando con respecto a los motores no se haya adquirido completamente el derecho real en el Estado de origen, de manera que al ser trasladados a otro Estado, el Estado de destino establece un sistema distinto de adquisición de la propiedad. Pues bien, se plantea la cuestión de la validez de dicho derecho real. En este caso, el que los derechos sobre los motores estén regulados por la *Lex Rei Sitae* en virtud del 10.1 del Código Civil, no funciona correctamente<sup>423</sup>. Para solucionar este problema, se arbitran dos posibles soluciones. En cuanto a la primera consiste en que se tengan que volver a cumplir el Estado de destino todas las condiciones requeridas en el Estado de destino para la adquisición del dominio. Sin embargo, puesto que el

---

autorizar también a otras personas a efectuarlos en las aeronaves en construcción o en los elementos que hubieran de integrarlas (C. N. SHAWCROSS/ K. M. BEAUMONT, *Air Law*, Butterworths, Londres, 1945, Tomo I, p. 594).

<sup>421</sup> Respecto a las normas relativas al certificado de aeronavegabilidad de la aeronave ya han sido mencionadas en apartados anteriores.

<sup>422</sup> Para un análisis de este aspecto del condominio *vid.* F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970, pp. 199-201.

<sup>423</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Derechos reales", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1035.

motor ha sido trasladado a otro Estado antes de constitución en el Estado de origen del derecho de propiedad, sería más lógico que se completaran las condiciones requeridas en el Estado de destino para la adquisición del dominio, pero sin tener que volver a cumplir todos los requisitos para las adquisiciones del dominio, que ya se inició en el Estado de origen. Esta solución en nuestra opinión es la más adecuada porque es en el Estado de destino donde el título de propiedad va a desplegar sus efectos.

Este problema no se plantea en el caso de las aeronaves, cuyos derechos están regulados por la Ley del Estado de matrícula de la misma.

**105.** En relación con lo anterior, el derecho de propiedad de la aeronave por parte de la sociedad de *leasing*, también se constituye con arreglo a la ley del Estado de matrícula de la misma. Dicha ley deberá determinar si para la constitución de ese derecho real es necesario un contrato válido, cuya validez y efectos se regirán por la *lex contractus*. Pero también esa ley establecerá si a ese contrato se le atribuyen directamente efectos reales o si son necesarios determinados actos para que se produzca el efecto real, como por ejemplo, el traspaso posesorio, la tradición (*traditio*) o la inscripción<sup>424</sup>. El Derecho español exige título (contrato) y modo (tradición), mientras que en el Derecho francés o italiano la transmisión de la propiedad se produce sólo con el consenso, por lo que basta con el contrato. Por lo tanto, si se aplicara la ley española, como Ley del Estado de matrícula, la sociedad de *leasing* no adquiriría la propiedad sobre las aeronaves, puesto que en Derecho español se impone la tradición para la adquisición de la propiedad<sup>425</sup>. Sin embargo, la realidad es que tanto las cláusulas de los contratos de *leasing* como la jurisprudencia recogen el deber de reconocimiento por parte del usuario de la titularidad dominical que la sociedad de *leasing* mantiene sobre el bien<sup>426</sup>. Efectivamente, en los contratos de *leasing* se prevé el respeto, la publicidad y la protección de ese derecho de propiedad, además de que la jurisprudencia ha señalado que la compra para ceder en *leasing* constituye un contrato de compraventa perfecto que, en unión de la tradición instrumental, opera como título que desplaza el dominio hacia el comprador, con independencia de que dicha transmisión del dominio derive de una posterior operación de *leasing*<sup>427</sup>.

---

<sup>424</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 190.

<sup>425</sup> Lo mismo podría decirse respecto de los motores, pero sería la *Lex Rei Sitae*, la que regiría la validez de la constitución de los derechos de propiedad sobre los mismos.

<sup>426</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 192.

<sup>427</sup> El Tribunal Supremo ha señalado que la recurrente era la titular dominical en el momento de interponer la demanda y que por lo tanto, ostentaba la legitimación pasiva para que la acción se dirigiera contra ella (STS de 30 de junio de 1993 (RJ\1993\5336)).

## B. Reserva de dominio

106. En ocasiones también se realizan contratos de compraventa de aeronaves con reserva de dominio. Dicha reserva de dominio que se incluye en los contratos de compraventas de aeronaves realizados a plazos, permite que el vendedor conserve la propiedad hasta que se cumplan las condiciones pactadas en el contrato, que en este caso serían los pagos. En el ordenamiento español, la inscripción en el Registro de Bienes Muebles de dichos contratos de venta a plazos, al efecto de las reservas de dominio o las prohibiciones de disponer incluidas en dichos contratos, les confiere eficacia frente a terceros<sup>428</sup>.

107. El problema que se podría plantear con respecto a estos derechos constituidos válidamente con arreglo al Derecho español u otro ordenamiento, en los que es necesaria la inscripción registral, es que sean reconocidos en otros ordenamientos. Pero en principio cualquier derecho sobre la aeronave debería ser reconocido en cualquier Estado puesto que se ha constituido válidamente con arreglo a la Ley del Estado de matrícula de la misma y más si cabe la reserva de dominio, que es un derecho contemplado en la mayoría de los ordenamientos. Pero quizás más orientado a una uniformidad en el reconocimiento de estos derechos, surgió la necesidad de la redacción del Convenio de Ciudad del Cabo.

En relación con los motores se plantea un problema mayor con respecto a la reserva de dominio, puesto que la creación, nacimiento y constitución de la reserva de dominio se rige por la Ley del país en el que se encuentra el bien en ese momento. Y esto no cambia aunque el motor sea trasladado. Ahora bien, cuál debe ser la ley reguladora de los efectos y el contenido de la reserva de dominio. Dos soluciones son de nuevo posibles. Si se aplica la *Lex Rei Sitae*, la Ley del país de destino en el que se encuentra el bien debe regir tales efectos, y en particular debe regir las condiciones de oponibilidad del derecho frente a terceros<sup>429</sup>. De tal modo que si la reserva de propiedad sobre un motor constituida en un país que no exige su inscripción, como pudiera ser

---

<sup>428</sup> El art. 15 establece textualmente: "1. Para que sean oponibles frente a terceros las reservas de dominio o las prohibiciones de disponer que se inserten en los contratos sujetos a la presente Ley, será necesaria su inscripción en el Registro a que se refiere el párrafo siguiente. La inscripción se practicará sin necesidad de que conste en los contratos nota administrativa sobre su situación fiscal. El Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles se llevará por los Registradores de la Propiedad y Mercantiles y se sujetará a las normas que dicte el Ministerio de Justicia. 2. A todos los efectos legales se presumirá que los derechos inscritos en el Registro existen y pertenecen a su titular en la forma determinada por el asiento respectivo. Igualmente se presumirá, salvo prueba en contrario, que los contratos inscritos son válidos. Como consecuencia de lo dispuesto anteriormente, no podrá ejercitarse ninguna acción contradictoria del dominio de bienes muebles o de derechos inscritos a nombre de persona o entidad determinada sin que, previamente, o a la vez, se entable demanda de nulidad o cancelación de la inscripción correspondiente (...)" (art. 15 Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 167, de 14 de julio de 1999).

<sup>429</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Derechos reales", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1037.

Alemania, Austria o los Países Bajos, cuando el bien pasa a un Estado en el que se exige tal inscripción registral, ésta debe realizarse para que produzca sus efectos jurídicos propios y sea oponible frente a terceros. Esta posibilidad lleva a situaciones claudicantes. Por lo que parece más oportuno que se desarrolle judicialmente el 10.1 del Código Civil, de manera que se permita al beneficiario de la reserva de dominio en un país donde no se exige registro de la misma, que pueda hacerla valer en otro país donde tal inscripción sí se exija, pero sólo durante un plazo de tiempo restringido, el que considere el juez en función del caso concreto<sup>430</sup>.

## 2. Derechos obligacionales sobre la aeronave: el contrato de arrendamiento

108. Por ser objeto del presente trabajo, se señalan como derechos obligacionales exclusivamente los derivados de los contratos de arrendamiento, y dentro de ellos se debe distinguir en cuanto a las aeronaves los contratos de arrendamiento financiero o *leasing* y los contratos de arrendamiento operativo, que serán estudiados en el apartado correspondiente. En cuanto a los derechos, nos vamos a centrar en los contratos de arrendamiento financiero que son los que están próximos a los derechos reales de garantía, a diferencia de los contratos de arrendamiento operativo.

Como ya se ha afirmado, los contratos de arrendamiento financiero en general, son susceptibles de inscripción en otros ordenamientos y en el el Derecho español en el Registro de Bienes Muebles. Sin embargo, en el caso de las aeronaves, en la práctica no es posible la primera inscripción de los contratos de arrendamiento financiero realizados sobre las mismas, sí que es posible una vez que ya se ha registrado el dominio; pero en cualquier caso en el Registro de Matrícula, sí que se pueden inscribir como cargas o gravámenes.

El problema como se verá surgía cuando no se inscribía el contrato de arrendamiento financiero, pero sí la opción de compra sobre la aeronave por parte de la aerolínea cliente. Esto en la actualidad ya no debería ser posible, como consecuencia de las últimas sentencias en las que se señala que el arrendamiento financiero debe ser calificado como un contrato atípico en el que coexisten la cesión de uso más la opción de compra, de manera que no se puede inscribir la opción

---

<sup>430</sup> En la misma línea pero sobre la oponibilidad a terceros de derechos sobre un contrato de *leasing* por parte de la sociedad de *leasing*, cuando se trata de un bien cuya garantía se constituyó en Alemania, donde no es necesaria inscripción registral, pero fue trasladado a Francia, que sí que la exigía pero sólo si el cliente se encontraba en Francia. Sin embargo, como el bien fue subarrendado, el cliente no se hallaba en Francia, razón por la cual no era susceptible de inscripción en dicho país. El Tribunal de Casación, en base a los datos del caso concreto, admitió la validez de la garantía constituida en Alemania, quizás porque en cualquier caso no se podía inscribir en Francia en virtud de sus leyes. Pero es criticable según P. RODRÍGUEZ MATEOS, cuya opinión se aproxima a la segunda opción arriba planteada, porque no parece apropiado exigir más requisitos de publicidad a las empresas locales que a las extranjeras. (G. KHAIRALLAH, "Cour de cassation (Ch. com.) 11 mai 1982", *RCDIP*, 1983, pp. 451 y ss.; P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 111-116).

de compra de manera separada sino el contrato de arrendamiento financiero en sí mismo, como también es posible en otros ordenamientos. En ordenamientos como el suizo o francés es necesaria la inscripción del contrato de *leasing* para que sea oponible la propiedad de la sociedad de *leasing* frente a los acreedores del arrendatario<sup>431</sup>.

Sin embargo, la jurisprudencia española ha reconocido el privilegio especial de crédito correspondiente a un contrato de arrendamiento financiero, a pesar de no haberse inscrito en el Registro de Bienes Muebles, ya que no es obligatoria la inscripción del contrato de arrendamiento financiero. El Tribunal Supremo determinó en la sentencia de 28 de julio de 2011 que la falta de inscripción del contrato no permite negar al crédito del arrendador financiero, el privilegio especial recogido en el art. 90.1.4º de la Ley Concursal española, ya que es suficiente con que el contrato conste en documento que lleva aparejada ejecución para que sea oponible frente a terceros por estar constituido conforme a la legislación específica –de oponibilidad frente a terceros-<sup>432</sup>.

**109.** En el mundo aeronáutico, se arbitran otros remedios para solucionar el problema de la no inscripción en ningún registro de los contratos de arrendamiento financiero, que pasa por la publicidad efectiva a través de la colocación de una placa en un lugar visible (“*in a reasonably prominent position*”), donde está incrita la situación de *leasing* de la aeronave con el nombre de su propietario. Dicha placa está confeccionada a base de materiales resistentes al fuego, situadas generalmente en la cabina y en cada motor<sup>433</sup>.

#### **A. Arrendador**

**110.** El derecho de arrendamiento por parte del arrendador no es considerado en Derecho español un derecho real, sino un derecho personal<sup>434</sup>. Sin embargo, como se ha señalado puede ser inscrito en el Registro de Bienes Muebles y puede tener ciertos efectos reales, como se ha podido comprobar. Así que será la ley que rija el contrato de arrendamiento la que establezca los derechos y obligaciones del arrendador.

---

<sup>431</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 114.

<sup>432</sup> J. GIL RODRÍGUEZ, “Sentencia de 28 de julio de 2011. El privilegio especial del crédito correspondiente al *leasing* o arrendamiento financiero, aun cuando no se hubiese inscrito dicho contrato en el registro de Bienes Muebles”, *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, 2012, núm. 89, pp. 367-398.

<sup>433</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 280.

<sup>434</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1030.

111. Efectivamente los derechos del arrendador quedarán regulados por la ley estatal determinada con arreglo a la norma de conflicto que regula los contratos internacionales, que en el caso de tratarse de un Estado miembro de la Unión Europea, será el Reglamento Roma I.

Pero en Derecho español, así como en otros ordenamientos se le otorgan ciertos efectos y privilegios al arrendador financiero, que se asimilan a los derivados de los derechos reales de garantía. Este es el caso de las acciones establecidas tras el incumplimiento de pago de cuotas por el arrendatario, por parte de la Ley de Venta a Plazos de Bienes<sup>435</sup>. De manera, que el arrendador podría realizar un proceso de ejecución contra el patrimonio del deudor, considerando título ejecutivo el contrato de arrendamiento financiero elevado a escritura pública o formalizado como póliza intervenida<sup>436</sup>.

Sin embargo, para la adquisición de la propiedad por parte del arrendador deudor objeto de *leasing* sería necesario que en el contrato se incluyese alguna cláusula que estableciese que en caso de incumplimiento puedan declararse vencidas las cuotas pendientes e incluso, la cuota residual equivalente a la opción de compra. De manera que se incluiría el objeto de *leasing* en el patrimonio que la empresa de *leasing* pueda ejecutar para el cobro de su crédito. Con el añadido de que bajo determinadas condiciones, el derecho de cobro de las cuotas señaladas podría ser considerado un crédito privilegiado para el arrendador en virtud del art. 90.1.4º de la Ley Concursal<sup>437</sup>. Ahora bien, para que se reconozca el crédito privilegiado señalado en el anterior precepto de la Ley Concursal, a las sociedades de *leasing* sobre el bien cedido en arrendamiento, es necesario que estas sociedades puedan proceder contra el bien. Y esto se produce después de que se exija el cumplimiento del contrato declarando vencidas las cuotas pendientes, incluida la cuota residual, y transfiriendo la propiedad al arrendatario<sup>438</sup>.

---

<sup>435</sup> Párrafo 2 de la Disposición Adicional Primera de la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

<sup>436</sup> Esto no quiere decir que el incumplimiento del arrendatario ocasione siempre la ejecución del objeto de *leasing*, ya que al mantener el arrendador financiero la propiedad de dicho bien, éste no estaría incluido en el patrimonio a ejecutar (M.-R. DÍAZ ROMERO, *El leasing mobiliario como garantía en operaciones financieras*, Aranzadi, Navarra, 2013, p. 161).

<sup>437</sup> Vid. J. GIL RODRÍGUEZ, “Sentencia de 28 de julio de 2011. El privilegio especial del crédito correspondiente al *leasing* o arrendamiento financiero, aun cuando no se hubiese inscrito dicho contrato en el registro de Bienes Muebles”, *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, 2012, núm. 89, p. 397. En dicha sentencia a pesar de que el contrato de *leasing* ya se había resuelto, el Tribunal Supremo consideró que el arrendador tenía un crédito con privilegio especial por las cuotas impagadas y anticipadamente vencidas, en aplicación de una de las cláusulas contenidas en el contrato de arrendamiento financiero.

<sup>438</sup> J. GIL RODRÍGUEZ, “Sentencia de 28 de julio de 2011. El privilegio especial del crédito correspondiente al *leasing* o arrendamiento financiero, aun cuando no se hubiese inscrito dicho contrato en el registro de Bienes Muebles”, *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, 2012, núm. 89, p. 382. Sin embargo, según otros autores si la transmisión de la propiedad al arrendatario deudor se produce una vez pagadas las cuotas vencidas y la residual de opción de compra, es necesario que se haya ejecutado previamente el patrimonio del deudor para el cobro, por lo que el bien objeto de *leasing* no podría ser incluido en dicho patrimonio ejecutado (M.-R. DÍAZ ROMERO, *El leasing mobiliario como garantía en operaciones financieras*, Aranzadi, Navarra, 2013, p. 162).

## B. Arrendatario

**112.** La posesión sobre la aeronave como arrendatario, no constituye un derecho real, por lo que el art. 10.2 del Código Civil no sería de aplicación. Así que *Lex Registri*, es decir la ley de la nacionalidad o matrícula de la aeronave no regularía la posesión de la aeronave.

Por lo tanto, la posesión de las aeronaves por parte de un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento no constituye un derecho real, sino que estaría regulada la posesión por el contrato de arrendamiento. Sin embargo en el caso de los motores, el art. 10.1 del Código Civil se aplica también a la posesión, porque el legislador lo incluyó expresamente en el supuesto de hecho del art. 10.1 del Código Civil. Así pues, la *Lex Rei Sitae* regulará la posesión de los motores por parte del arrendatario, en virtud de un contrato de arrendamiento.

**113.** Como se ha visto al abordar los derechos en el caso del arrendador, los derechos y obligaciones del arrendatario también quedan regulados por la ley que rige el contrato de arrendamiento, que es la ley estatal señalada por la norma de conflicto aplicable a los contratos internacionales. Se debe destacar que aunque no supone un derecho real, ni tiene efectos como si lo fuera, uno de los derechos del arrendador que se suele recoger en todos los contratos internacionales de arrendamientos, a través de una cláusula es el de disfrute y uso pacífico de la aeronave.

También es un derecho para el arrendatario la puesta a disposición o la entrega de la aeronave, que en el caso del arrendamiento financiero es realizado por parte del fabricante de aeronaves. Pues bien, podría pensarse que es la empresa de *leasing* la responsable de este incumplimiento, así que ésta no podría exigir el cobro de las cuotas de arrendamiento por la cesión de uso. Sin embargo, la doctrina en España coincide en que la responsabilidad por este hecho no puede recaer en la sociedad de *leasing* pues hizo correctamente las gestiones para la compra de la aeronave –que en el caso de la aeronave en mi opinión lo hace incluso la aerolínea arrendataria al fabricante- y pagó el precio de la aeronave<sup>439</sup>. En este sentido, en los contratos de *leasing* se establece que el arrendatario subroga a la empresa de *leasing* en sus derechos frente al fabricante, de manera que la empresa de *leasing* no tiene responsabilidad por la falta de entrega o de conformidad<sup>440</sup>.

Por otro lado, en Derecho español el arrendatario también cuenta con el derecho de opción de compra sobre la aeronave. Mientras que en otros ordenamientos, la opción de compra no es

---

<sup>439</sup> M.-R. DÍAZ ROMERO, *El leasing mobiliario como garantía en operaciones financieras*, Aranzadi, Navarra, 2013, p. 163.

<sup>440</sup> Efectivamente el contenido del contrato de arrendamiento financiero lleva implícita una subrogación no sólo por reclamar a la falta de entrega, sino respecto de cualquier otra acción que quiera ejercitar el arrendatario frente al fabricante.

obligatoria para que un contrato sea considerado un arrendamiento financiero, sí que lo es en Derecho español. Pues bien, el hecho de que se pueda inscribir la opción de compra por parte del arrendatario, pero no se inscriba el contrato de arrendamiento financiero porque no es obligatorio genera una problemática en relación con los contratos de arrendamiento<sup>441</sup>. Como ya se ha señalado, en la actualidad esta opción de compra no podría inscribirse, como consecuencia de la sentencia del 2014 en las que se señala que el arrendamiento financiero debe ser considerado en conjunto, ya que es un contrato atípico en el que coexisten la cesión de uso más la opción de compra. De manera que no puede disociarse la opción de compra del resto del contrato, ya que el importe de la cuota residual, no se corresponde con el valor real del mercado del bien, sino que es mucho más baja de dicho valor, puesto que con el resto de cuotas también se está pagando el bien objeto de *leasing*<sup>442</sup>.

**114.** Por último, mencionar brevemente la figura del explotador u operador de la aeronave, aunque es una figura relevante normalmente a efectos de responsabilidad. En este sentido, el Convenio de Roma de 1952 sobre daños causados a terceros en la superficie, tras señalar que la obligación de reparar los daños corresponde al operador expresa que: “(...) *se presume operador y responsable como tal, a menos que pruebe, en el juicio para determinar su responsabilidad, que otra persona es el operador (...)*”<sup>443</sup>. Por lo tanto, el operador o explotador de la aeronave puede ser o bien el propietario o bien el arrendatario<sup>444</sup>.

### 3. La hipoteca

**115.** Es en la Ley de Navegación Aérea de 1960, donde se señala el carácter hipotecable de la aeronave, puesto que es considerado un bien mueble de naturaleza especial<sup>445</sup>. También se señala que solamente podrán ser objeto de hipoteca las aeronaves matriculadas en España<sup>446</sup>.

---

<sup>441</sup> F. GARCÍA SOLÉ/ J.-I. RUBIO SAN ROMÁN, “Problemática jurídica del “leasing” de aeronaves en España”, *RFDUCM*, 1994, núm. 82, p. 102.

<sup>442</sup> Resol. DGRN de 18 de marzo de 2014, BOE núm. 100, 24 abril 2014, pp. 32824-32828.

<sup>443</sup> Art. 2.3 Instrumento de Ratificación del Convenio sobre daños causados a terceros en la superficie por aeronaves extranjeras, firmado en Roma el 7 de octubre de 1952, BOE núm. 117, 17 mayo 1961.

<sup>444</sup> A su vez la figura del explotador debe distinguirse del transportista aéreo, ya que una compañía puede celebrar un contrato como tal para sin disponer de ninguna aeronave para ello. Por lo tanto, un transportista que explota servicios de transporte aéreo, lo puede hacer en sus propias aeronaves o en las de otro transportista con arreglo a un acuerdo comercial (art. 33.2 Instrumento de Ratificación del Convenio para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional, hecho en Montreal el 28 de mayo de 1999, BOE núm. 122, 20 mayo 2004). La superposición de ambas figuras se produce cuando un transportista cumple con los servicios que tiene a su cargo, mediante el empleo de aeronaves explotadas por él, que en la realidad ocurre generalmente (F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 219).

<sup>445</sup> Art. 130 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>446</sup> Art. 131 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.



También, en la Ley de hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de 1954 se repite que podrán ser hipotecadas las aeronaves de nacionalidad española, siempre que estén inscritas en el Registro de Bienes Muebles<sup>447</sup>. Además, en la misma se establecen expresamente los elementos de la aeronave que son susceptibles de hipoteca, entre los que está la célula y los motores, a menos que se pacte otra cosa distinta; así como los repuestos de almacén, entre los que podrían estar motores de repuesto, siempre y cuando estén inventariados en la escritura de hipoteca<sup>448</sup>. Esto quiere decir que los motores pueden ser objeto de hipoteca de manera separada, si las partes así lo establecen o hipotecar sólo la célula de la aeronave<sup>449</sup>.

Esta misma norma regula las prendas sin desplazamiento de la posesión sobre la aeronave, que establece la inscripción de la garantía sobre la aeronave en el Registro de Bienes Muebles, lo cual permite saber el derecho pignoraticio que tiene sobre la aeronave el acreedor, ya que la posesión de la misma la detenta el deudor<sup>450</sup>.

**116.** Las aeronaves en construcción pueden ser también objeto de hipoteca siempre que se haya invertido en ellas al menos un tercio de su valor y se hubiese inscrito previamente en el Registro de Bienes Muebles. Una vez finalizado el proceso constructivo de la aeronave, la inscripción provisional en dicho registro se transformará en definitiva<sup>451</sup>.

En la escritura de hipoteca se deberá consignar además de las circunstancias generales, los siguientes datos: número de la aeronave en su registro de matrícula; la fase de construcción en la que se encuentre; las marcas de fábrica y de nacionalidad y otras características la identifiquen; el domicilio de la aeronave; y la especificación de todos los seguros concertados, sobre todo los de carácter obligatorio<sup>452</sup>.

También se señala en la Ley de Hipoteca Mobiliaria que sólo tendrán preferencia sobre la hipoteca mobiliaria, las remuneraciones surgidas por salvamento y los gastos absolutamente necesarios para la conservación de la aeronave, por orden cronológico inverso, siempre que se

---

<sup>447</sup> Art. 38 de la Ley de diciembre de 1954 sobre hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

<sup>448</sup> Art. 39 de la Ley de diciembre de 1954 sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

<sup>449</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 53-54.

<sup>450</sup> Esa es la diferencia con la prenda con desplazamiento de la posesión sobre un bien, en la que el acreedor tiene la posesión de bien como garantía. Por eso, no es utilizado en las transacciones comerciales de aeronaves.

<sup>451</sup> Art. 38 de la Ley de diciembre de 1954 sobre hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954; Art. 187 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957.

<sup>452</sup> Art. 40 de la Ley de diciembre de 1954 sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

anoten en el registro correspondiente dentro de los tres meses siguientes a aquel en que se hubiesen terminado dichas operaciones o reparaciones<sup>453</sup>.

**117.** El derecho anglosajón ha originado las denominadas hipotecas de flota aérea (*fleet mortgage*), que establece el gravamen hipotecario sobre la totalidad de las aeronaves integrantes de la flota aérea de una compañía aérea<sup>454</sup>. Se realiza sobre un número de aeronaves del mismo tipo, de tal manera que hay homogeneidad en la conformación de la flota aérea, no estando pensado para un número reducido de aeronaves<sup>455</sup>.

Con ella la totalidad de las aeronaves y cada una por su lado en particular sirven de garantía de la operación realizada, por lo que la situación del acreedor hipotecario es privilegiada<sup>456</sup>. Así todas las aeronaves son individualizadas e identificadas en el registro correspondiente, pues cada aeronave garantiza el crédito completo<sup>457</sup>. Esto difiere de otros tipos de “*mortgage*” del Derecho inglés en los que es posible el reemplazo de objetos gravados, mientras que en el “*fleet mortgage*” cada aeronave permanece gravada hasta el pago total del crédito garantizado.

En la legislación española no se regula la hipoteca de flota aérea como tal.

**118.** En cuanto a la hipoteca tanto sobre las aeronaves como sobre los motores, se debe señalar que la relación jurídica que da origen al derecho de garantía, estaría sujeta a la Ley que regula dicha relación. Por lo tanto, en el caso de la hipoteca mobiliaria o de la prenda sin desplazamiento de posesión, los derechos que deriven de las mismas serían los establecidos por la ley que regula el contrato de hipoteca o de prenda<sup>458</sup>.

**119.** Aunque hace cuarenta años, se recurría a la hipoteca de aeronaves como forma de financiar la adquisición de aeronaves, en la actualidad prácticamente no se utiliza porque la realización de la escritura es muy costosa y su ejecución es muy lenta. Pero el sector aeronáutico por sus características necesita agilidad en las operaciones comerciales con aeronaves, lo cual ha favorecido otras formas de financiación como el arrendamiento financiero y operativo, en detrimento de las hipotecas.

---

<sup>453</sup> Art. 41 de la Ley de diciembre de 1954 sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954.

<sup>454</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 190.

<sup>455</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 294.

<sup>456</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 190.

<sup>457</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 294.

<sup>458</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 1036.

#### 4. Privilegios aeronáuticos

**120.** Es habitual que las Legislaciones aeronáuticas reglamenten los créditos o gravámenes privilegiados sobre las aeronaves. Así pues, la Ley de Navegación Aérea española señala como preferentemente privilegiados sobre la aeronave o sobre la indemnización que corresponde en caso de seguro, los siguientes, de forma literal<sup>459</sup>:

*“Primero. Los créditos por impuestos, derechos y arbitrios del Estado, por la última anualidad y la parte vencida de la corriente.*

*Segundo. Los salarios debidos a la tripulación por el último mes.*

*Tercero. Los créditos de los aseguradores por las dos últimas anualidades o dividendos que se les adeuden.*

*Cuarto. Las indemnizaciones que esta Ley establece en concepto de reparación de daños causados a personas o cosas, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo ciento diecinueve de esta Ley, párrafo último.*

*Quinto. Los gastos de auxilio o salvamento de la propia aeronave, accidentada o en peligro.*

*Para la prelación de los demás créditos, se estará a lo dispuesto en la legislación común”.*

**121.** Pues bien, esos créditos privilegiados son los que España deberá señalar cuando ratifique el Protocolo aeronáutico, como preferentes con respecto a las garantías internacionales reguladas por el Convenio de Ciudad del Cabo.

#### 5. Embargo preventivo de aeronaves

**122.** La aeronave como sucede con otros tipos de bienes puede ser objeto de embargo, como medida precautoria destinada a promover una mayor garantía para la efectividad del crédito. Pero el problema es que en el sector aeronáutico esta medida se debe evitar, ya que un embargo de una aeronave perteneciente a una compañía aérea puede provocar la interrupción del servicio al que está destinado. Pues en muchos casos, los daños causados por tal medida precautoria serían muy superiores a los que la inmovilización de cualquier bien jurídico produzca en la mayoría de los casos<sup>460</sup>.

Por esta razón, surge el Convenio de Roma de 1933, del que España es parte, relativo a la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de aeronaves, que establece el criterio

<sup>459</sup> Art. 133 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960.

<sup>460</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 191.

de prohibición de inmovilización de las aeronaves al servicio del poder público y cuya detención ocasione perjuicio al tráfico aéreo<sup>461</sup>.

**123.** De los quince artículos que contiene dicho Convenio, sólo siete establecen los principios jurídicos destinados a reglamentar de manera internacional el embargo preventivo de aeronaves<sup>462</sup>. Desde luego, el más importante es el que establece lo que debe entenderse por embargo preventivo de aeronaves: “(...) *todo acto, cualquiera que sea su denominación, por el cual una aeronave es retenida, en un interés privado, por mediación de los agentes de la justicia o de la administración pública, en beneficio de un acreedor, de un propietario o del titular del un derecho real que grave la aeronave, sin que el embargante pueda invocar una sentencia ejecutoria obtenida previamente por el procedimiento ordinario o un título de ejecución equivalente*” (art. 2.1).

También se considera embargo preventivo cuando el acreedor retiene la aeronave sin el consentimiento del explotador de la misma, aunque esté ejerciendo un derecho de retención que se le ha otorgado al acreedor en virtud de la ley de los tribunales que conocen del asunto (art. 2.2).

**124.** El Convenio señala que incluso en aquellos casos en que no estén exceptuados del embargo, una fianza suficiente impedirá tal embargo y dará derecho a la liberación inmediata (art. 4.1). Se considera una fianza suficiente cuando se cubre toda la deuda y los gastos, y siempre que se destine exclusivamente al pago del acreedor (art. 4.2).

En cuanto a la demanda de levantamiento de los embargos preventivos se resolverá por procedimiento sumario y rápido, declarándose responsable al embargante, en aquellos casos en que no se sujete el embargo preventivo a lo dispuesto en el presente Convenio, del daño causado al explotador o al propietario (arts. 5 y 6).

No se aplicará el Convenio a los casos de quiebra, ni a los derivados de infracciones penales, de policía o de aduanas (art. 7). Ni tampoco se va a aplicar cuando se trate de la recuperación de una aeronave por parte del propietario, que fue desposeído de su aeronave de forma ilícita (art. 3.2).

---

<sup>461</sup> Art. 3.1 Ley de 21 de mayo de 1934, Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, celebrado en Roma, el 29 de mayo de 1933, RCL\1934\1969, publicado en Gaceta, 23 mayo 1934, pp. 1242.

<sup>462</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 191.

## CAPÍTULO III

### CONTRATOS INTERNACIONALES DE COMPRAVENTA DE GRANDES AERONAVES CIVILES

#### I. CONSIDERACIONES PREVIAS

**125.** Cuando se han estudiado los contratos de compraventa de aeronaves, se ha hecho normalmente desde el punto de vista de Derecho común, pero pocas veces desde el punto de vista del Derecho internacional privado, probablemente por la dificultad de obtener datos o bien porque no eran considerados lo suficientemente importantes, dado que el número de transacciones donde la aeronave es el objeto de las mismas no es muy elevado si lo comparamos con otras mercancías<sup>463</sup>. Sin embargo, lo que es incuestionable es que si no por número, por el valor cuantitativo que supone la firma de un solo contrato de compraventa de aeronaves, es importante estudiar los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en profundidad.

También se debe resaltar que el grado de internacionalización de la compraventa de aeronaves en la actualidad es muy superior al que existía hace treinta años, y es precisamente el hecho de que las transacciones comerciales de aeronaves sean internacionales, y por lo tanto, los contratos de compraventa sobre ellas, tiene como resultado que estos contratos de compraventa internacional de aeronaves sean objeto del Derecho internacional privado y no del Derecho común.

**126.** A continuación, se explicará en detalle cuál es el objeto de los litigios del presente trabajo, es decir la explicación de todo lo que engloba el concepto de contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

#### 1. Definición del contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles

**127.** A pesar de ser el contrato más importante del tráfico nacional e internacional y con el que se realizan un mayor número de transacciones, no existe una definición exactamente igual de lo que debe entenderse por contrato de compraventa de mercaderías entre ordenamientos de los distintos Estados. Pero sí que existe una acepción genérica común a todos ellos, en virtud de la cual debemos

---

<sup>463</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 10.

entender por compraventa todo contrato sinalagmático por el que el vendedor se obliga a entregar una cosa y el comprador a pagar por ella un precio cierto<sup>464</sup>. Aunque las obligaciones entre las partes están más o menos claras, el vendedor realiza la entrega de la cosa y el comprador realiza el pago del precio, lo que plantea más divergencias entre los ordenamientos de los distintos Estados y entre los distintos instrumentos internacionales que regulan la compraventa internacional, es lo que debe entenderse por mercadería, o lo que es lo mismo qué bienes engloba este concepto.

Pues bien, en cuanto a qué debe abarcar el término mercadería no está claramente recogido ni dentro de un mismo ordenamiento. Así por ejemplo, en Derecho español, según el art. 325 y 326 del Código de Comercio, la compraventa para que sea mercantil debe recaer sobre bienes muebles -que es el concepto histórico de lo que se entiende en Derecho mercantil como mercaderías- y tener el comprador ánimo de revender esos bienes con ánimo de lucro<sup>465</sup>. En base a esta definición, estaría excluida de la compraventa mercantil, la compraventa de bienes de consumo y la compra/inversión de bienes de equipo, como son las aeronaves por parte de las aerolíneas, pero sí podrían estar incluidas en ese concepto de compraventa mercantil, las compraventas por parte de las sociedades de *leasing* que se realizan dentro de una operación de arrendamiento financiero con opción de compra, porque existe la posibilidad de reventa. Sin embargo, la mayor parte de la doctrina mantiene que todas las compraventas de bienes de equipo, entre las que están las aeronaves, tanto las que se destinan a su explotación como las aerolíneas, así como las que se destinan a su reventa, como pudiera ser el caso de las sociedades de *leasing*, deben ser consideradas compraventas mercantiles<sup>466</sup>. En este sentido, puede darse el caso de que una aerolínea decida comprar una aeronave para su explotación, pero finalmente por determinadas circunstancias se vea obligado a venderla, con lo cual no tendría mucho sentido la distinción entre las compraventas de aeronaves destinadas a la explotación y las destinadas a la reventa, por lo que estamos de acuerdo con la opinión mayoritaria de la doctrina en considerar todas las compraventas de aeronaves como

---

<sup>464</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa Internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, p. 192. En Derecho español el art. 1445 del Código Civil recoge la compraventa como: “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”. En Derecho italiano, el art. 1470 del *Codice Civile* describe de manera similar la compraventa: “*La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo*”.

<sup>465</sup> F. VICENT CHULIÁ, *Introducción al derecho mercantil*, vol. II, 23ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2012, pp. 1579-80.

<sup>466</sup> F. VICENT CHULIÁ, *Introducción al derecho mercantil*, vol. II, 23ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2012, p. 1580; E. SECO CARO, “Compraventa y contratos próximos a la compraventa. La contratación en el mercado de valores”, en G.-J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ/ A. DÍAZ MORENO (dirs.), *Lecciones de derecho mercantil*, 16ª ed., Tecnos, Madrid, 2013, p. 471. En ambos manuales, los autores manifiestan que lo que sí que está más claro es que la compraventa de bienes inmuebles debe ser considerada una compraventa civil y no mercantil. Aunque ciertos autores defienden que también los bienes inmuebles pueden llegar a ser objeto de compraventa mercantil y que dependerá de la decisión de los Tribunales en función de las circunstancias que concurran en cada caso. *Vid.* R. URÍA/ A. MENÉNDEZ/ M. VERGEZ, “El contrato de compraventa mercantil”, en R. URÍA/ A. MENÉNDEZ (dirs.), *Curso de Derecho mercantil*, vol. II, 2ª ed., Tecnos, Madrid, 2006, pp. 98-9.

compraventas mercantiles. Apoyando más la idea de que es innecesaria esta distinción, se debe añadir que cuando la sociedad de *leasing* adquiere la aeronave no lo hace para su explotación pero tampoco la adquiere para revenderla, sino para arrendarla a través de un arrendamiento operativo o financiero y en el arrendamiento operativo no existe opción de compra, en definitiva adquiere la aeronave para hacer negocio con ánimo de lucro eso sí, pero no para su reventa.

Así pues, la compraventa de aeronaves en Derecho español es una compraventa mercantil, siendo relevante distinguir entre si una compraventa es mercantil o civil porque a las primeras se les aplica el Código de Comercio y a las segundas se les aplica el Código Civil<sup>467</sup>. Otros ordenamientos como el italiano en su denominado *Codice Civile* regula todas las compraventas tanto las de bienes muebles como las de bienes inmuebles, pero sin embargo, posee una normativa específica para determinados tipos de bienes, que en el caso de las aeronaves están reguladas por el Código de la Navegación de Italia de 1942, que define a las aeronaves como bienes muebles registrables –al igual que en Derecho español, como ya se ha visto al tratar lo aeronave, lo establece la Ley de 1960 sobre Navegación Aérea, norma especial sobre la materia en España- y regula la forma en que debe llevarse a cabo la compraventa de las mismas<sup>468</sup>. Pero lo más importante es que independientemente de que cada Estado regule de una manera u otra la compraventa de aeronaves, es común a todos ellos el considerarla en principio como una compraventa mercantil, entendida ésta como compraventa de mercaderías o de bienes muebles, puesto que valga la redundancia, las aeronaves son bienes muebles, aunque sean además considerados bienes de naturaleza especial o registrable, y esta sea una característica propia de los bienes inmuebles. Y sería en principio, porque luego dependerá de la norma de derecho internacional privado que regule la compraventa internacional la que establezca en su ámbito de aplicación si va a regular la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, porque por ejemplo el instrumento internacional más importante sobre compraventa de mercaderías, que es la Convención de Viena de 1980 que será aboradada en la ley aplicable a dicho contratos excluye expresamente entre otros bienes muebles a las aeronaves. Pues bien, esto no quiere decir que las aeronaves no sean bienes muebles, sino que dicho instrumento no las regula, porque la mayoría de las legislaciones nacionales someten a registro a las aeronaves, -al

---

<sup>467</sup> De hecho, en el caso de las compraventas de bienes inmuebles que en general son consideradas compraventas civiles, pero que en determinadas circunstancias pueden llegar a ser consideradas mercantiles, esto genera la dificultad de que las normas de compraventa mercantil puedan extenderse a las ventas de inmuebles, puesto que están pensadas para bienes muebles. *Vid.* Resol. DGRN de 13 de diciembre de 1985, de 20 de marzo de 1986, de 1 de abril de 1997 y de 30 de abril de 1997.

<sup>468</sup> El Código de la Navegación de Italia de 1942 que regula tanto la navegación marítima, como la aérea, -que todavía está en vigor aunque parte de su articulado está derogado-, dice que son bienes mueble registrables. *Vid.* G. REALE, *Lezione di Diritto della Navegazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008, pp. 78-79. En España es el art. 130 de la Ley de 1960 sobre Navegación Aérea el que define las aeronaves como bienes muebles de naturaleza especial. *Vid.* Art. 130 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea, BOE núm. 176, 23 julio 1960, conforme a la redacción de la Ley 113/1969 (BOE núm. 313, 31 diciembre 1969).

igual que a los buques, que también están excluidos-, es decir por su proximidad en este aspecto con los bienes inmuebles<sup>469</sup>.

**128.** Mientras que las compraventas de otros bienes muebles se suelen realizar al contado, en el caso de las aeronaves, como tienen un coste elevado, las compraventas de las mismas se suelen financiar a través de un crédito hipotecario o bien se pagan a plazos, en la mayoría de los casos con reserva de dominio<sup>470</sup>. La diferencia entre estos tipos de compraventa está en la forma de pago de las mismas, que pueden plantear problemas distintos y mayores que en el caso de que la compraventa se realice al contado, lo que provoca un aumento de la litigiosidad. Sin embargo, la distinción más importante y que va a provocar soluciones relativamente diferentes a los problemas de Derecho internacional privado, en el caso de litigios derivados exclusivamente del contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles es que la compraventa sea de una aeronave nueva o se trate de una aeronave usada.

El contrato de compraventa sobre una aeronave nueva es distinto de aquél en el que el objeto del mismo es una aeronave usada. Las diferencias entre ambos contratos son provocadas por dos motivos, por las partes que intervienen en ellos y por el clausulado que se incorpora en el contrato.

Si se trata de una aeronave nueva, el vendedor en dicho contrato siempre es el fabricante de las mismas, Airbus, Boeing, etc..., mientras que el comprador puede ser o bien cualquier aerolínea, como Lufthansa o Air France, o bien alguna compañía de *leasing*, como GECAS o ILFC. En un principio, las partes en los contratos de compraventa de aeronaves nuevas venían siendo los fabricantes y las aerolíneas, sin embargo desde que en los años 70 se produjera el auge del *leasing*, las contrapartes a los fabricantes en la operación de compraventa comenzaron a ser las compañías de *leasing*. Si la empresa compradora es una aerolínea, el fabricante como vendedor va a ser con toda probabilidad la parte dominante en el contrato, imponiendo sus condiciones frente a la aerolínea en el mismo, llegando a ser en ocasiones contratos de adhesión, y todo ello, independientemente de que en la redacción de los contratos se hagan patentes las diferencias entre los dos grandes fabricantes de aeronaves, Airbus y Boeing. Sin embargo, si la empresa compradora es la compañía de *leasing*, la situación cambia porque las sociedades de *leasing* tienen un mayor poder de negociación que las aerolíneas como compañías aéreas compradoras de aeronaves, en

---

<sup>469</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “Contratos internacionales (II). La Convención de Viena 11 abril 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho del Comercio Internacional*, Colex, Madrid, 2012, p. 756.

<sup>470</sup> También se financia la adquisición de aeronaves a través de los contratos de arrendamiento financiero o *leasing*, que serán estudiados en el apartado correspondiente. De hecho es la forma más utilizada en la actualidad por parte de las aerolíneas para la incorporación a su flota de aeronaves.



definitiva como clientes<sup>471</sup>. Esto es así, porque las empresas de *leasing* dedicadas exclusivamente al *leasing* de aeronaves, su negocio es adquirir aeronaves, para financiar estas aeronaves a las aerolíneas, como arrendatarios, y como adquieren un número de aeronaves mayor que cualquier aerolínea, están en mejor posición para negociar la compraventa de aeronaves.

Por otro lado, adelantar brevemente que el hecho de que la sociedad de *leasing* adquiera la aeronave con el objetivo de realizar un arrendamiento financiero y no un arrendamiento operativo va a ser importante, porque el lugar de entrega sería en principio la sede de la aerolínea, como arrendataria, y no la de la sociedad de *leasing*, que es la empresa adquirente. Sin embargo, si la sociedad de *leasing* adquiere las aeronaves pero no con el objetivo de realizar un arrendamiento financiero, sino para posteriormente realizar diversos arrendamientos operativos, el lugar de entrega de las aeronaves sería la sede de la sociedad de *leasing*. Todo esto en principio, porque aunque estas afirmaciones puedan ser válidas para el *leasing* de cualquier bien de equipo, en el caso de las aeronaves, como consecuencia de su gran tamaño y de su especial naturaleza, la entrega tendrá lugar con toda probabilidad en la sede del fabricante.

En caso de que se trate de aeronaves usadas, las dos partes en estos contratos de compraventa son las aerolíneas, puesto que estas operaciones se producen cuando una aerolínea que adquirió una aeronave para su uso, desea venderla porque o bien ya no va a operar más en el sector de la navegación aérea, o bien necesita cubrir otras necesidades dentro de un determinado segmento de mercado y necesita deshacerse de esa aeronave, para adquirir otras que se adapten mejor a sus requerimientos en ese momento. La contraparte en estos contratos de compraventa de aeronaves civiles suelen ser otras aerolíneas interesadas en las mismas porque resultan más baratas que adquirir las aeronaves nuevas y porque además la vida útil de una aeronave puede llegar a ser de 50 años<sup>472</sup>.

En ocasiones, como sucedía en la compraventa de aeronaves nuevas, la empresa que adquiere la aeronave puede ser una sociedad de *leasing*, en el caso de tratarse del conocido como *sale and lease-back*, *cession-bail*, *lease-back* o *leasing* de retorno. Se puede dar el caso de que la aerolínea

---

<sup>471</sup> También sobre esto existen matices puesto que existen diferencias en cuanto a lo que a poder de negociación se refiere entre las compañías aéreas. Como se detallará al tratar este tema en el capítulo de negociación, este poder de negociación va a ser distinto dependiendo del ranking que ocupe la aerolínea, puesto que la IATA realiza un ranking sobre las aerolíneas mejor posicionadas con respecto a tres aspectos, número de pasajeros, kilómetros recorridos por número de pasajeros y kilómetros por tonelada de carga. Este poder de negociación también va a depender de si el fabricante, Airbus o Boeing, ya ha alcanzado el número de pedidos objetivo para ese año, con el objetivo de superar a su principal competidor en la venta de aeronaves.

<sup>472</sup> Este dato de la vida útil de las aeronaves se desprende de la entrevista a Paula Caldevilla Ramos como “*contracts manager*” realizada en las instalaciones del entonces denominado Airbus Military en Avda. de Aragón, 404, Madrid (realizada el 20 de abril de 2012). En la actualidad Airbus Military es una de las divisiones de Airbus Defense & Space, denominada sencillamente Military, cuyo CEO en la nueva organización es el español Domingo Ureña, y en que el área de las aeronaves civiles ha pasado a denominarse simplemente Airbus.

por falta de liquidez decida vender la aeronave a la sociedad de *leasing* y ésta le conceda a la aerolínea los derechos de uso y disfrute económico, a través de un *leasing*. Es importante añadir que al finalizar el contrato de *leasing* la aerolínea vuelve a recuperar la propiedad de la aeronave, por eso no es considerado un verdadero arrendamiento financiero, sino que se asemeja a una compraventa realizada a través de un préstamo<sup>473</sup>. Si se tiene en cuenta que el prestatario, -la aerolínea-, transmite al prestamista, -la sociedad de *leasing*-, la propiedad de la aeronave y que la aerolínea la readquiere progresivamente a través de las cuotas pagadas por la aerolínea a la sociedad de *leasing*, el *leasing* de retorno se aproxima al crédito en sentido puro<sup>474</sup>. En este sentido la función del *sale and lease-back* no es la de aumentar la flota de aeronaves a través de la financiación de las mismas, mediante el *leasing*, sino la de reparar los fallos financieros de programas anteriores<sup>475</sup>. Si bien es cierto que presenta una naturaleza financiera genérica porque permite a la aerolínea obtener liquidez inmediata, mediante el abono provisional de la propiedad del bien, no supone la incorporación de ninguna aeronave nueva. Así pues, el *leasing* de retorno no entraría dentro de la categoría de arrendamiento financiero, ya que este tipo de *leasing* tiene carácter bilateral y además no tiene como objeto la financiación para la adquisición de una aeronave específica, por parte de la aerolínea, puesto que ya la tenía, sino que más bien se asemeja a la figura del arrendamiento operativo<sup>476</sup>.

Pero no sólo las partes es lo que diferencia los contratos de compraventa de aeronaves nuevas de los de las aeronaves usadas, sino que también las cláusulas de ambos tipos de contratos son diferentes, como se podrá comprobar en el capítulo de redacción de contratos. Como ya se ha adelantado antes, cuando se trata de la compraventa de aeronaves nuevas, los fabricantes disponen de un formato estándar en el que se establecen los términos y las condiciones del contrato de compraventa, y en el que a excepción de las variables comerciales, el resto del contrato no es negociable<sup>477</sup>. Sin embargo, cuando se trata de la compraventa de aeronaves usadas, los contratos en la mayoría de los casos no son estándar y por lo tanto son más negociables. Como muestra de que pueden ser bastante diferentes entre sí los contratos de compraventa de aeronaves usadas, el

---

<sup>473</sup> Vid. A. FRIGNANI/P. GROSSO, "Capítulo 6º: Compravendita internazionale", en A. FRIGNANI, *Il diritto del commercio internazionale*, 2ª ed., Ipsoa Informatica, Turín, 1990, pp. 184 y 185.

<sup>474</sup> Es definido por algunos autores como una figura muy próxima al préstamo, pero con matices. Vid. P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 55. Otros autores son más explícitos y lo definen como un préstamo con garantía en el que se transmite la propiedad fiduciariamente. Vid. J. ALFARO AGUILA-REAL, Vº "Leasing", *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, p. 3916.

<sup>475</sup> Las características principales de este tipo de *leasing* son convertir activos en liquidez y ajustar la vida económica del bien. Vid. J.-M. SALVATELLA JUAN, "Obstáculos comerciales en la Unión Europea. El *leasing*", *ICE*, núm. 2439, 16-22 enero 1995, p. 3569.

<sup>476</sup> Dentro de los arrendamientos operativos de aeronaves, se debe distinguir dos tipos que son el *dry lease*, también conocido como arrendamiento a casco desnudo o sin tripulación y el *wet lease*, que es el arrendamiento con tripulación.

<sup>477</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, p. 323.

Aviation Working Group (AWG) junto con la International Air Transport Association (IATA) han elaborado dos modelos de contrato, para que sean usados tal cual por las partes o como borradores que puedan servir para negociar cualquier otro, y que también serán estudiados en el capítulo de la redacción de contratos<sup>478</sup>.

**129.** El presente trabajo se centra en la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, que son aquéllas aeronaves que disponen de una configuración de 100 asientos o más. En la actualidad, los únicos fabricantes que construyen este tipo de aeronaves son Airbus y Boeing, y como son los mayores fabricantes de aeronaves en volumen total, son de los que más información existe, de hecho los modelos de contratos de compraventa de los que se dispone son de estas dos compañías, y nos van a servir para conocer en profundidad los contratos celebrados entre ellos y sus clientes. Esto quiere decir que se estarían excluyendo del presente estudio las compraventas de aeronaves más pequeñas, fundamentalmente las que realizan vuelos regionales, por lo que no se analizarían las compraventas realizadas por Bombardier y Embraer, que entrarían a competir con Airbus y Boeing en este segmento del mercado de aeronaves.

Además, como se ha adelantado, no sólo se va a estudiar la compraventa internacional de aeronaves nuevas, sino también la de aeronaves usadas, que se produce por lo general entre aerolíneas, pero también en este caso nos estaremos refiriendo a grandes aeronaves civiles. La razón de esta elección es excluir no sólo las compraventas de aeronaves regionales, sino que se estarían excluyendo las compraventas en las que interviene un particular o las realizadas entre dos particulares. En definitiva, se trata de estudiar la compraventa de aeronaves civiles entre dos

---

<sup>478</sup> *Vid.* Los dos modelos de contratos de compraventas de aeronaves usadas elaborados por el AWG junto con la IATA, están disponibles en <http://www.awg.aero/assets/docs/Master-Used-Aircraft-Purchase-Agreement.PDF> y en <http://www.awg.aero/assets/docs/NY-New-Master-Used-Aircraft-Purchase-Agreement.PDF> (consultadas el 20 de octubre del 2014). El AWG comenzó a trabajar en 1994 a petición del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (International Institute for the Unification of Private Law), como un grupo industrial para contribuir al desarrollo del Convenio de Ciudad del Cabo relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y el Protocolo del Convenio sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, los cuales fueron firmados conjuntamente en 2001. En 2002 el AWG se convirtió en una entidad sin ánimo de lucro y su ámbito de aplicación se ha extendido significativamente. Éste se ha dirigido hacia un amplio rango de aspectos que afectan a la financiación de la aviación internacional, como puede ser el tema de los seguros. También el AWG sirve de foro en el que se tratan nuevos temas que ellos plantean y desarrollan, entre otros dirigen aspectos muy importantes del *leasing* y de la financiación de la aviación internacional. El AWG está copresidido por Airbus y Boeing, y sus miembros y afiliados comprenden los más importantes fabricantes de la industria aeronáutica y de las instituciones financieras, incluyendo las mayores compañías de *leasing* del mundo. Los miembros de AWG y sus afiliados fabrican principalmente todos los motores y aeronaves comerciales modernas, y alquilan y financian una gran parte de estos equipos nuevos. Por dejar claro la importancia del AWG, son miembros del mismo las compañías de *leasing* más importantes que existen en la actualidad y que son GECAS (GE Capital Aviation Service) e ILFC (International Lease Finance Corporation). *Vid.* La página del AWG está disponible en <http://www.awg.aero> (consultada el 20 de mayo del 2014). Por su parte, la IATA es una asociación en este caso de las aerolíneas, cuya misión es representar, guiar y servir a la industria de la navegación aérea, y que cuenta en la actualidad con 240 compañías aéreas, que representan el 84% del total del tráfico aéreo. *Vid.* La página de la IATA está disponible en <http://www.iata.org> (consultada el 12 de noviembre del 2014).

profesionales por dos razones, porque el volumen de estas operaciones en las que interviene al menos un particular es mucho menor y porque los posibles problemas jurídicos que se pueden plantear con este tipo de compraventas son totalmente distintos a los que se pueden plantear como consecuencia de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. Además, con esta premisa, se estarían excluyendo los contratos con consumidores, que disponen de una regulación especial tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos, por ser considerada la parte débil en el contrato y que por lo tanto, no será estudiada<sup>479</sup>.

## **2. Elementos que otorgan carácter internacional al contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles**

**130.** En relación con los contratos de compraventa de grandes aeronaves, podría afirmarse que la internacionalidad es intrínseca a dichos contratos. En un mundo globalizado como el actual, para empezar la aeronave es fabricada con componentes procedentes de diversos países sobre todo en el caso de Airbus, como se ha explicado en el capítulo de la evolución de la industria aeronáutica, pero también en el caso de Boeing, la fabricación de sus aeronaves cada vez se está descentralizando más, incluso fuera de Estados Unidos. Además, el número de aerolíneas se ha incrementado mucho en los últimos treinta años, ya actúan como compradoras o vendedoras, surgiendo por ejemplo las aerolíneas de bajo coste. Por otro lado, como la aeronave es un bien mueble, el Estado del lugar de situación de la aeronave puede cambiar con bastante facilidad. Por último, los contratos se celebran en cualquier lugar del mundo, llegando a surgir negocios en ocasiones en sitios remotos como aeropuertos, lugares de vacaciones, etc... dada la rapidez e inmediatez del mundo en general, pero también de la contratación internacional. Todos estos elementos han provocado que se haya incrementado el volumen de contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles que son internacionales.

**131.** No existe ninguna disposición legal en el Derecho internacional privado español ni en las legislaciones de Derecho internacional privado de otros países que indiquen con carácter general, cuándo un contrato, incluido el de compraventa de grandes aeronaves civiles, es internacional. Por lo que cabe preguntarse, cuál o cuáles elementos o factores de dicho contrato van a provocar que un contrato sea considerado internacional. Para responder a esta pregunta existen diversas tesis que

---

<sup>479</sup> Se deba matizar que no sólo los consumidores pueden llegar a ser la parte débil en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, puesto que las aerolíneas como clientes en los contratos de compraventa de aeronaves civiles nuevas frente al fabricante, también pueden ser la parte débil en dichos contratos.

intentan responder con más o menos éxito a la cuestión de cuándo una situación jurídica privada, y en concreto el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles, es internacional. Aunque se estudiarán todas las tesis, las más importantes son la tesis del elemento extranjero puro y la tesis del efecto internacional<sup>480</sup>

En primer lugar, según la tesis del elemento extranjero puro una situación jurídica privada reviste carácter internacional cuando presenta, al menos, un elemento extranjero, sea el que fuere dicho elemento extranjero. En este sentido, cualquier elemento del contrato de compraventa que no aparezca conectado con el país cuyos tribunales conozcan del asunto internacionaliza la relación jurídica. Así, *ad. ex.* una compraventa es internacional cuando las partes contratantes tienen sus establecimientos en distintos Estados o cuando las partes tienen sus establecimientos en un mismo Estado pero el lugar de la conclusión del contrato, el lugar de la entrega de la mercancía o el lugar del pago se encuentra en otro Estado distinto<sup>481</sup>. Y por esa razón, porque presenta elementos extranjeros es por lo que el contrato es internacional y debe ser regulado por las normas de Derecho internacional privado.

El contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles que presenta un elemento extranjero lleva a que se plantee la pregunta sobre qué tribunales estatales deben conocer del mismo y sobre qué Derecho estatal debe regular este contrato. Es por tanto, una situación privada internacional, una situación que presenta un contacto con el extranjero o como afirma la mayor parte de la doctrina, es una situación que comporta un conflicto de Leyes. Sin embargo, las situaciones privadas internas, sin elementos extranjeros, no plantean ninguna duda sobre qué Derecho estatal debe regirlas y sobre qué tribunales estatales deben conocer los litigios que tales situaciones plantean, por lo que el Derecho internacional privado no regula tales situaciones<sup>482</sup>.

Cuando se habla de elemento extranjero se está haciendo referencia a cualquier dato presente en el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles, que no está conectado con el país cuyos tribunales conocen del asunto. De lo cual se puede deducir en primer lugar, que el elemento extranjero existe y hace que un contrato sea internacional con independencia de su naturaleza, es decir ya sean elementos personales, objetivos o locales; de su intensidad de extranjería, es decir de su mayor o menor conexión con otros ordenamientos o Estados; o de su relevancia, es decir de su importancia objetiva en el contexto de la relación. Además para que el elemento extranjero exista debe presentarse en relación con una situación jurídica concreta, que es el contrato de compraventa

---

<sup>480</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho internacional privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 26-32.

<sup>481</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, "Compraventa internacional", A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, p. 192.

<sup>482</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 27.

de grandes aeronaves civiles, que hará que sea internacional y quedará regulado por el Derecho internacional privado. Por último, el elemento extranjero debe afectar a la naturaleza del problema jurídico planteado, así *ad. ex* un contrato de compraventa de aeronaves será internacional si el comprador y el vendedor tienen establecimientos en distintos Estados, pero obviamente no si el único dato extranjero del supuesto es que el contrato se ha redactado sobre un papel fabricado en China<sup>483</sup>. Sin embargo, este último requisito señalado va a tener más importancia en el caso de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles que en el caso de otras situaciones jurídicas privadas, puesto que si Air Berlin, aerolínea alemana, adquiere una aeronave a otra aerolínea alemana, Lufthansa, en concreto un modelo A320 de Airbus -fabricante europeo con sede en Francia- y Lufthansa simplemente le reclama el pago de la aeronave, este contrato sería considerado un contrato interno y estaría regulado por el Derecho privado interno. Pero si el A320, de fabricación francesa, presenta defectos de fabricación y la aeronave no puede operar, provocará la reclamación por parte de Air Berlin o bien por daños y perjuicios a la otra aerolínea (responsabilidad contractual porque si fuese contra el fabricante sería extracontractual) o bien para que se declare nulo el contrato por vicios ocultos (responsabilidad contractual). Por lo cual en este caso el elemento extranjero –que es que la aeronave sea de fabricación francesa- afecta al problema jurídico planteado, por lo que el contrato de compraventa del A320 entre Air Berlin y Lufthansa será considerado internacional y deberá estar regulado por el Derecho internacional privado.

Dentro de los contratos que presentan elementos extranjeros, es decir que son considerados internacionales, se deben distinguir dos tipos de contratos, los contratos objetivamente internacionales y los contratos subjetivamente internacionales. Por un lado, los contratos objetivamente internacionales son aquéllos cuyos elementos objetivos están conectados con distintos países y por lo tanto, su carácter internacional está muy claro, con independencia del tribunal que conozca del litigio o de la ley que resulte aplicable<sup>484</sup>. *Ad. ex.* un contrato objetivamente internacional sería un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles firmado entre Airbus, fabricante europeo con sede en Francia, y Qatar Airways, aerolínea árabe, en el que la entrega de las aeronaves se va a efectuar en una de las fábricas de Airbus en Hamburgo (Alemania) y el pago se va a realizar en un banco suizo. En cuanto a los contratos subjetivamente internacionales, son aquellos contratos en los que la totalidad de los elementos están vinculados exclusivamente con un país, es decir que son contratos objetivamente internos, en los que el único elemento extranjero es la sumisión a los tribunales de un Estado extranjero o la elección de una ley

---

<sup>483</sup> P. LALIVE, “Sur une notion de “contrat international”, *Multum Non Multa. Festschrift für Kurt Lipstein aus Anlass seines 70. Geburtstages*, Karlsruhe, Heidelberg, 1980, pp. 135-155.

<sup>484</sup> A.-L. CALVO CARAVACA, “El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales: cuestiones escogidas”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 1, núm. 2, Octubre 2009, p. 62.

extranjera para regular el contrato<sup>485</sup>. Pues bien, estos contratos subjetivamente internacionales también presentan elementos extranjeros, son por tanto internacionales y deben ser regulados por las normas de Derecho internacional privado<sup>486</sup>. *Ad. ex.* un contrato subjetivamente internacional sería un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles firmado entre Airbus, fabricante europeo con sede en Francia, y Air France, aerolínea francesa, en el que la entrega de las aeronaves se va a efectuar en una de las fábricas de Airbus en Toulouse (Francia) y el pago se va a realizar en un banco francés, pero en el que el único elemento extranjero que existe es la ley elegida por las partes para regular el contrato, en concreto la ley inglesa.

Esta tesis originaria de J. Maury, es seguida por numerosos autores tales como H. Doelle, G. Kegel, M. Keller, K. Siehr, A.-F. Schnitzer, S. Simitis o P. Lerebours-Pigeonnière, e impulsada en el campo que nos ocupa, el de los contratos internacionales, por F. Rigaux y P. Lagarde<sup>487</sup>. Además es la tesis seguida no sólo por la jurisprudencia española y por otros países como Alemania o Suiza, sino que además existen numerosos Convenios internacionales de Derecho internacional privado que indican, expresamente, que son exclusivamente aplicables a los supuestos en los que está presente un elemento extranjero, es el caso por ejemplo, como ya veremos, del artículo 1.1, del 3.3 y del 4 del Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales<sup>488</sup>.

**132.** En segundo lugar, la tesis del efecto internacional, según la cual una situación es internacional cuando produce efectos conectados con otros países o lo que es lo mismo cuando

---

<sup>485</sup> A.-L. CALVO CARAVACA, “El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales: cuestiones escogidas”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 1, núm. 2, Octubre 2009, p. 62. Sin embargo, esta definición de los contratos subjetivamente internacionales, no coincide con la que realizan otros autores que por situaciones subjetivamente internacionales entienden exclusivamente aquellas situaciones cuyos elementos están vinculados exclusivamente con un país, pero que se plantean ante autoridades de otro Estado distinto. Para estos autores la situación privada es internacional pero sólo desde el punto de vista de la autoridad que conoce de la misma, ya que para dicho órgano la situación contiene elementos extranjeros. *Ad. ex.* una controversia suscitada en torno a un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles firmado entre Boeing, fabricante americano con sede en el Estado de Washington, y Alaska Airlines, aerolínea americana con sede también en el Estado de Washington y en el que todos los elementos del contrato están conectados con el Estado de Washington, es una situación privada interna para las autoridades del Estado de Washington, pero es una situación privada internacional para las autoridades españolas.

<sup>486</sup> Aunque para estos casos, los instrumentos internacionales que regulan los contratos han previsto disposiciones para limitar que bajo determinadas circunstancias conozca un tribunal que no está conectado con el caso, *ad. ex.* el art. 25 del Reglamento 1215/2012 sobre competencia judicial internacional en materia civil y mercantil, en principio no permite la sumisión expresa efectuada a favor de un tercer Estado; o que en ciertas condiciones se aplique la ley de un Estado que está totalmente desconectado con el contrato, *ad. ex.* el precepto 3.3 del Reglamento Roma I sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales, no permite que la elección de una ley extranjera evite la aplicación de las disposiciones imperativas del Estado con el que el contrato está totalmente conectado.

<sup>487</sup> J. MAURY, “Règles générales des conflits de lois”, *RCADI*, 1936, vol. 57, pp. 329-563; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 28-29.

<sup>488</sup> Arts. 1.1, 3.3 y 4 Reglamento (CE) núm 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, DO núm. L 177, 4 julio 2008; corrección de errores DO núm. L 309, 24 noviembre 2009, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales.

supone una repercusión transfronteriza<sup>489</sup>. *Ad. ex.* un contrato por el que una sociedad de *leasing* con sede en París, Avico Group, adquiere dos aviones A350 a Airbus, sociedad francesa también, pero con el objetivo de realizar un arrendamiento financiero de las dos aeronaves para la aerolínea inglesa British Airway, lo cual quiere decir que van a ser exportadas posteriormente a Inglaterra, así que produce efectos internacionales. En este caso, el contrato no presenta elementos extranjeros pues sólo tiene vínculos con Francia, pero está conectado con el comercio internacional, ya que posteriormente la aeronave va a ser exportada a otro país. Otro ejemplo bastante evidente por el que según esta tesis un contrato debería ser considerado internacional, sería aquel contrato por el que una aerolínea francesa Air France compra cinco aviones A330 a Airbus, pero acaba alquilando dichas aeronaves a una aerolínea extranjera a través de un contrato de arrendamiento operativo, por lo que finalmente los A330 van a ser exportados a otro Estado. Según la teoría del efecto internacional los dos contratos aunque no presentan elementos extranjeros repercuten en otros países, por lo que deben ser considerados internacionales.

Ph. Fouchard fue el creador de esta teoría, que procede del Derecho Internacional Privado francés en materia de arbitraje internacional<sup>490</sup>. Esta teoría también es conocida en la materia que nos interesa para el presente trabajo, es decir en materia de contratos, como tesis económica del contrato internacional. La ventaja de esta tesis es que la internacionalidad se produce como consecuencia de los efectos del contrato y no viene derivada de los elementos del contrato como en la tesis del elemento extranjero puro. Como las situaciones son valoradas por su repercusión dinámica y no por su estructura estática, según los autores que la defienden, ello hace que esta tesis se adapte muy bien a la realidad cambiante actual de la vida de las empresas marcada por la globalización. Sin embargo, según esta teoría no se consideran internacionales ciertas situaciones que, a pesar de contener ciertos elementos extranjeros, no repercuten de ninguna forma en varios países. *Ad. ex.* un contrato de compraventa de dos A330 entre Airbus, fabricante francés y una aerolínea francesa Air Méditerranée, en el que la firma del contrato se produce en España, pues bien aunque el contrato presenta elementos extranjeros, éste se encuentra totalmente conectado con Francia, por lo que según la tesis del efecto internacional debe ser considerado un contrato interno. Otro ejemplo sería un contrato firmado entre el fabricante francés Airbus y la sociedad de *leasing* norteamericana ILFC (*International Lease Finance Corporation*) con sede y oficina central en California, por el que esta sociedad adquiriría concretamente cinco A320neo, pero adquiere las aeronaves para realizar un arrendamiento financiero, en el que la empresa arrendataria es la

---

<sup>489</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 29.

<sup>490</sup> PH. FOUCHARD, *L'arbitrage commercial international*, Dalloz, Paris, 1965, pp. 189-207.



aerolínea francesa Air France. Pues bien, según la tesis del efecto internacional aunque el contrato presente elementos además de con Francia con otro Estado, California, debe ser considerada una compraventa interna porque como las aeronaves van a ser arrendadas a una empresa francesa, no puede ser considerada internacional, ya que dicha operación sólo produce efectos en Francia, y no en California<sup>491</sup>.

Pero utilizar la tesis del efecto internacional por sí sola no parece eficaz a la hora de determinar de una forma más o menos fácil cuándo una situación es internacional, ya que como mantienen algunos de sus detractores esta tesis es imprecisa, pues resulta muy complicado saber cuándo una situación produce o va a producir efectos internacionales, mientras que es más sencillo detectar los elementos extranjeros existentes en una situación jurídica, que es la idea que recoge la primera tesis del elemento extranjero. Existen autores que consideran que esta tesis es excesiva, ya que extiende desmesuradamente los casos que deben ser regulados por el Derecho Internacional Privado, ya que debido a la internacionalización del mundo en el que vivimos, casi todas las situaciones jurídico-privadas, y sobre todo en materia de contratos, producen, en mayor o menor medida, efectos internacionales. Mientras que, en opinión de otros expertos en la materia, la tesis es tautológica porque el adjetivo internacional se encuentra tanto en el sujeto como en el predicado, al afirmar que un supuesto es internacional cuando produce efectos internacionales. Sin embargo, si en algún tipo de relación jurídica podría tener sentido en determinadas situaciones la utilización de la tesis del efecto internacional es en materia de contratos.

**133.** Aunque las dos tesis anteriores son las que cuentan con un soporte teórico sólido y con un mayor apoyo por parte de la doctrina, existen otras tres tesis minoritarias que se van a explicar a continuación.

Para el autor P. Louis-Lucas una compraventa es internacional cuando presenta un elemento extranjero, pero no sirve cualquier elemento extranjero sino que ese elemento extranjero ha de ser relevante y por ello esta teoría recibe la denominación de la tesis del elemento extranjero

---

<sup>491</sup> Este es un ejemplo de un posible contrato, pero lo normal es que las grandes compañías de *leasing* como ILFC realicen grandes pedidos, para ofrecer distintos tipos de *leasing* a las aerolíneas, ya sean arrendamientos financieros u operativos. En la noticia que se cita a continuación se recoge la compra de cincuenta A320neo por parte de ILFC a Airbus, y en la que se afirma que ILFC estima que la mayoría de las aeronaves van a ser destinadas a empresas chinas, puesto que se espera un crecimiento del tráfico aéreo en los próximos años. *Vid.* La noticia está disponible en línea en <http://www.expansion.com/agencia/efe/2013/06/17/18470955.html> (consultado el 1 de noviembre de 2014). De hecho ILFC en la fecha de publicación del artículo, junio del 2013, era el principal cliente de Airbus. También es importante destacar en relación con este tipo de contratos, que tal y como se señala en el artículo, la entrega de las aeronaves, se va a efectuar escalonadamente entre los años 2015 y 2020, esto en teoría, si es que posteriormente no hay retrasos en las entregas, algo bastante común en el sector aeronáutico.

relevante<sup>492</sup>. Según esta tesis, el elemento extranjero no es relevante cuando el contrato presenta una escasa importancia objetiva, *ad. ex.* un turista alemán compra en Madrid una botella de vino por diez euros. Para los que defienden la tesis del elemento extranjero relevante, esta compraventa no debe ser regulada por el Derecho internacional privado porque no es internacional, ya que al tratarse de un caso de escasa importancia, la nacionalidad del comprador no puede hacer que sea considerado un contrato internacional<sup>493</sup>. Esta tesis del elemento extranjero relevante es rechazable en primer lugar, porque confunde la importancia de la relación jurídica con la importancia del elemento extranjero, pues el hecho de que la compra de la botella de cava sea una compraventa de poco valor económico no significa que no sea una compraventa internacional. Y en segundo lugar, porque es muy complicado distinguir cuándo un elemento extranjero es relevante o no relevante. Por lo tanto, no es posible aceptar esta tesis cuando se trata de cualquier relación jurídica, pero menos aún si cabe en el caso de las compraventas de grandes aeronaves civiles, por eso no se ha podido encontrar un ejemplo relativo a la adquisición de grandes aeronaves para explicar esta tesis, porque todas tienen un gran valor económico. Además, el seguimiento de esta tesis para determinar si las compraventas citadas son internacionales, nos llevaría a la conclusión de que todas deberían ser consideradas internacionales porque todas suponen un gran valor económico, por el elevado coste de una sola aeronave, cuando no todas estas compraventas son en realidad internacionales.

Otra de las tesis hoy minoritarias es la tesis del elemento extranjero no casual, según la cual un contrato no es internacional cuando el elemento extranjero es meramente casual. Esta teoría también es rechazable como la anterior, ya que es muy difícil averiguar cuándo un elemento es accidental o casual. El legislador, como vimos en la tesis del elemento extranjero, no exige que el elemento extranjero sea esencial y no accidental o casual. Otra cosa distinta es la solución que el legislador adopte para los contratos en los que el elemento extranjero es accidental o casual, pero el contrato es sin lugar a dudas internacional. *Ad. ex.* en el Salón Internacional de la Aeronáutica y el Espacio que se celebra todos los años en Le Bourget (París), dos aerolíneas españolas, Iberia y Spanair, coinciden y concluyen un contrato de compraventa de aeronaves usadas para que sea realizada la compraventa íntegramente en España. Según esta teoría, en este caso, el lugar de la conclusión o firma del contrato es casual y que por lo tanto el contrato no es internacional, pero esta tesis debe rechazarse pues la compraventa presenta un elemento extranjero y plantea problemas de Derecho internacional privado. Otra cosa distinta es la solución que adopte el legislador para esta compraventa internacional en el que elemento extranjero es casual. *Ad. ex.* en el ejemplo citado si

---

<sup>492</sup> P. LOUIS-LUCAS, "Portée de la distinction entre droit privé interne et droit international privé", *JDI Clunet*, vol. 89, 1962, pp. 859-903.

<sup>493</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 30.

fuese de aplicación al caso el Reglamento Roma I, es decir, si se cumpliesen sus cuatro ámbitos de aplicación -espacial, temporal, material y espacial- para determinar la ley aplicable al contrato, se podría concluir de manera general que, a falta de elección de ley, el punto de conexión utilizado es la ley de la administración central de la aerolínea vendedora, es decir nos llevará a aplicar al contrato la ley española. Mientras que el punto de conexión lugar de la firma del contrato no existe en el Reglamento Roma I, únicamente es considerado en dicho instrumento internacional como un elemento con potencial localizador débil, a tener en cuenta dentro del *Balancing Test* que se tendría que efectuar para determinar si a través de la cláusula de escape pudiese aplicarse la ley francesa, por presentar dicha ley vínculos manifiestamente más estrechos con el contrato, que no es el caso porque con Francia el único vínculo que existe es que en dicho país se realizó la firma del contrato<sup>494</sup>. Por lo tanto, se llega a la conclusión de que dicho contrato se regirá por la ley española, al aplicar las normas de Derecho internacional privado en dicha materia, pues se ha considerado como un contrato de compraventa internacional, independientemente de que el elemento extranjero de esta compraventa sea esencial o sea casual.

La tercera y última de las tesis minoritarias es la tesis jurídico-conflictual o tesis De Nova, que fue defendida por el experto internacionalprivatista italiano R. de Nova en relación con los contratos<sup>495</sup>. Según esta teoría, es el legislador el que le indica al intérprete que una compraventa es internacional cuando concurre alguno de los puntos de conexión que el mismo legislador emplea en las normas de conflicto para determinar si un contrato pueda regirse por un Derecho extranjero, tales como el domicilio, la sede o administración central de la sociedad, el lugar de la firma del contrato, etc... Esta tesis trata de proteger al legislador ante su propio silencio, porque el legislador, al emplear determinadas circunstancias como puntos de conexión de sus normas de conflicto, está indicando en cierto modo, por un lado, los elementos extranjeros que hacen que las situaciones jurídico-privadas sean internacionales, y por otro lado, los elementos extranjeros que no llevan a que las situaciones sean consideradas internacionales. Sin embargo, esta tesis atribuye al legislador una voluntad que es más presunta o hipotética que real, por lo que no parece adecuada. *Ad. ex.* se firma un contrato de compraventa de aeronaves usadas entre dos aerolíneas españolas, Iberia y Spanair, en el que el único elemento extranjero que presenta la compraventa es que se efectúa a través de un banco suizo. Pues bien según esta teoría, como en ninguna norma de Derecho internacional privado en materia de contratos, entre los que está el Reglamento Roma I –en lo que a ley aplicable se refiere-, el legislador emplea el punto de conexión del lugar de pago del contrato, se trataría de una compraventa meramente interna y no internacional, a pesar de que presenta un

---

<sup>494</sup> Para un análisis en detalle de cómo funciona la cláusula de escape contenida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I.

<sup>495</sup> R. DE NOVA, “Quando un contratto è internazionale”, *RDIPP*, 1978, pp. 665-680.

elemento extranjero. Esta teoría debe rechazarse porque al igual que en la tesis anterior, el legislador no exige que para que un contrato sea considerado internacional sea preferible un elemento extranjero determinado frente a otro. Otra cosa distinta es la solución que el legislador adopte para los contratos en los que existe un elemento extranjero frente a otro elemento extranjero, ya que, según sea uno u otro, la ley aplicable puede ser distinta, como se demuestra en el ejemplo desarrollado en la tesis del elemento extranjero no casual.

En definitiva, el hecho de que la tesis del elemento extranjero puro –junto con la tesis del efecto internacional- sea acogida por la mayor parte de la doctrina, provoca que estas tres tesis anteriores no sean aceptadas, porque tal y como establece la tesis del elemento extranjero, un contrato es internacional cuando éste presenta un elemento extranjero, independientemente de cuál sea ese elemento extranjero, sin preferencias de ningún tipo con respecto a ese elemento extranjero, tal y como señalan de manera errónea las otras tesis minoritarias.

**134.** Los instrumentos internacionales, los convenios internacionales o incluso la normativa interna de Derecho internacional privado que existe en materia de contratos, y por lo tanto, aplicables a los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, recurren a la tesis del elemento extranjero puro o a la tesis del efecto internacional para determinar cuándo dichos contratos son internacionales. El carácter internacional del contrato opera como presupuesto de aplicación de dicho instrumento legal, pero éste es definido de manera diferente dependiendo del instrumento en cuestión<sup>496</sup>. De hecho, existen algunos instrumentos internacionales en materia de contratos que no siguen estrictamente ninguna de las dos tesis arriba señaladas.

El Reglamento Roma I sobre ley aplicable a los contratos internacionales acogen la *tesis del elemento extranjero puro*, es decir que sólo son de aplicación cuando el contrato presenta elementos extranjeros<sup>497</sup>. En su art. 1 se indica expresamente que las normas de Derecho internacional privado contenidas en el mismo sólo son aplicables “*en las situaciones que impliquen un conflicto de leyes*”. Y como ya se ha señalado antes, la mayor parte de la doctrina, entiende que existe un conflicto de Leyes cuando se plantea la cuestión de qué Derecho estatal debe regir un contrato y que esa pregunta surge cuando la situación contractual presenta elementos extranjeros, sean cuales sean dichos elementos, es decir, con total independencia de su naturaleza, intensidad o relevancia.

Otras normas que no son específicas en materia contractual, pero que son aplicables a los contratos, acogen la tesis del efecto internacional. Este es el caso de la Ley 60/2003 de Arbitraje

---

<sup>496</sup> A. FRIGNANI, *Il diritto del commercio internazionale*, Milán, Ipsoa Informatica, Milan, 1986, pp. 12-15.

<sup>497</sup> Art. 1.1, 3.3 y 4 Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, DO núm. L 177, 4 julio 2008; corrección de errores DO núm. L 309, 24 noviembre 2009, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales.

española que establece literalmente que el arbitraje es internacional, entre otras razones, cuando “*la relación jurídica de la que dimana la controversia afecte a intereses del comercio internacional*”<sup>498</sup>. Otro caso en el que se sigue esta tesis es el artículo 81 del TFUE que indica que la Unión Europea desarrollará una cooperación judicial en asuntos civiles con repercusión transfronteriza, pues bien, con esta definición no se está aludiendo ni a los litigios transfronterizos, que son los litigios en los que el demandado y el demandante tienen su domicilio en distintos Estados, ni tampoco a los asuntos con elemento extranjeros<sup>499</sup>.

En otros casos, para que un Convenio internacional sea de aplicación, el legislador exige que concorra un determinado elemento internacional y no otro. En materia de contratos nos interesa citar especialmente la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, el cual exige para su propia aplicación, que las partes contratantes posean sus establecimientos en Estados distintos –criterio subjetivo-<sup>500</sup>. Esto no quiere decir que si existe cualquier otro elemento extranjero la compraventa deje de ser internacional, sino que sencillamente la Convención de Viena no sería de aplicación a dicha compraventa internacional. De tal manera que el elemento internacional opera como presupuesto de aplicabilidad de la Convención, no como elemento caracterizador de la naturaleza internacional del contrato de compraventa. Así pues, puede afirmarse que una compraventa es internacional pero solamente a los efectos de la Convención de Viena, cuando los contratantes tengan sus establecimientos en Estados diferentes<sup>501</sup>. En este sentido, por la falta de establecimiento tal y como exige la Convención de

---

<sup>498</sup> Art. 3.1.c Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, BOE núm. 309, 26 diciembre 2003.

<sup>499</sup> Vid. A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 31.

<sup>500</sup> El art. 1.1 de la Convención de Viena de 1980 establece que el contrato es internacional y resulta regulado por sus normas, o bien cuando comprador y vendedor posean sus establecimientos en Estados diferentes y además firmantes del CVIM, o bien cuando las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes, aunque no sean Estados contratantes, siempre que las normas de Derecho internacional privado del Estado cuyos tribunales conozcan del asunto, prevean la aplicación al contrato, de la Ley de un Estado contratante en la CVIM. Por eso, se dice que la Convención de Viena de 1980 es una norma material especial con indicador espacial –el establecimiento de las partes en Estados diferentes- y que es una norma material especial dependiente –de que las normas de Derecho internacional privado del tribunal que conoce del asunto prevea la aplicación de la ley de un Estado contratante-. Vid. Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 abril 1980, BOE núm. 26, de 30 enero 1991; corrección de errores BOE núm. 282, de 22 noviembre 1996.

<sup>501</sup> En este sentido y por analogía con lo afirmado el autor citado, una empresa con sede en el Estado A pero con una filial en el Estado B, que vende en este último sus bienes, por lo que aunque la oferta, la aceptación y la entrega se realizan en el mismo Estado, el contrato es internacional debido a la localización de los establecimientos de las partes en distintos Estados, a efectos de la Convención de Viena de 1980. También, el autor plantea el caso de un bien fabricado por un empresa en el Estado A, pero que es vendido por su filial ubicada en el Estado B, a una empresa situada en el Estado C, y aunque ésta última tiene intención de utilizarlo en el Estado A, el contrato es considerado internacional a pesar de que el producto y su utilización confluyen en el mismo Estado, por la misma razón que en el caso anterior y siempre a efectos de la Convención de Viena de 1980. Por otro lado, si las partes se encuentran en el Estado A, el contrato es considerado interno para la Convención de Viena de 1980, a pesar de celebrarse el contrato en el Estado B y de que las mercancías se encuentren en el Estado C para ser exportadas a diferentes países. Vid. A. KARZOROWSKA, “L’internationalité d’un contrat”, *Revue critique de droit international privé et de droit penal*

Viena, están excluidas de su ámbito de aplicación tanto las compraventas internas como las compraventas internacionales fuera de establecimiento mercantil o las compraventas ambulantes internacionales que quedan sometidas a la aplicación del Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, ya que ésta constituye la normativa general de los contratos internacionales en el ámbito comunitario<sup>502</sup>. En cualquier caso, se debe adelantar que también están excluidas del ámbito de aplicación de la Convención de Viena de 1980, pero por otros motivos, las aeronaves.

Sin embargo, los Principios Unidroit 1994 adoptan otra posición distinta, ya que se autoproclaman aplicables a los contratos mercantiles internacionales, pero no definen qué debe entenderse por contratos mercantiles, ni cuándo un contrato mercantil es internacional. El comentario oficial de dichos Principios en vez de aclarar, confunde más, ya que mezcla criterios distintos y en resumen, viene a decir que sólo se excluyen de la aplicación de los Principios Unidroit 1994 aquellas relaciones contractuales que carezcan de todo elemento de internacionalidad, es decir, cuando todos los elementos transcendentales del contrato tengan puntos de conexión con una sólo nación. Sin embargo, no se definen cuáles son los elementos transcendentales del contrato, ni cuáles son los puntos de conexión a tener en cuenta para comprobar si están conectados con una nación<sup>503</sup>.

**135.** Cuando no se trate de ningún caso de los anteriores en los que el legislador o bien elige entre una de las dos tesis señaladas o bien establece un concreto elemento internacional como presupuesto de aplicación de una normativa de Derecho internacional privado, entonces son los tribunales los que pueden emplear la técnica que consideren más adecuada, en función del contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles de que se trate.

En este sentido, se debe señalar que la tesis del elemento extranjero es la que presenta un funcionamiento más lógico y sencillo, y con la que más rápido se determina cuándo un contrato es internacional<sup>504</sup>. Es la tesis seguida mayoritariamente tanto por la jurisprudencia española como por la de otros países. Pero también el TJUE acoge la tesis del elemento extranjero puro, en concreto respecto al Reglamento 1215/2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, y por lo tanto, aplicable a los

---

*internacional*, 1995, p. 226; P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 97-98.

<sup>502</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, p. 192.

<sup>503</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Configuración básica del contrato internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, p. 138.

<sup>504</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 32.

contratos internacionales<sup>505</sup>. En este sentido, el TJUE señala que a los efectos del Reglamento 1215/2012, el contrato es internacional, si presenta algún elemento de extranjería sea cual sea dicho elemento y sea cual sea el país, Estado miembro o no, con el que dicho elemento esté conectado<sup>506</sup>.

Partiendo de esta regla general, existen supuestos concretos en los que es mejor seguir la tesis del efecto internacional, de tal manera que solo se da un tratamiento jurídico internacional a aquellos supuestos que repercuten en realidad, en la esfera internacional. Así pues, los contratos que, aunque contienen elementos extranjeros, no suponen ninguna repercusión internacional, parece conveniente considerarlos como casos no internacionales, sino meramente internos<sup>507</sup>. Aunque éste no parece que sea el caso de los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, en los que si éstos contienen elementos extranjeros, con toda seguridad dichos contratos van a tener una repercusión internacional.

Sin embargo, pueden existir contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles que sin presentar elementos extranjeros, sólo se explican en el contexto del comercio internacional y que deberían ser considerados como casos internacionales, siguiendo por tanto, la tesis del efecto internacional. En consecuencia, las partes podrían elegir libremente los tribunales estatales competentes y el Derecho estatal. Es imposible encontrar un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles que esté conectado exclusivamente con un sólo Estado, pero aunque se diera ese hipotético caso, todavía sería menos frecuente que dicho contrato no produjese efectos internacionales, por lo que los pactos eligiendo los tribunales competentes o la ley aplicable, son muy habituales y deben ser considerados válidos, independientemente del Estado al que nos lleven. Por lo tanto, en estos casos en que el legislador no establece nada, es el juez el que tiene la última palabra<sup>508</sup>.

**136.** Por último, para finalizar con el tema de cuándo un contrato, y en concreto el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles debe ser considerado internacional, y por lo tanto objeto

---

<sup>505</sup> Reglamento (UE) núm. 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, DOUE núm. L 351, 20 diciembre 2012.

<sup>506</sup> STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas" y otros*, C-281/02, Rec. 2005, p. I-01383, apartados 24-26.

<sup>507</sup> En ocasiones es aconsejable seguir la tesis del efecto internacional para aquellos contratos en los que el elemento extranjero es indetectable y totalmente desconocido para las partes, pudiendo ser considerados también como contratos internos y no internacionales. La razón estaría en que aplicar en estos casos el Derecho Internacional Privado podría llevar a resultados imprevisibles para las partes, lo que vulneraría la seguridad jurídica de las partes. *Ad. ex.* en determinados contratos realizados a través de Internet, los dos contratantes no conocen que existen *elementos extranjeros* en la transacción, tales como el lugar de situación del servidor, la sede de las partes implicadas, el lugar de celebración del contrato, etc...; de tal manera, que en el caso de que sacar a la luz tales elementos extranjeros, podría llevar a la aplicación de un Derecho extranjero, lo cual es totalmente imprevisible para ellos (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 32).

<sup>508</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 98.

del Derecho internacional privado, se van a tratar brevemente los casos intra-UE o casos pseudonacionales<sup>509</sup>.

Parte de la doctrina considera que los contratos que contienen elementos extranjeros pero exclusivamente conectados con la Unión Europea, son casos intra-UE, también conocidos como casos pseudonacionales. El porqué de esta diferenciación con el resto de casos, vendría derivado de que los contratos cuyos elementos están exclusivamente vinculados con Estados de la Unión Europea, presentan una extranjería relativa o un carácter internacional sólo relativo, porque los Estados miembros de la Unión Europea están unidos por vínculos muy fuertes y persiguen objetivos comunes: un mercado único y un espacio de libertad, seguridad y justicia, en el que existe plena libertad de circulación de personas, bienes, servicios y capitales. En definitiva, los Estados miembros de la Unión Europea participan en la integración europea.

Como estos casos no son tan internacionales por así decirlo como los casos no comunitarios, algunos autores consideran que es conveniente que el Derecho internacional privado ofrezca un tratamiento legal específico para los casos intra-UE o pseudonacionales, distinto del ofrecido a los demás casos internacionales. Esta diferenciación tendría especial importancia para el objeto de estudio de este trabajo, puesto que Airbus, el consorcio europeo de fabricación de aeronaves vende una gran parte de sus aviones a empresas -más concretamente aerolíneas- europeas, con lo cual muchos de estos contratos de compraventa en principio serían casos intra-UE o casos pseudonacionales y que deberían tener por tanto, un tratamiento legal distinto del resto de casos desde el punto de vista del Derecho internacional privado, si efectivamente se llegara a desarrollar una normativa específica para los contratos intra-UE<sup>510</sup>.

Sin embargo, otros autores consideran que definir cuándo un contrato presenta carácter de caso intra-UE es muy complicado y las propuestas existentes hasta ahora no resuelven todos los problemas. Aunque en mi opinión, no es necesario distinguir los casos intra-UE, puesto que a través de la normativa comunitaria indirectamente, ya se está dando un tratamiento distinto a los casos en los que el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles está conectado con Estados de la UE, aunque no exclusivamente con Estados comunitarios. Pero sobre todo, y lo que es más evidente, es muy difícil establecer desde un principio, si un contrato está conectado exclusivamente con Estados de la Unión Europea, pues posteriormente puede determinarse que dicho contrato tiene

---

<sup>509</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 33.

<sup>510</sup> Aunque también es verdad que muchas de las adquisiciones de las aeronaves son a través de *leasing*, realizados por sociedades de *leasing* norteamericanas, que son las que en definitiva adquieren las aeronaves, por lo que no podrán ser considerados contratos intra-UE o pseudonacionales.



vínculos con más Estados, dado el alto nivel de globalización que existe en el mundo actual y especialmente en los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles.

## II. COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE GRANDES AERONAVE CIVILES

**137.** La determinación de la competencia judicial internacional es previa a la determinación del Derecho aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Antes de saber qué Ley estatal rige esta situación privada internacional, es imprescindible saber cuáles son los tribunales o autoridades del país que pueden conocer de los litigios derivados de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

Además, la determinación de la competencia judicial de los órganos jurisdiccionales de un Estado es también previa a la determinación de la competencia interna del órgano jurisdiccional competente para conocer de un caso concreto. *Ad. ex.* en Derecho español antes de saber si un concreto juzgado de primera instancia español es competente, con arreglo a los foros de competencia territorial, para conocer de un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles, es necesario indicar si los tribunales españoles tienen competencia judicial internacional.

**138.** Para determinar la competencia judicial internacional en materia de contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles los tribunales o autoridades de cada Estado deben acudir, en primer lugar, a los instrumentos legales internacionales que estén en vigor. Como no existe un instrumento internacional específico en esta materia tan concreta -contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles-, se debe acudir a las normas de competencia judicial internacional existentes en materia de contratos internacionales, y que nos conduce al instrumento de mayor importancia para la determinación de la competencia judicial internacional de los tribunales españoles y de todos los Estados miembros de la Unión Europea, dado el amplio sector material que regula, que es el Reglamento 1215/2012 del Consejo de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil<sup>511</sup>.

---

<sup>511</sup> Reglamento (UE) núm. 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, DOUE núm. L 351, 20 diciembre 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

**139.** El Reglamento 1215/2012 constituye lo que podría denominarse como un “Reglamento de refundición” del Reglamento 44/2001, es decir que como las autoridades de la Unión Europea estimaron que este último instrumento tenía que ser modificado, lo mejor era elaborar un nuevo Reglamento que contuviera el texto original del Reglamento 44/2001 con las modificaciones ya efectuadas<sup>512</sup>. Así pues, el Reglamento 1215/2012 deroga al Reglamento 44/2001<sup>513</sup>.

Por otro lado, el Reglamento 1215/2012 –como también lo hacía el Reglamento 44/2001 cuando estaba en vigor- sustituye a su vez en la misma materia al Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968 en las relaciones entre los Estados miembros del mismo, tal y como establece el art. 68.1<sup>514</sup>. Sin embargo, en dicho artículo se deja claro que el Convenio de Bruselas sigue siendo aplicable en relación con los territorios de los Estados miembros que están excluidos del Reglamento 1215/2012, en virtud del art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE)<sup>515</sup>. Por lo que un tribunal español aplicará el Convenio de Bruselas, y no el Reglamento 1215/2012, en los siguientes casos:

1º) Cuando el demandado tenga el domicilio en un territorio en el que sea aplicable el Convenio de Bruselas, pero no esté domiciliado en el Reglamento 1215/2012 según el art. 355 TFUE.

2º) Cuando los arts. 16 y 17 del Convenio de Bruselas que recogen las competencias exclusivas y la sumisión expresa respectivamente, otorguen la competencia a los tribunales de un territorio en el que se aplica el Convenio de Bruselas, pero no el Reglamento 1215/2012 según el art. 355 TFUE.

3º) En los casos de litispendencia y conexidad, se va a aplicar el Convenio de Bruselas siempre que se presente una demanda ante los tribunales de un territorio en el que se aplica el Convenio de Bruselas, pero no el Reglamento 1215/2012 según el art. 355 TFUE.

4º) Y en cuanto al reconocimiento, se aplicará el Convenio de Bruselas si el Estado de origen o el requerido es un territorio en el que se aplica el Convenio de Bruselas, pero no el Reglamento 1215/2012 según el art. 355 TFUE.

**140.** El Convenio de Lugano de 16 de septiembre de 1988, firmado entre los Estados de la Unión Europea y la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) reproducía prácticamente todas

---

<sup>512</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 163.

<sup>513</sup> Art. 80 y Considerandos (7) y (8) Reglamento 1215/2012.

<sup>514</sup> Convenio de Bruselas, de 27 de septiembre de 1968, DO núm. C 97, 11 abril 1983, relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (Versión consolidada). Este convenio será tratado brevemente cuando se analice el Reglamento 1215/2012, pero sólo mencionar que fue un éxito porque proporcionó la seguridad jurídica necesaria para fomentar las relaciones económicas entre empresas domiciliadas en distintos Estados.

<sup>515</sup> Los espacios territoriales sobre los que no se aplica el Reglamento 1215/2012 se detallarán al tratar el ámbito de aplicación espacial del mismo.

las disposiciones del Convenio de Bruselas, para que los Estados de la EFTA que no eran miembros de la Unión Europea, pudiesen disponer de un régimen jurídico similar de criterios de competencia judicial internacional y de eficacia internacional de decisiones judiciales<sup>516</sup>. Pero fue sustituido por el Convenio de Lugano de 30 de octubre de 2007, conocido como Convenio de Lugano II, que tenía como objetivo incorporar las mismas disposiciones contenidas en el Reglamento 44/2001 -que en ese momento estaba en vigor-<sup>517</sup>. En la actualidad el Convenio de Lugano II se aplica a las relaciones entre los países de la Unión Europea, Islandia, Noruega y Suiza, y a las relaciones entre estos tres países. La Unión Europea se ha planteado la posibilidad de ampliar el Convenio de Lugano II a otros países que mantienen relaciones comerciales con Europa<sup>518</sup>. Sin embargo, de momento, los casos en los que se aplica el Convenio de Lugano II<sup>519</sup>:

1º) Si el demandado estuviese domiciliado en un Estado parte, exclusivamente, en el Convenio de Lugano II, como son Islandia, Noruega o Suiza.

2º) Cuando los arts. 22 y 23 del Convenio de Lugano II, referidos a competencias exclusivas y sumisión expresa respectivamente, otorguen la competencia a los tribunales de un Estado parte exclusivamente en el Convenio de Lugano II, que son los tres que ya se han citado, Islandia, Noruega y Suiza. *Ad. ex* Lufhansa, aerolínea alemana demanda a Airbus, fabricante con sede en Francia ante los tribunales franceses por un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. El Reglamento 1215/2012 es aplicable, pues el demandado está domiciliado en un Estado miembro de dicho Reglamento, pero si el demandado impugna la competencia de los tribunales españoles y alega una sumisión expresa hecha a favor de los tribunales suizos, la validez y efectos de la sumisión se regirán por el Convenio de Lugano II y pasarían a ser competentes los jueces suizos ya que Suiza forma parte exclusivamente del Convenio de Lugano II.

3º) En los casos de litispendencia y conexidad, se va aplicará el Convenio de Lugano II, cuando una demanda se presente ante los tribunales de un Estado parte exclusivamente en el Convenio de Lugano II (Islandia, Noruega y Suiza). *Ad. ex.* se plantea una cuestión de litispendencia entre un tribunal francés y un tribunal noruego en relación con un litigio relativo a la validez o no de un contrato internacional de compraventa de aeronaves. El tribunal francés tendrá que aplicar el

---

<sup>516</sup> 88/592/CEE Convenio de Lugano, de 16 de septiembre de 1988, DO núm. L 319, 25 noviembre 1988, relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

<sup>517</sup> 2007/712/CE Decisión del Consejo, de 15 de octubre de 2007, DO núm. L 339, 21 diciembre 2007, relativa a la firma, en nombre de la Comunidad, del Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. Convenio de Lugano, de 30 de octubre de 2007, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

<sup>518</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo - Un espacio de libertad, seguridad y justicia al servicio de los ciudadanos, Bruselas, 10 junio 2009, COM (2009) 262 final.

<sup>519</sup> Art. 64.2 Convenio de Lugano II.

Convenio de Lugano II para resolver la cuestión y no el Reglamento 1215/2012, puesto que Noruega es un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II.

4º) En cuanto al reconocimiento y *exequatur*, si el Estado de origen o el requerido es un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II, es decir, se trata de Islandia, Noruega o Suiza, entonces se va a aplicar el Convenio de Lugano II.

**141.** El Reglamento 1215/2012 al ser una norma comunitaria es de aplicación a los Estados miembros de la Unión Europea. Si bien es cierto que el Convenio de Lugano II es un convenio internacional multilateral, como simplemente extiende la aplicación de las disposiciones del Reglamento 44/2001 a un número muy limitado de países, a Suiza, Noruega e Islandia, no puede hablarse de un texto internacional multilateral que se aplique a multitud de países –comunitarios y no comunitarios- que determine la competencia judicial internacional<sup>520</sup>.

Sin embargo, sí existen convenios internacionales bilaterales que conviven con el Reglamento 1215/2012 y el Convenio de Lugano II, porque aunque todos los instrumentos tienen el mismo ámbito de aplicación material, tienen distinto ámbito de aplicación espacial. Sin embargo, como los convenios internacionales bilaterales sobre competencia judicial, reconocimiento y ejecución de decisiones en materia civil y mercantil, sólo se van a aplicar a las relaciones entre los dos Estados que los han ratificado, no se van a estudiar, pues la importancia que tienen en cuanto a cantidad de casos planteados, es pequeña, si lo comparamos con los ya existentes respecto al Reglamento 44/2001 –actualmente sustituido por Reglamento 1215/2012-, o incluso en relación con el Convenio de Lugano II<sup>521</sup>.

**142.** En el caso de que ningún instrumento legal internacional, convencional o comunitario, sea de aplicación a la hora de determinar la competencia judicial internacional, cuando estamos ante litigios relativos a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, los tribunales y autoridades de cada Estado tendrán que acudir a sus propias normas de producción interna para poder saber si son o no competentes<sup>522</sup>.

Por otro lado, en el caso de tratarse de terceros Estados, como Estados Unidos, éstos no cuentan con instrumentos internacionales en materia de competencia judicial internacional. Como Boeing

---

<sup>520</sup> Hablamos del Reglamento 44/2001 y no del Reglamento 1215/2012, porque el Convenio de Lugano II es un texto prácticamente idéntico al Reglamento 44/2001, pero no al Reglamento 1215/2012.

<sup>521</sup> En la actualidad los países de la Unión Europea carecen de competencia para celebrar nuevos convenios internacionales con otros países en temas de competencia judicial internacional y litispendencia. *Vid.* Dictamen TJCE 7 febrero 2006. Sin embargo, los convenios bilaterales anteriores a los Reglamentos de la Unión Europea relativos a estos aspectos señalados conservan su vigencia.

<sup>522</sup> En el caso de España las normas de competencia judicial internacional de producción interna están recogidas en el art. 22 LOPJ (Ley Orgánica del Poder Judicial).

que es uno de los principales fabricantes de aeronaves, tiene su sede y la mayor parte de sus fábricas en Estados Unidos, se debe aclarar que en general cada Estado que forma parte de Estados Unidos cuenta con sus propias normas de competencia judicial internacional, así como de reconocimiento y ejecución de sentencias<sup>523</sup>.

**143.** En consecuencia, se va a estudiar a continuación, en primer lugar el instrumento internacional más importante aplicable para determinar la competencia judicial internacional en aquellos litigios relativos a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, que es el Reglamento 1215/2012. Como este instrumento, ha sustituido hace poco al Reglamento 44/2001, éste último será indirectamente estudiado al comparar las novedades introducidas por el Reglamento 1215/2012, pues como ya se ha dicho es un Reglamento de refundición del Reglamento 44/2001.

Después se va a analizar el Convenio de Lugano II, pero brevemente, puesto que también se ha comentado anteriormente, dicho convenio copiaba prácticamente las disposiciones del Reglamento 44/2001, para las relaciones de los Estados miembros de la Unión Europea con Islandia, Noruega y Suiza.

A continuación, se estudiarán las normas de producción interna españolas, que serán de aplicación a aquellos litigios relativos a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, en los que no se pueda aplicar ningún instrumento internacional.

Y por último, se va a analizar la competencia judicial internacional en Estados Unidos<sup>524</sup>. La razón estriba en que en la compraventa internacional de aeronaves civiles nuevas intervienen obligatoriamente los fabricantes de las mismas y los más importantes están ubicados en Europa y Estados Unidos, por lo que no sólo se va a estudiar la normativa europea sino también la de Estados Unidos. Aunque también existen compraventas internacionales de aeronaves usadas en las que pueden intervenir aerolíneas no sólo europeas o estadounidenses, sino que pueden ser de otros países, como es el caso de Singapur Airlines o Qatar Airways, los litigios planteados serán estudiados en la medida en que afecten a los tribunales europeos o estadounidenses, ya que la normativa sobre competencia judicial internacional si es que existe no será estudiada porque haría este estudio inabarcable. Por lo tanto, este trabajo se centra en la Unión Europea y de Estados Unidos y en las relaciones entre ambos, en lo que a normativa se refiere.

---

<sup>523</sup> Se especifica en general, porque en Estados Unidos existen determinadas materias que no son susceptibles de ser dilucidadas por un tribunal estatal, sino que ha de ser un tribunal federal el que dirima la cuestión, como se estudiará posteriormente.

<sup>524</sup> También será tratada la Propuesta de Convenio sobre Competencia Judicial Internacional y Reconocimiento con el objeto de que lo firmasen entre otros países la Unión Europea y Estados Unidos, aunque se ha quedado en eso en propuesta, pero se tratará más adelante.

## 1. Normativa europea: Reglamento 1215/2012

144. El Tratado Constitutivo de la CEE suprimió las barreras jurídico-públicas a los intercambios de mercancías y capitales, al libre establecimiento de empresas y libre prestación de servicios entre los Estados miembros de la entonces CEE. Sin embargo, a pesar de haber eliminado las barreras jurídico-públicas, tales como los aranceles, restricciones a la inversión extranjera, etc., el comercio entre las empresas situadas en los Estados miembros no acababa de arrancar. La causa estaba en la desconfianza que existía entre los empresarios de los distintos Estados, puesto que en caso de incumplimiento de los contratos, desconocían ante los tribunales de qué Estados podrían demandar, así como si una resolución dictada en un Estado podría ser ejecutada en otro Estado. Esta teoría era y es conocida como el dilema del intercambio internacional, que es una variación de lo que en Teoría de los Juegos se conoce como el dilema del prisionero<sup>525</sup>. En consecuencia, los empresarios ubicados en la Unión Europea no comerciaban como deberían hacerlo, porque el Derecho de la Unión Europea había suprimido los obstáculos jurídico-públicos al comercio internacional, pero no había puesto en marcha los mecanismos para derribar las barreras de Derecho Privado<sup>526</sup>.

En este contexto surge el Convenio de Bruselas de 1968 sobre competencia judicial y ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil, que estableció un régimen común en la materia objeto del citado Convenio. Y aunque fue varias veces modificado, proporcionó la seguridad jurídica que hacía falta para que se incrementasen las relaciones económicas entre empresas y particulares con domicilio en los Estados miembros. De ahí, que el Convenio de Bruselas fuese clave en el desarrollo del mercado interior.

En el año 2000, el Convenio de Bruselas fue transformado y se convirtió en el Reglamento 44/2001. Por lo tanto, el Reglamento 44/2001 fue una consecuencia del proceso antes conocido como la comunitarización del DIPr, pero que en la actualidad se conoce como competencia de la Unión Europea para elaborar normas de Derecho Internacional Privado, o también llamado de forma poco correcta europeización del Derecho Internacional Privado<sup>527</sup>. Como el Reglamento 44/2001 es el Convenio de Bruselas con algunas modificaciones, la jurisprudencia que existe sobre el Convenio de Bruselas, es válida en su mayoría, en relación con el Reglamento 44/2001.

---

<sup>525</sup> F.-J. GARCIMARTÍN ALFÉREZ, “La racionalidad económica del Derecho Internacional Privado”, *Cursos de Derecho Internacional Vitoria-Gasteiz*, 2001, Universidad del País Vasco, pp. 95-100; G. ALPA, *Il diritto privato nel prisma della comparazione*, Giaplichelli Editore, Torino, 2004, pp. 21-24.

<sup>526</sup> A.-M. ÁVILA /M.-A. DÍAZ-MIER, “La diferencia de sistemas jurídicos como una barrera no arancelaria”, *Boletín Económico del ICE*, 18-24 mayo, 1998, pp. 51 y ss.

<sup>527</sup> Art. 81 TFUE (antiguo art. 65 TCE).

Posteriormente, las autoridades de la Unión Europea consideraron que el Reglamento 44/2001 debía ser modificado para mejorar la aplicación de algunas de las disposiciones del mismo, facilitar en mayor medida la libre circulación de las resoluciones judiciales y mejorar el acceso a la justicia<sup>528</sup>. De estas valoraciones, se propició el desarrollo del Reglamento 1215/2012 que es de aplicación, al sustituir al Reglamento 44/2001, a partir del 10 de enero del 2015, por lo que la jurisprudencia existente relativa al Reglamento 44/2001 es válida por lo general, para el Reglamento 1215/2012.

**145.** El Reglamento 1215/2012, como su antecesor el Reglamento 44/2001, es un Reglamento doble, lo cual quiere decir que regula dos grandes grupos de problemas que son la competencia judicial internacional de los tribunales de los Estados miembros y la validez extraterritorial de decisiones judiciales en dichos Estados miembros.

**146.** El Reglamento se caracteriza también porque distribuye la competencia judicial internacional entre los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros, y en ocasiones también indica el concreto órgano jurisdiccional competente. Por eso, se dice que tiene carácter distributivo y federador, porque el Reglamento funciona como una normativa federal que distribuye competencias entre los Estados de la Unión Europea.

El Reglamento 1215/2012 no trata de resolver un conflicto de jurisdicciones entre Estados, sino que se basa en un principio opuesto al anterior, que es la cooperación judicial entre los tribunales de los Estados miembros en aras de conseguir un verdadero espacio judicial europeo, que determine qué tribunales están más conectados con el litigio.

**147.** El Reglamento 1215/2012, como todo Reglamento de la Unión Europea, es obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable por las autoridades de los Estados miembros<sup>529</sup>. Y esto provoca una serie de consecuencias que conviene enumerar.

En primer lugar, el tribunal aplicará el Reglamento 1215/2012 si éste tiene que regular el litigio, independientemente de que las partes lo aleguen o aunque no argumenten sus posiciones en el mismo.

En segundo lugar, el Reglamento 1215/2012 se aplica de oficio, aunque el Derecho de un Estado miembro no siga el principio de *jura novit curia*.

---

<sup>528</sup> Considerando (1) Reglamento 1215/2012.

<sup>529</sup> Art. 288.II TFUE (antiguo art. 249.II TCE).

En tercer lugar, que el Reglamento no ha necesitado ser ratificado por los Estados Miembros. *Ad. ex.* en el caso de España no hizo falta que se publicase en el BOE para que entrase en vigor.

**148.** El Reglamento 1215/2012 no permite las *anti-suit injunctions*. Estas cláusulas son utilizadas por los jueces anglosajones porque contienen una prohibición para que una parte no inicie un proceso ante otro tribunal, estableciéndose además una sanción en caso de incumplimiento de dicha prohibición. Para los jueces ingleses tienen sentido las *anti-suit injunctions* porque pretenden evitar que las partes retrasen u obstaculicen procedimientos procesales seguidos en Inglaterra, a través de un nuevo proceso en teoría artificial iniciado en el extranjero.

Sin embargo, para los casos regulados por el Reglamento 1215/2012, los tribunales anglosajones no pueden utilizar las *anti-suit injunctions* y si lo hacen, no podrán ser ejecutadas mediante el Reglamento 1215/2012<sup>530</sup>.

**149.** El *Forum Non Conveniens* también es una institución propia del Derecho anglosajón, según el cual, un juez anglosajón puede rechazar su competencia judicial internacional que le atribuye un concreto foro de competencia judicial internacional, porque considera que los tribunales de otro país están mejor situados para conocer del supuesto.

Pues bien, la mayoría de la doctrina y varias sentencias del TJCE indican que no puede utilizarse el *Forum Non Conveniens* cuando estemos ante un caso regulado por el Reglamento 1215/2012<sup>531</sup>. En consecuencia, cuando un juez anglosajón es competente porque concurre un foro

---

<sup>530</sup> STJCE 27 abril 2004, *Gregory Paul Turner c. Felix Fareed Ismail Grovit, Harada Ltd y Changepoint SA*, C-159/02, *Rec.* 2004, p. I-03565; STJCE 10 febrero 2009, *Allianz SpA, anteriormente Riunione Adriatica di Sicurtà SpA, y Generali Assicurazioni Generali SpA c. West Tankers Inc.*, C-185/07, *Rec.* 2009, p. I-00663. En ambas sentencias el TJCE rechaza las *anti-suit injunctions* porque al tratarse de dos litigios en los que son de aplicación en el primer caso, el Convenio de Bruselas de 1968, y en el segundo, el Reglamento 44/2001, ambos instrumentos permiten litigar ante tribunales de países diferentes y un tribunal estatal no puede alterar unilateralmente esta regla de base de las dos normativas internacionales, que aunque han sido sustituidas por el Reglamento 1215/2012, éste recoge la misma idea que sus antecesores. Los particulares están en su derecho de iniciar un procedimiento ante los tribunales que quieran si éstos disponen de competencia judicial internacional, incluso cuando lo hagan con la intención de obstaculizar o ralentizar otro procedimiento en curso ante los tribunales de otro Estado miembro, pues no están incurriendo en ningún fraude de Ley procesal. Si este segundo procedimiento debe detenerse o no, lo decide el mismo Reglamento 1215/2012 a través de sus mecanismos de litispendencia y conexidad. Además, el Reglamento 1215/2012 no puede permitir que mediante las *anti-suit injunctions* un tribunal de un Estado miembro ordene a cualquier tribunal de otro Estado miembro que se declare incompetente, pues se estaría dañando la soberanía de los demás Estados, reflejada en el poder jurisdiccional, y se vulneraría el principio de confianza en los sistemas judiciales de los Estados miembros. Por último, se debe añadir que no se puede utilizar una *anti-suit injunction* que prohíba litigar ante los tribunales de otros Estados competentes en virtud de los foros del Reglamento 1215/2012, con el argumento de que tal litigio infringe un acuerdo arbitral firmado entre las partes, ya que, será el tribunal competente en virtud de algún foro del Reglamento 1215/2012 al que acude una de las partes, el que decida si ese acuerdo de arbitraje es válido y el que remita al arbitraje, a instancias de una de las partes, a menos que se compruebe que dicho pacto es nulo, ineficaz o inaplicable, tal y como corrobora también el art. II.3 del Convención de Nueva York de 1958.

<sup>531</sup> STJCE 29 junio de 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, I-02913; STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn"*



de competencia judicial internacional contemplado en el Reglamento 1215/2012, éste está obligado a conocer del supuesto.

**150.** Después de analizar aspectos puntuales del Reglamento 1215/2012, se va a estudiar cómo se interpretan las normas del Reglamento 1215/2012, que dada su importancia y peculiaridad va a ser brevemente explicado. A continuación, tras analizar los ámbitos de aplicación del Reglamento, se analizarán los foros de competencia judicial internacional para los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles. Y por último, en relación con el análisis de los distintos foros, los problemas derivados de la aplicación del Reglamento 1215/2012 a los contratos objeto de estudio.

#### **A. Interpretación de sus normas**

**151.** Un problema muy importante que surge tras la aprobación del Reglamento 1215/2012, como ya ocurrió con el Convenio de Bruselas y con el Reglamento 44/2001, es que los tribunales de los distintos Estados miembros pueden llegar a interpretar dicho instrumento internacional de forma distinta. Con lo cual se estaría aplicando el Reglamento de manera no uniforme y esto precisamente atentaría contra la seguridad jurídica, que dicho Reglamento pretende potenciar, tal y como se deduce del texto de mismo.

Para solucionar este problema, los tribunales y autoridades de los distintos Estados miembros tienen la posibilidad de acudir al TJUE para que se pronuncie sobre una cuestión de interpretación del Reglamento 1215/2012, mediante la presentación del recurso prejudicial<sup>532</sup>. Así el tribunal que conociendo de un asunto, solicite la opinión del TJUE sobre una cuestión de interpretación del Reglamento 1215/2012, puede dictar una sentencia que se ajuste al verdadero sentido del Reglamento. Es más, las sentencias interpretativas dictadas por el TJUE sobre el Reglamento

---

*Villas" y otros*, C-281/02, Rec. 2005, p. I-01383. En ambas sentencias, el TJCE rechazó el *Forum Non Conveniens* puesto que los foros de competencia judicial internacional del Convenio de Bruselas de 1968 y del Reglamento 44/2001 que eran de aplicación en ese momento respectivamente –actualmente sustituidos por el Reglamento 1215/2012-, tenían y tienen carácter obligatorio e imperativo, lo cual provoca que los tribunales de un Estado miembro no tengan el poder de decidir si aplicar o no las normas de competencia judicial internacional. Si de verdad tuvieran esa posibilidad, se estaría dañando la seguridad jurídica, pues los particulares no podrían prever *a priori* ante qué tribunales podrían demandar y ser demandados, lo cual iría en contra del Considerando (15) del Reglamento 1215/2012 en el que se establece que las normas de competencia judicial internacional deben tener un alto grado de previsibilidad. Además, si el legislador hubiera querido incluir el *Forum Non Conveniens* como un foro más lo habría hecho, con el añadido de que la admisión de este foro llevaría a una aplicación no uniforme del Reglamento, porque no está recogido en todos los sistemas jurídicos europeos, sino que sólo se contempla en algunos.

<sup>532</sup> Art. 267 TFUE (antiguo art. 234 TCE).

1215/2012 y sobre sus predecesores el Reglamento 44/2001 y el Convenio de Bruselas son muy numerosas y con una alta calidad jurídica.

**152.** La técnica utilizada fundamentalmente por el TJUE para la interpretación del Reglamento 1215/2012 es la conocida como definición autónoma de los conceptos del Reglamento 1215/2012, mediante la cual los conceptos utilizados en dicho Reglamento son interpretados y definidos de una forma propia y particular para dicho instrumento, sin extraer estos conceptos de los Derechos nacionales de los Estados miembros<sup>533</sup>.

Gracias a la interpretación autónoma del Reglamento 1215/2012, se consigue la uniformidad en la interpretación y aplicación del mismo en todos los Estados miembros. Y esto implica por un lado, un beneficio para los operadores económicos que realizan sus actividades en la Unión Europea, pues cuentan con un texto legal sujeto a una interpretación uniforme, lo que les supone una disminución de los costes legales y una alta seguridad jurídica. Y por otro lado, facilita el trabajo de los tribunales de los Estados miembros, pues disponen de un catálogo único de conceptos para la interpretación y aplicación del Reglamento 1215/2012.

**153.** Sin embargo, aunque la técnica anteriormente citada es la más utilizada por el TJUE, no es la única. Ese tribunal ha recurrido a otras técnicas cuando por causas concretas era muy difícil desarrollar un concepto único, válido, a efectos del Reglamento 1215/2012, para todos los Estados miembros.

Una de ellas es la remisión a un Derecho nacional. Dicha técnica consiste en que el TJCE elabora una norma de conflicto que determina el Derecho nacional del Estado miembro que debe definir un concepto empleado en el Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* en relación con el art. 34.2 de su predecesor el Reglamento 44/2001, se desarrolló el Reglamento 1348/2000 relativo a la notificación de documentos, que nos remite a su vez al Derecho nacional<sup>534</sup>. Esta técnica está siendo cada vez menos utilizada por el TJUE.

Otra de las técnicas que sigue el TJUE para definir algunos conceptos es la remisión al sistema de Derecho internacional privado de un Estado miembro. *Ad. ex.* con respecto al art. 7.1 del

---

<sup>533</sup> Para un análisis de las herramientas interpretativas utilizadas para la precisión de los conceptos autónomos *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 174-175.

<sup>534</sup> Reglamento (CE) núm. 1348/2000 del Consejo, de 29 de mayo de 2000, DO núm. L 160, 30 junio 2000, relativo a la notificación y al traslado en los Estados miembros de documentos judiciales y extrajudiciales en materia civil o mercantil. Actualmente derogado por el Reglamento (CE) núm. 1393/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO núm. L 324, 10 diciembre 2007), de 13 de noviembre de 2007, relativo a la notificación y al traslado en los Estados miembros de documentos judiciales y extrajudiciales en materia civil o mercantil (notificación y traslado de documentos) y por el que se deroga el Reglamento (CE) núm. 1348/2000 del Consejo.

Reglamento 1215/2012, que recoge el foro especial en materia contractual, para determinar el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda, en los casos generales, el TJUE ha señalado que dicho lugar debe establecerse conforme a la Ley que rige el contrato (*Lex Causae*), determinada a su vez, con arreglo al Derecho internacional privado del Estado cuyos tribunales conocen del asunto.

**154.** Se debe aclarar, sin embargo, que el Reglamento 1215/2012 recoge definiciones de algunos conceptos en su texto, con lo que se facilita la interpretación del mismo y se reducen los problemas de interpretación. Existen formas diferentes de definir tales conceptos por parte del Reglamento 1215/2012<sup>535</sup>.

Cabe señalar en primer lugar, la manera de definir conceptos que hace en teoría, más sencilla y rápida la comprensión de los mismos, para los tribunales y autoridades de un Estado miembro, cuando tienen que aplicar el Reglamento 1215/2012. Y esta técnica no es otra que la definición material de la noción, *ad. ex.* el concepto de resolución es un concepto material proporcionado por el art. 2.a del Reglamento 1215/2012<sup>536</sup>.

Otra modalidad para definir conceptos que se utiliza en el Reglamento 1215/2012 es la remisión a la Ley sustantiva de un Estado miembro. *Ad. ex.* la definición del concepto de domicilio de la persona física está recogida en el art. 62 del Reglamento 1215/2012, el cual establece que para saber si una persona está domiciliada en un Estado miembro habrá que acudir a la ley de ese Estado miembro.

Por último, otra forma de definir algunas nociones recogidas en el Reglamento 1215/2012 es la remisión al Derecho internacional privado de un Estado miembro, siendo las normas de conflicto de ese Estado miembro las que determinen el Derecho sustantivo que va a proporcionar el concepto. *Ad. ex.* la determinación del concepto de sede o domicilio de la persona jurídica a efectos de competencia en materia societaria, establecido en el art. 24.2 del Reglamento 1215/2012, se rige por la Ley que designe el Derecho internacional privado del Estado cuyos tribunales conocen del caso.

**155.** Para finalizar, se debe destacar que del Reglamento 1215/2012 existen diferentes versiones lingüísticas, todas ellas oficiales, pero que no coinciden exactamente las unas con las otras.

---

<sup>535</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 176.

<sup>536</sup> El art. 2.a del Reglamento 1215/2012 señala textualmente que se entiende por resolución: “*cualquier decisión adoptada por un órgano jurisdiccional de un Estado miembro, con independencia de la denominación que reciba, tal como auto, sentencia, providencia o mandamiento de ejecución, así como el acto por el cual el secretario judicial liquide las costas del proceso*”.

Como consecuencia de lo anterior, se vuelve muy complicada la interpretación literal del Reglamento 1215/2012, por lo que en tal caso, debe prevalecer el significado más acorde con el objetivo de la norma, con la estructura general de dicha norma y con el efecto útil de la misma<sup>537</sup>.

Es importante señalar que si existe una versión oficial que se pronuncia en un sentido, mientras que las demás versiones lingüísticas, se pronuncian en otro, debe prevalecer esta última por ser la mayoritaria<sup>538</sup>.

**156.** Se va a proceder a analizar cuándo va a ser de aplicación el Reglamento 1215/2012 y así poder saber qué casos van a quedar regulados por el Reglamento 1215/2012, cuando estemos ante un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles y qué asuntos no. Y la forma de poder determinar este aspecto, es mediante el análisis de los ámbitos de aplicación del Reglamento 1215/2012.

## **B. Ámbitos de aplicación**

**157.** Los ámbitos de aplicación que se van a estudiar son el espacial, el temporal, el material y el espacial, en este orden precisamente.

### a) Ámbito de aplicación espacial

**158.** El Reglamento 1215/2012 se aplica en todo el territorio de los Estados miembros, en los términos que establece el art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE).

En consecuencia todos los tribunales y autoridades que desarrollan su actividad en el territorio de los Estados miembros están obligados a aplicar el Reglamento. Cuando se hace referencia a Estado miembro se está abarcando a todos los Estados miembros incluida Dinamarca gracias al Acuerdo entre la Comunidad Europea y Dinamarca de 19 de octubre del 2005 del que ya se ha hablado anteriormente<sup>539</sup>.

**159.** Las normas de Derecho Internacional Público son las que decidirán qué se entiende por territorio de un Estado miembro. Así pues, las instalaciones situadas en o sobre la plataforma

---

<sup>537</sup> STJUE 12 mayo 2011, *Berliner Verkehrsbetriebe (BVG), Anstalt des öffentlichen Rechts c. JPMorgan Chase Bank NA, Frankfurt Branch*, C-144/10, Rec. 2011, p. I-03961, apartado 28.

<sup>538</sup> STJCE 17 septiembre 2009, *Vorarlberger Gebietskrankenkasse c. WGV-Schwäbische Allgemeine Versicherungs AG*, C-347/08, Rec. 2009, p. I-08661, apartados 25-28.

<sup>539</sup> El Considerando (41) del Reglamento 1215/2012 señala que Dinamarca aplicará dicho instrumento y no el Reglamento 44/2001.

continental adyacente a un Estado miembro deben ser consideradas situadas dentro del territorio de un Estado miembro<sup>540</sup>.

**160.** Por lo tanto, existen determinados territorios pertenecientes a los Estados miembros respecto de los cuales el Reglamento 1215/2012 es de aplicación, en virtud del art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE)<sup>541</sup>. Sin embargo, el Reglamento 1215/2012 no es de aplicación a otros territorios de los Estados miembros, en virtud del art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE) y del Anexo II TFUE, que establece además los países y territorios de ultramar sometidos a un régimen de asociación especial recogido en la cuarta parte del TFUE<sup>542</sup>.

**161.** El Convenio de Bruselas de 1968 sigue aplicándose en los territorios de los Estados miembros que entran dentro de su ámbito de aplicación territorial y que están excluidos del presente Reglamento en virtud del art. 355 del TFUE<sup>543</sup>.

#### b) Ámbito de aplicación temporal

---

<sup>540</sup> STJCE 27 febrero 2002, *Herbert Weber c. Universal Ogden Services Ltd*, C-37/00, Rec. 2002, p. I-02013, apartado 35.

<sup>541</sup> Dicho precepto establece que el Reglamento 1215/2012 es de aplicación a los siguientes territorios de los Estados miembros:

- Respecto de Francia, el Reglamento se aplica a todos los territorios que forman parte de la República Francesa, dentro de los cuales están los departamentos franceses de Ultramar.
- En cuanto al Reino Unido, el Reglamento se aplica en Gibraltar (Acuerdo entre España y Reino Unido 19 abril 2000, BOE núm. 58, 8 marzo 2001). La razón está en que tal y como establece el art. 355.3 TFUE, las disposiciones del TCE y el Derecho de la Unión Europea se aplican a los territorios europeos cuyas relaciones exteriores asuma un Estado miembro, siendo éste el caso de Gibraltar. Pero no hay que olvidar que Gibraltar no constituye un Estado por separado en el que se aplique el Reglamento 1215/2012, sino un territorio dependiente de Gran Bretaña en el que se aplica dicho Reglamento. Así pues, ad. ex. si una empresa posee su sede estatutaria en Gibraltar y sus actividades económicas las realiza en Oxford, dicha empresa puede ser demandada en Gran Bretaña, con arreglo al foro del domicilio del demandado que recoge el art. 4 del Reglamento 1215/2012 y será el Derecho procesal de este país el que diga el concreto órgano jurisdiccional ante el que se puede accionar. Siguiendo con el ejemplo, el art. 4 del Reglamento 1215/2012 no permite al demandante que considere que el domicilio del demandado está en Gibraltar, por un lado, y en Gran Bretaña, por otro, como si se tratara de Estados diferentes.
- En relación con España, se aplica en todo el territorio nacional, que incluye Ceuta, Melilla y archipiélagos.
- Respecto de Portugal, se aplica además de a Portugal a las Islas Azores y a Madeira.
- Y en cuanto a Finlandia, se aplica a las islas Aland.

<sup>542</sup> Por lo tanto, el Reglamento 1215/2012 no es de aplicación a los siguientes territorios de los Estados miembros:

- En relación con Francia, no se aplica a Nueva Caledonia y sus dependencias, la Polinesia francesa, las tierras australes y antárticas francesas, las Islas Wallis y Futuma, Mayotte y Saint-Pierre y Miquelon.
- En cuanto al Reino Unido, no se aplica a las islas del Canal, la isla de Man, las zonas de soberanía del Reino Unido de Akrotiri y Dhekelia situadas en Chipre, Anguila, las Islas Caiman, Malvinas (Falkland), Georgia del Sur e islas Sandwich del Sur, Montserrat, Pitcairn, Santa Elena y sus dependencias, el territorio antártico británico, los territorios británicos del Océano Índico, las islas turcas y Caicos, las islas Vírgenes británicas y Bermudas.
- Respecto de Dinamarca, no se aplica ni en las islas Feroe, ni tampoco en Groenlandia.
- En relación con los Países Bajos, no se aplica ni en Aruba, ni en las Antillas neerlandesas (Bonaire, Curaçao, Saba, San Eustaquio y San Martín).

<sup>543</sup> Considerando (9) Reglamento 1215/2012.

**162.** El Reglamento 1215/2012 entró en vigor el 10 de enero de 2013, tal y como se establece en su art. 81. Dicho Reglamento es aplicable desde el 10 de enero de 2015, a excepción de los arts. 75 y 76 que son aplicables desde el 10 de enero del 2014. Por lo tanto, el Reglamento 1215/2012 ha derogado en la misma materia al Reglamento 44/2001.

Este instrumento comunitario es irretroactivo.

**163.** En cuanto a las disposiciones sobre aspectos de Derecho Transitorio, cabe destacar solamente una referida a la competencia judicial internacional, puesto que el tema objeto de estudio es la competencia judicial internacional relativa a litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles. Existen otras cuestiones de Derecho Transitorio sobre validez extraterritorial de decisiones<sup>544</sup>.

En virtud del art. 66 del Reglamento 1215/2012, el Reglamento se aplicará a las acciones ejercitadas a partir del 10 de enero de 2015, independientemente de la fecha en la que hayan ocurrido los hechos materiales, que no influye en ningún caso en el ámbito de aplicación temporal. Para las acciones ejercitadas con anterioridad al 10 de enero de 2015, inclusive el 10 de enero, les siguen siendo de aplicación el Reglamento 44/2001.

#### c) Ámbito de aplicación material

**164.** En cuanto al ámbito de aplicación material del Reglamento 1215/2012 es importante señalar que el mismo va a ser aplicable a aquellos litigios que cumplan dos condiciones, por un lado que sean litigios internacionales, y por otro lado, que la materia objeto del litigio sea una materia civil o mercantil.

Se va a aplicar el Reglamento 1215/2012 a los litigios que cumplan los dos requisitos citados, independientemente de la nacionalidad de las partes, ya que es aplicable a todo sujeto, sin importar su nacionalidad<sup>545</sup>.

Además, sea cual sea el orden jurisdiccional al que pertenece el tribunal que conoce del asunto, el Reglamento 1215/2012 es de aplicación<sup>546</sup>. Por lo que en consecuencia, se va a poder acudir al Reglamento cuando estemos ante acciones civiles de las que conozca un tribunal del orden jurisdiccional penal<sup>547</sup>.

---

<sup>544</sup> Art. 66 Reglamento 1215/2012.

<sup>545</sup> Tal extremo se deduce del art. 4.1 del Reglamento 1215/2012.

<sup>546</sup> Art. 1.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>547</sup> STJCE 21 abril 1993, *Volker Sonntag c. Hans Waidmann, Elisabeth Waidmann y Stefan Waidmann*, C-172/91, *Rec.* 1993, p. I-01963, apartados 15 y 16.

El Reglamento 1215/2012 también se aplica indistintamente tanto a las acciones ejercitadas de modo individual como a las acciones colectivas<sup>548</sup>.

Y además, aclarar que el Reglamento 1215/2012 se va a aplicar en relación con todo tipo de proceso, ya sea un proceso declarativo, un proceso ejecutivo, un juicio monitorio (de Derecho interno), un juicio cambiario, procesos especiales o la adopción de diligencias preliminares. Sin embargo, existen algunos casos que suscitan controversias en cuanto a la aplicación o no del Reglamento 1215/2012, siendo éstos los procesos monitorios y los actos de jurisdicción voluntaria<sup>549</sup>.

**165.** Aclarados estos aspectos generales para determinar si el Reglamento 1215/2012 puede ser de aplicación a un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en función del tipo de proceso suscitado, se tiene que dilucidar cuándo un litigio relativo a una compraventa internacional de aeronaves civiles va a ser considerado un litigio internacional a efectos del Reglamento 1215/2012.

En el texto del Reglamento 1215/2012 no se puede leer de manera literal que su ámbito de aplicación material sean los litigios internacionales, sin embargo, dicho ámbito de aplicación se deduce del texto del mismo y sobre todo, porque el art. 81 TFUE (antiguo art. 65 TCE) hace referencia a las medidas en el ámbito de la cooperación judicial en materia civil con repercusión transfronteriza<sup>550</sup>.

De las tesis estudiadas, la tesis del elemento extranjero es la que debe seguirse para determinar cuándo un litigio derivado de una compraventa de aeronaves civiles es internacional. Solamente aclarar que el Reglamento 1215/2012 se va a aplicar independientemente de cuál sea el

---

<sup>548</sup> STJCE 1 octubre 2002, *Verein für Konsumenteninformation c. Karl Heinz Henkel*, C-167/00, *Rec.* 2002, p. I-08111, apartado 17.

<sup>549</sup> En cuanto a los procesos monitorios, no se menciona nada en el Reglamento 1215/2012 respecto de los mismos, así que nada obsta para que éste se aplique a dichos procesos. Sin embargo, algunos tribunales consideran que el Reglamento 1215/2012 está presuponiendo un litigio común u ordinario, por lo que éste no debe aplicarse a los procesos monitorios, si se tiene en cuenta además que existen otras normas internacionales que sí se ocupan de este tipo concreto de procedimiento, como es el Reglamento (CE) núm. 1896/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 diciembre 2006 (DO núm. L 399, 30 diciembre 2006), por el que se establece un proceso monitorio europeo. En segundo lugar, existen dudas sobre si el Reglamento 1215/2012 puede aplicarse tanto a un procedimiento contencioso como a un acto de jurisdicción voluntaria. Existen ciertos autores que opinan que el Reglamento 1215/2012 sólo debe aplicarse a procedimientos contenciosos, puesto que en él se está haciendo referencia constantemente a las partes, a la causa, al litigio, con lo que sin ser explícito se están excluyendo los actos de jurisdicción voluntaria. Sin embargo, otros autores consideran que ante el silencio del Reglamento 1215/2012, debería aceptarse su aplicación a dichos actos de jurisdicción voluntaria, pues los mismos pueden tratar tanto de una materia civil como de una materia mercantil (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 182). En lo que sí coinciden todos los autores es en que existen normas y reglas de competencia judicial internacional que están pensadas implícitamente, pero sin ningún género de dudas para supuestos de naturaleza contenciosa, *ad. ex.* el foro de la sumisión de las partes no puede ser utilizado cuando se trate de un acto de jurisdicción voluntaria, ya que no pueden identificarse las dos partes enfrentadas en un proceso.

<sup>550</sup> Considerando (5) Reglamento 1215/2012.

elemento de extranjería que se cumpla en el supuesto y aunque las partes en conflicto posean la misma nacionalidad o tengan su domicilio en el mismo Estado<sup>551</sup>. Esta es la tesis que sigue el TJCE y gran parte de la doctrina<sup>552</sup>.

Si bien en el caso de contratos interrelacionados, la tesis del efecto internacional cobra sentido. En ocasiones, el contrato de compraventa de aeronaves previo al contrato de *leasing* es un contrato interno, mientras que el contrato de *leasing* de aeronaves es un contrato internacional. Pues bien, en estas situaciones el contrato de compraventa debe ser considerado un contrato internacional porque afecta al comercio internacional<sup>553</sup>.

**166.** En cuanto al ámbito de aplicación material del Reglamento 1215/2012 queda por dilucidar si la compraventa internacional de aeronaves civiles, de la que deriva el litigio, es una materia civil o mercantil<sup>554</sup>.

El Reglamento 1215/2012 no recurre a una definición material de lo que debe entenderse por materia civil y mercantil, ni tampoco se remite a la Ley de un Estado miembro -ni a la Ley sustantiva, ni a la norma de Derecho Internacional Privado-. Pero sí que realiza una exclusión explícita de determinadas materias, bien porque son materias de Derecho Público, es el caso de los litigios fiscales; o bien porque se trata de materias civiles y mercantiles que están reguladas por normas jurídicas específicas, como es el caso del arbitraje, ya regulado por varios Convenios internacionales<sup>555</sup>.

Ante el silencio del Reglamento 1215/2012, el TJUE ha intentado esclarecer el concepto de materia civil y mercantil, a raíz de las cuestiones prejudiciales que se han planteado con respecto a

---

<sup>551</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 185.

<sup>552</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. vs. Udo Mike Lindner*, C-327/10, Rec. 2011, p. I-00000, apartados 29-33.

<sup>553</sup> En el caso de los contratos vinculados o en cadena, si el segundo contrato es internacional, el primero aunque sea interno debe ser considerado internacional, por la tesis del efecto internacional. En este mismo sentido, el TJUE consideró que era aplicable el entonces en vigor Reglamento 44/2001 no sólo para conocer del contrato internacional, sino también de un contrato previo, a pesar de que era interno, con el argumento de que estaban vinculados ambos contratos. El TJUE señaló textualmente: “*aun suponiendo que una operación unitaria, tal como la que llevó a los esposos Maletic a reservar y pagar su viaje combinado en el sitio de Internet de lastminute.com, pueda dividirse en dos relaciones contractuales distintas con la agencia de viajes en línea lastminute.com, por una parte, y con el organizador de viajes TUI, por otra, no cabe calificar esta última relación contractual de «meramente interna», puesto que estaba indisolublemente vinculada a la primera relación contractual, al haberse realizado a través de la referida agencia de viajes domiciliada en otro Estado miembro*” (STJUE 14 noviembre 2013, *Armin Maletic y Marianne Maletic c. lastminute.com Gmbh y TUI Österreich GmbH*, C-478/12, Rec. 2013, p. I-00000, apartado 29).

<sup>554</sup> Art. 1.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>555</sup> Arts. 1.1 y 1.2 Reglamento 1215/2012. Estos preceptos excluyen expresamente de su ámbito de aplicación las siguientes materias: las materias fiscal, aduanera, administrativa y responsabilidad del Estado por acciones u omisiones en el ejercicio de su autoridad (*acta iure imperii*); el estado y la capacidad de las personas físicas, los regímenes matrimoniales; la quiebra, los convenios entre quebrado y acreedores y demás procedimientos análogos; la seguridad social; el arbitraje; las obligaciones de alimentos; y los testamentos y las sucesiones, incluidas las obligaciones de alimentos por causa de muerte.



esta cuestión. Y en todas las sentencias el TJUE ha señalado que con el objetivo de asegurar, en la medida de lo posible, la igualdad y la uniformidad de los derechos y obligaciones que resultan del Reglamento 1215/2012 para los Estados miembros y las personas interesadas, no cabe interpretar el concepto materia civil y mercantil con una remisión al Derecho interno de ningún Estado miembro<sup>556</sup>. Añade además el TJUE en dichas sentencias, que debe ser un concepto autónomo, y que debe ser interpretado teniendo en cuenta, por un lado, los objetivos y el sistema de dicho Reglamento y, por otro lado, los principios generales que se deducen de todos los sistemas jurídicos nacionales.

En cuanto a la interpretación de lo que es materia civil y mercantil, el TJUE ha realizado una interpretación amplia, mientras que en general para las materias excluidas del ámbito material del Reglamento el TJUE ha realizado una interpretación estricta<sup>557</sup>. En algunas ocasiones, el TJUE ha interpretado de modo expansivo las materias excluidas del Reglamento, como es el caso *ad. ex.* del arbitraje, de los regímenes matrimoniales o de la quiebra, los convenios entre quebrado y acreedores y demás procesos análogos<sup>558</sup>.

Se puede afirmar que el Reglamento 1215/2012 se aplica a los litigios internacionales que surgen en el marco de los negocios internacionales (*International Business*), como es el caso de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>559</sup>. Dicho instrumento se aplica a los litigios derivados de la compraventa internacional de cualquier tipo de bien, sea éste una aeronave o un bien inmueble.

#### d) Ámbito de aplicación personal

---

<sup>556</sup> STJCE 14 octubre 1976, *LTU Lufttransportunternehmen GmbH & Co. KG c. Eurocontrol*, C-29/76, *Rec.* 1976, p. 01541, apartado 3; STJCE 22 febrero 1979, *Henri Gourdain c. Franz Nadler*, C-133/78, *Rec.* 1979, p. 00733, apartado 3; STJCE 16 diciembre 1980, *Staat der Nederlanden c. Reinhold Rüffer*, 814/79, *Rec.* 1980, p. 03807, apartado 7; STJCE 21 abril 1993, *Volker Sonntag c. Hans Waidmann, Elisabeth Waidmann y Stefan Waidmann*, C-172/91, *Rec.* 1993, p. I-01963, apartado 18; STJCE 14 noviembre 2002, *Gemeente Steenbergen c. Luc Baten*, C-271/00, *Rec.* 2002, p. I-10489, apartado 28; STJCE 15 mayo 2003, *Préservatrice foncière TIARD SA c. Staat der Nederlanden.*, C-266/01, *Rec.* 2003, p. I-04867, apartado 20; STJCE 18 mayo 2006, *Land Oberösterreich c. ČEZ as.*, C-343/04, *Rec.* 2006, p. I-04557, apartado 22; STJCE 15 febrero 2007, *Eirini Lechouritou y otros c. Dimosio tis Omospondiakis Dimokratias tis Germanias*, C-292/05, *Rec.* 2007, p. I-01519, apartado 29; STJCE 28 abril 2009, *Meletis Apostolides c. David Charles Orams y Linda Elizabeth Orams*, C-420/07, *Rec.* 2009, p. I-03571, apartado 41.

<sup>557</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 186.

<sup>558</sup> STJCE 22 febrero 1979, *Henri Gourdain c. Franz Nadler*, C-133/78, *Rec.* 1979, p. 733, apartados 3, 4 y 6; STJCE 27 marzo 1979, *Jacques de Cavel c. Louise de Cavel I*, C-143/78, *Rec.* 1979, p. 01055, apartados 7 y 10; STJCE 25 julio 1991, *Marc Rich & Co. AG c. Società Italiana Impianti PA*, C-190/89, *Rec.* 1991, p. I-03855, apartados 18 y 19.

<sup>559</sup> Sin embargo, existen casos dudosos sobre los que se debe aclarar que el Reglamento 1215/2012 se trata de casos de: donaciones, salvo por causa de muerte; de *trust* salvo que tenga finalidad sucesoria; y de litigios derivados del Derecho del Trabajo, a excepción de los litigios relativos a la Seguridad Social (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 187).

**167.** En cuanto al ámbito de aplicación personal del Reglamento 1215/2012 se va a aplicar íntegramente a aquellos litigios derivados de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles que estén totalmente conectados con la Unión Europea. El legislador europeo considera que estos litigios están plenamente conectados con la Unión Europea cuando el domicilio del demandado esté en un Estado miembro, no pudiéndose aplicar en estos casos ninguna normativa nacional de ningún Estado miembro<sup>560</sup>.

En los litigios en el que el demandado tiene su domicilio en un Estado miembro, es irrelevante que el demandante esté o no domiciliado en un Estado miembro, a la hora de determinar el ámbito de aplicación personal del Reglamento 1215/2012. Si estamos ante un litigio entre demandante y demandado domiciliados en un Estado miembro, para determinar la competencia judicial internacional se van a aplicar todas las normas de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012 y no serán aplicables las normas de producción interna del tribunal que conoce del asunto, cuanto menos las normas de producción interna de aquellos Estados miembros que contienen foros exorbitantes<sup>561</sup>. Lo mismo ocurre si nos encontramos ante un litigio entre demandante no domiciliado en un Estado miembro y demandado domiciliado en un Estado miembro, pues quedan totalmente excluidas las normas de producción interna del país cuyos tribunales conocen del asunto, al ser de aplicación las normas de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012 en su totalidad<sup>562</sup>.

**168.** Por otra parte, el Reglamento 1215/2012 no se va a aplicar cuando nos encontremos ante aquellos litigios derivados de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en los que el domicilio del demandado no esté en un Estado miembro del Reglamento 1215/2012, es decir, cuando el domicilio del demandado se halle en un tercer Estado. En estos casos, el legislador europeo considera que el litigio no está plenamente conectado con la Unión Europea, por lo que deben aplicarse las normas de producción interna del país ante cuyos tribunales se ejercita la acción para determinar si tales tribunales poseen competencia judicial internacional para conocer del litigio<sup>563</sup>. Sin embargo, existen excepciones a la no aplicación del Reglamento 1215/2012 en los casos en los que el demandado no está domiciliado en un Estado miembro, que se producen cuando el litigio posee una fuerte conexión con la Unión Europea, *ad. ex.* en el caso de un arrendamiento de un bien inmueble situado en un Estado miembro o en el caso de que las partes hayan pactado litigar

---

<sup>560</sup> Arts. 5.1 y 5.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>561</sup> Art. 5.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>562</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Co SA c. Universal General Insurance Co*, C-412/98, *Rec.* 2000, p. I-05925, apartados 53-61.

<sup>563</sup> Art. 6.1 Reglamento 1215/2012.

ante los tribunales de un Estado miembro. Evidentemente todos los foros del Reglamento 1215/2012 no quedan operativos cuando el domicilio del demandado no está en un Estado miembro, sino que son de aplicación los foros recogidos en el art. 24, que recoge las competencias exclusivas y en el art. 26, relativo a la sumisión tácita; y si se cumplen ciertas condiciones, también es de aplicación el art. 25 que contiene el foro de la sumisión expresa. Tiene su lógica que estos foros citados del Reglamento 1215/2012 sean de aplicación porque si se cumplen estamos ante casos de *litigios semiconectados* con la Unión Europea; pero operan conjuntamente con los foros de competencia judicial internacional recogidos en las legislaciones de cada Estado miembro.

Ahora bien, en el caso de que el demandado no esté domiciliado en un Estado miembro, sí que tiene su importancia conocer si el demandante tiene o no su domicilio en un Estado miembro. Así pues, si estamos ante un litigio en el que el demandado no está domiciliado en un Estado miembro, mientras que el demandante sí que tiene su domicilio en un Estado miembro, para determinar la competencia judicial internacional, se han de aplicar las normas de competencia judicial internacional de producción interna del país ante el que se plantea el litigio en cuestión, incluidos los foros exorbitantes recogidos en el art. 5.2 del Reglamento 1215/2012<sup>564</sup>. Además el demandante domiciliado en un Estado miembro del que no es nacional, puede invocar contra un demandado no domiciliado en un Estado miembro los foros de competencia judicial previstos en ese Estado miembro, como si fueran nacionales de dicho Estado miembro, incluidos los foros exorbitantes<sup>565</sup>. Pero además de las normas de producción interna, siguen siendo de aplicación del Reglamento 1215/2012, los foros relativos a las competencias exclusivas y a la sumisión expresa y tácita<sup>566</sup>.

Por otro lado, si nos encontramos ante un litigio en el que ni demandante, ni demandado están domiciliados en un Estado miembro, para determinar la competencia judicial internacional, se han de aplicar las normas de competencia judicial internacional de producción interna del país donde se ejercita la acción<sup>567</sup>. E igual que en el caso anterior de un litigio en el que el demandante sí está domiciliado en un Estado miembro, siguen siendo de aplicación algunos de los foros del Reglamento 1215/2012, y estos son los foros relativos a las competencias exclusivas, a la sumisión expresa y a la sumisión tácita<sup>568</sup>.

Por lo tanto, se puede afirmar que coinciden los foros de competencia judicial internacional entre un litigio en el que el demandado no está domiciliado en un Estado miembro pero el

---

<sup>564</sup> Art. 6.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>565</sup> Art. 6.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>566</sup> Arts. 24, 25 y 26 Reglamento 1215/2012.

<sup>567</sup> Arts. 6.1 y 6.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>568</sup> Arts. 24, 25 y 26 Reglamento 1215/2012.

demandante sí lo está, y un litigio en el que ninguna de las partes, ni el demandado, ni el demandante, está domiciliada en un Estado miembro.

**169.** Cuando nos encontremos ante litigios derivados de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles que no estén conectados de ninguna manera con la Unión Europea, ni siquiera por el foro de la sumisión expresa o tácita, el Reglamento 1215/2012 determina su propia no aplicación. Como el Reglamento 1215/2012 no otorga competencia judicial internacional a los tribunales de ningún Estado miembro, para saber si un Estado miembro tiene competencia judicial para conocer de dichos litigios se debe acudir a las normas de competencia judicial internacional de producción interna de cada Estado miembro<sup>569</sup>.

En estos litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles y en los anteriormente mencionados, en que no son de aplicación ningún foro de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012, obliga al demandante a informarse sobre las normas de competencia judicial internacional de diversos Estados miembros. Por esta razón, no estaría de más que el Reglamento 1215/2012 estableciera ciertas normas uniformes con foros de competencia judicial internacional aplicables para los casos en que el demandado tuviese su domicilio en un tercer Estado<sup>570</sup>.

**170.** La cuestión que se viene planteando desde que entró en vigor el Convenio de Bruselas de 1968, después con el Reglamento 44/2001 y en la actualidad con el Reglamento 1215/2012 es si se puede utilizar el criterio del domicilio del demandado en un Estado miembro, como factor de aplicación del mismo. Si tenemos en cuenta el Informe POCAR sobre el Convenio de Lugano II, en él se establece que el hecho de que el demandado tenga o no su domicilio en el territorio de un Estado miembro no es un criterio que determine el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012<sup>571</sup>. Sin embargo, existe reiterada jurisprudencia de la que se puede extraer que el hecho de que el demandado esté domiciliado en el territorio de un Estado miembro es el criterio a seguir para la aplicación del Reglamento 1215/2012<sup>572</sup>.

En mi opinión, el domicilio del demandado sí que determina el ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012, puesto que como se recoge en la sentencia abajo citada del año 2000 de *Group Josi* el único criterio del que depende en principio la aplicación de las reglas de competencia

---

<sup>569</sup> Arts. 6.1 y 6.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>570</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 197.

<sup>571</sup> Informe explicativo Fausto Pocar sobre el Convenio de Lugano II, DOUE núm C 319, 23 diciembre 2009.

<sup>572</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Co SA c. Universal General Insurance Co*, C-412/88, Rec. 2000, p. I-05925, apartados 52 y 57.

del Reglamento 1215/2012 es que el domicilio del demandado esté situado en un Estado miembro<sup>573</sup>. De tal manera, que cuando se trata de un litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles en el que el domicilio del demandado está en un Estado miembro, el Reglamento 1215/2012 ha de ser el único instrumento legal aplicable para concretar los tribunales de qué Estado miembro son competentes para conocer del litigio<sup>574</sup>.

**171.** Además de las excepciones de los arts. 24, 25 y 26 del Reglamento 1215/2012 en los que no es necesario que el demandado esté domiciliado en un Estado miembro para su aplicación, existen otras excepciones destinadas a la protección de la parte débil en un contrato, que son los consumidores y los trabajadores. Estos demandantes privilegiados pueden acudir a los foros de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012 contra demandados domiciliados en terceros Estados<sup>575</sup>. Se han señalado de manera separada por no ser objeto del presente trabajo.

Por otra parte, en cuanto a las medidas provisionales o cautelares a adoptar en el caso de un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, el domicilio de las partes carece de importancia<sup>576</sup>. El Reglamento 1215/2012 establece que los tribunales de cualquier Estado miembro podrán adoptar medidas provisionales o cautelares previstas por su ley, si las normas de producción interna de dicho Estado miembro les atribuyen la competencia; y todo ello con independencia de que en virtud del Reglamento 1215/2012, un tribunal de otro Estado miembro fuese competente para conocer sobre el litigio principal<sup>577</sup>.

**172.** En cuanto a qué debemos entender por domicilio, en el Reglamento 1215/2012 se establece que para determinar si una persona física tiene su domicilio en un Estado miembro, debe aplicarse el Derecho de ese Estado miembro<sup>578</sup>. Pero lo que interesa en el caso que nos ocupa, litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, es conocer dónde tiene su domicilio una persona jurídica, según el Reglamento 1215/2012. Dicho instrumento establece que se considerará el domicilio de una sociedad u otra persona jurídica, o bien el lugar en el que se encuentre su sede estatutaria, o bien su administración central, o su centro de actividad principal<sup>579</sup>.

---

<sup>573</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Co SA c. Universal General Insurance Co*, C-412/88, Rec. 2000, p. I-05925, apartado 57. Aunque en esta sentencia se hace alusión al Convenio de Bruselas porque no estaba en vigor ni el Reglamento 44/2001, ni evidentemente el Reglamento 1215/2015.

<sup>574</sup> Art. 6.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>575</sup> Arts. 18.1 y 21.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>576</sup> STJCE 17 noviembre 1998, *Van Uden Maritime BV, que gira bajo el nombre comercial de Van Uden Africa Line c. Kommanditgesellschaft in Firma Deco-Line y otros*, C-391/95, Rec. 1998, p. I-07091, apartado 20.

<sup>577</sup> Art. 35 Reglamento 1215/2012.

<sup>578</sup> Art. 62 Reglamento 1215/2012.

<sup>579</sup> Art. 63 Reglamento 1215/2012.

173. Por último, se debe señalar que existe un problema cuando no se conoce si el demandado tiene su domicilio en un Estado miembro o en un tercer Estado, ya que el demandante no sabe si puede acudir a los foros del Reglamento 1215/2012 o a las foros nacionales de los distintos Estados miembros para determinar ante qué tribunales debe accionar. Estos supuestos se suelen producir porque el demandado ha escondido de forma deliberada su domicilio actual y como ya hemos dicho, en principio si el demandado no está domiciliado en un Estado miembro, los foros del Reglamento 1215/2012 no son de aplicación. Así que, si efectivamente su domicilio no se encontraba en un Estado miembro, el Reglamento 1215/2012 de forma acertada no será de aplicación; pero si su domicilio estaba en un Estado miembro, el Reglamento 1215/2012 de forma equivocada no será de aplicación y se acudirá a los foros de competencia judicial internacional de producción interna de los distintos Estados miembros<sup>580</sup>.

Para solucionar el problema de una aplicación errónea de las normas de competencia judicial internacional, el TJUE ha señalado que sólo cabe la aplicación de las reglas nacionales en lugar de las reglas uniformes de competencia del Reglamento 1215/2012, si el órgano jurisdiccional que conoce del asunto dispone de indicios probatorios que le permitan llegar a la conclusión de que el demandado está efectivamente domiciliado fuera del territorio de la Unión<sup>581</sup>. En caso contrario – esto es si no existen indicios probatorios de que el demandado está verdaderamente domiciliado fuera del territorio de la Unión- la competencia judicial internacional de un Estado miembro se fijará con arreglo al Reglamento 1215/2012, si se cumplen los requisitos de aplicación de alguna de las reglas de competencia establecidas por dicho Reglamento<sup>582</sup>. Hasta el momento actual sólo dos sentencias, reflejan las dos soluciones adoptadas por el TJUE para determinar la competencia judicial internacional en el supuesto de que se desconozca si el domicilio del demandado está en un Estado miembro o en un tercer Estado, pero ambas recogen la misma interpretación del art. 6.1 del Reglamento 1215/2012.

Según la sentencia *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, que recoge un litigio en materia de consumidores, si el juez ante el que se plantea el litigio desconoce el domicilio del consumidor, pero además no tiene indicios probatorios que le permitan llegar a la conclusión de que el demandado está efectivamente domiciliado fuera del territorio de la Unión, el artículo 16.2 del Reglamento 44/2001 -Reglamento que entonces estaba en vigor-, pero que recoge la regla de

---

<sup>580</sup> Art. 6.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>581</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000, apartado 42; STJUE 15 marzo 2012, *G c. Cornelius de Visser*, C-292/10, *Rec.* 2012, p. I-00000, apartado 40.

<sup>582</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000, apartado 47; STJUE 15 marzo 2012, *G c. Cornelius de Visser*, C-292/10, *Rec.* 2012, p. I-00000, apartado 41.

competencia de los tribunales del Estado miembro en el que se encuentra el domicilio del consumidor, puede interpretarse como el último domicilio conocido del consumidor<sup>583</sup>. De la sentencia es importante resaltar además que se acude al foro del último domicilio conocido del consumidor a efectos de la aplicación del artículo 16.2 del Reglamento 44/2001 -foro en materia de consumidores-, en virtud del cual, un consumidor que debería ser demandado ante los tribunales del Estado miembro en el que está domiciliado, renuncia a su domicilio antes de que se interponga la acción y con el agravante de que en este caso el demandado tenía la obligación de informar a la otra parte contratante de todo cambio de domicilio<sup>584</sup>. Dada esta situación tan controvertida del litigio principal, los tribunales del Estado miembro en el que se encuentre el último domicilio conocido del consumidor son competentes, en virtud del artículo 16.2 del Reglamento 44/2001, para conocer de dicha acción en caso de que no logren determinar el domicilio actual del demandado, ni dispongan tampoco de indicios probatorios que les permitan llegar a la conclusión de que el demandado está efectivamente domiciliado en un tercer Estado<sup>585</sup>.

Por otro lado, la sentencia de *G c. Cornelius de Visser* recoge un litigio en materia delictual o cuasidelictual, en el que se desconoce el lugar concreto donde tiene su domicilio el demandado, que aunque es probablemente ciudadano de la Unión, se halla en paradero desconocido y además no concurre ningún indicio probatorio que permita afirmar que el domicilio está en un tercer Estado<sup>586</sup>. A falta de tales indicios probatorios, en la sentencia se afirma que la competencia internacional del órgano jurisdiccional de un Estado miembro se establece con arreglo al Reglamento 44/2001, que entonces estaba en vigor, cuando se cumplen los requisitos de aplicación de cualquiera de las reglas de competencia establecidas por dicho Reglamento, y entre ellas, en particular, la de su artículo 5.3, relativa a la materia delictual o cuasidelictual<sup>587</sup>. A la vista de esta sentencia, se puede deducir que si en un litigio se desconoce el domicilio del demandado, pero existen muchos indicios de que el demandado se halla en el territorio de la Unión y no se dispone de indicios probatorios que permitan llegar a la conclusión de que dicho demandado está efectivamente domiciliado fuera del territorio de la Unión, entonces no serán de aplicación las normas nacionales de competencia judicial

---

<sup>583</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000, apartado 42.

<sup>584</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000, apartado 47.

<sup>585</sup> STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000, apartado 47. Aunque de la sentencia no se puede deducir, existen autores que consideran que se podría acudir por analogía al foro del último domicilio conocido del demandado, denominado foro europeo de rescate, cuando no se pudiera determinar el domicilio del demandado en virtud del art. 2 del Reglamento 44/2001 -que era la norma vigente en ese momento-, pero siempre y cuando se desconociera el domicilio del demandado y no hubiese indicios probatorios de que el domicilio del demandado estuviese fuera del territorio de la Unión. *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 197-8.

<sup>586</sup> *Vid.* STJUE 15 marzo 2012, *G c. Cornelius de Visser*, C-292/10, *Rec.* 2012, p. I-00000, apartados 37-40.

<sup>587</sup> *Vid.* STJUE 15 marzo 2012, *G c. Cornelius de Visser*, C-292/10, *Rec.* 2012, p. I-00000, apartado 41.

internacional de cualquier Estado miembro en virtud del art. 4.1 del Reglamento 44/2001, sino las normas de competencia judicial internacional del Reglamento 44/2001, si es que alguna de sus reglas se cumplen<sup>588</sup>.

Ambas sentencias reflejan que en circunstancias en las cuales se desconoce el domicilio del demandado, el TJUE tiene preferencia por las reglas uniformes de competencia judicial internacional establecidas entonces por el Reglamento 44/2001 y en la actualidad por el Reglamento 1215/2012, sobre las normas nacionales vigentes en los diferentes Estados miembros<sup>589</sup>. Y todo ello con el objetivo de reforzar la protección jurídica de las personas que tienen su domicilio en la Unión Europea, porque permite al demandante determinar fácilmente ante qué tribunal de qué Estado miembro puede ejercitar una acción judicial, y al demandado le permite prever de manera razonable ante qué tribunal puede ser demandado<sup>590</sup>. Dicha solución también potencia la tutela judicial tanto del demandante por un lado, porque permite evitar que el hecho de que sea imposible localizar el domicilio del demandado, impida determinar el órgano jurisdiccional competente ante el que pudiera presentar su demanda, lo cual supondría una denegación de Justicia<sup>591</sup>. Y también potencia la tutela judicial del demandado por otro lado, pues el hecho de que el demandado esconda su domicilio para que no se pueda accionar contra él, está corriendo con un riesgo que debe asumir y es que sea demandado en virtud de dos foros especiales que están recogidos en sendas sentencias – último domicilio de consumidor por el art. 16.2 del Reglamento 44/2001 en la sentencia *Hypoteční banka, a.s. vs. Udo Mike Lindner* (art. 18.2 del actual Reglamento 1215/2012) y lugar del hecho dañoso por el art. 5.3 del Reglamento 44/2001 (art. 7.3 del vigente Reglamento 1215/2012) en la sentencia *G vs. Cornelius de Visser-*, pero que son perfectamente predecibles para el demandado<sup>592</sup>.

### C. Foros de competencia judicial internacional

**174.** Una vez que se plantea un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en el que se cumple que el demandado tiene su domicilio en un Estado miembro,

---

<sup>588</sup> Algunos autores consideran que de dicha sentencia se puede deducir que el demandado está domiciliado en el territorio 44 a todos los efectos. A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, pp. 197-8.

<sup>589</sup> Vid. STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, Rec. 2011, p. I-00000, apartado 45; STJUE 15 marzo 2012, *G vs. Cornelius de Visser*, C-292/10, Rec. 2012, p. I-00000, apartado 39.

<sup>590</sup> Vid. STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, Rec. 2011, p. I-00000, apartado 44; STJUE 15 marzo 2012, *G vs. Cornelius de Visser*, C-292/10, Rec. 2012, p. I-00000, apartado 39.

<sup>591</sup> Vid. STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, Rec. 2011, p. I-00000, apartado 45; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 197-8.

<sup>592</sup> Vid. STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. c. Udo Mike Lindner*, C-327/10, Rec. 2011, p. I-00000, apartado 46; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 197-8.



además de los otros tres ámbitos para la aplicación del Reglamento 1215/2012, con este instrumento internacional procedemos a determinar qué tribunales pueden ser competentes en virtud de una serie de foros que son de aplicación a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

**175.** El Reglamento 1215/2012 contiene una serie de foros que pueden agruparse de la siguiente manera:

- Foros previstos para las materias objeto de competencias exclusivas, recogidas en el art. 24.
- Foro de la sumisión expresa o tácita de las partes al tribunal, en virtud de los arts. 25 y 26.
- Foro del domicilio del demandado en el Estado miembro al que pertenece el tribunal, según el art. 4.
- Foros especiales por razón de la materia, establecidos en los arts. 7-23.

**176.** Las materias que se comprenden dentro de las competencias exclusivas son: los derechos reales inmobiliarios y de contratos de arrendamiento de bienes inmuebles; la validez, nulidad o disolución de sociedades y personas jurídicas, así como la validez de las decisiones de sus órganos; la validez de las inscripciones en los registros públicos; las inscripciones o validez de patentes, marcas, diseños o dibujos y modelos, y demás derechos análogos sometidos a depósito o registro; la ejecución de las resoluciones judiciales.

Dado el contenido de estas competencias exclusivas, los foros previstos para las mismas no se van a estudiar porque no son de aplicación a los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles.

Respecto a dichas competencias exclusivas es importante resaltar que si un litigio -que no va a ser nuestro caso, porque los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles no son objeto de dichas competencias exclusivas- está cubierto por el art. 24 del Reglamento 1215/2012, dicho precepto se va a aplicar sin ninguna otra condición, porque las competencias exclusivas tienen carácter imperativo. Por esta razón es irrelevante el domicilio de las partes y la sumisión de las partes, expresa o tácita, a favor de los tribunales de otro Estado.

Las materias que son objeto de las competencias exclusivas, lo son por la estrecha vinculación de tales materias con la Soberanía del Estado, ya que prevalece el interés estatal sobre el interés privado<sup>593</sup>.

**177.** En cuanto a los foros especiales por razón de la materia, sólo nos interesan para tratar los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles, los foros especiales en materia de contratos, recogidos en el art. 7.1. Este art. 7.1, tan polémico por otro lado, dada la gran cantidad de cuestiones prejudiciales que ha generado en cuanto a su interpretación, se estudiará de forma extensa.

**178.** Puesto que el Reglamento 1215/2012 puede otorgar competencia judicial internacional a tribunales de Estados miembros diferentes, el mismo Reglamento 1215/2012 establece una jerarquización de estas competencias, de tal manera que unos foros prevalecen sobre otros.

Como ya hemos indicado los foros previstos para las competencias exclusivas prevalecen sobre los demás, pero no se va a estudiar su aplicación, porque para el objeto de nuestro trabajo, la compraventa internacional de aeronave civiles, no operan.

En cuanto a foro de la sumisión expresa o tácita de las partes a un tribunal, este foro prevalece sobre el foro del domicilio del demandado y sobre los foros especiales por razón de la materia y por ende, sobre los foros especiales en materia de contratos.

Y por último, los foros especiales en materia de contratos –así como el resto de foros especiales por razón de la materia- y el foro del domicilio del demandado son alternativos, por lo que ante un litigio sobre compraventa internacional de aeronaves civiles, el demandante puede accionar ante cualquiera de estos dos foros, siempre y cuando atribuyan competencia a Estados miembros distintos.

Pasamos a analizar los foros de competencia judicial internacional del Reglamento 1215/2012 a los que se puede acudir en el caso de un litigio derivado de una compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

#### a) Foro de la sumisión expresa

---

<sup>593</sup> STJCE 26 marzo 1992, *Mario Reichert, Hans-Heinz Reichert and Ingeborg Kockler c. Dresdner Bank AG*, C-261/90, *Rec.* 1992, p. I-02149, apartado 24. El TJCE establece que las competencias exclusivas se dan en casos de litigios en que existen “*relaciones especiales con el territorio de un Estado contratante*”.

**179.** Un acuerdo de sumisión entre las partes que firman un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, implica que éstas están eligiendo el órgano jurisdiccional que será competente para conocer de los litigios que pudieran surgir como consecuencia de las obligaciones asumidas por las partes.

Las partes pueden realizar un acuerdo expreso, recogido en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, o un acuerdo tácito, que consiste en ciertas prácticas que reflejan la voluntad de las partes de someterse a los tribunales de un país, definido en el art. 26 del Reglamento 1215/2012.

**180.** Las partes acuden a la sumisión, tanto expresa como tácita, porque suele presentar grandes ventajas. Por un lado, con la sumisión pueden concentrar distintos litigios ante un mismo tribunal, lo cual supone un ahorro económico para los sujetos implicados. Además, las partes evitan la incertidumbre de saber qué tribunal va a ser el competente al elegir el tribunal y se ahorran tener que litigar para resolver qué tribunal será el competente para decidir sobre la cuestión. Por supuesto, al elegir el tribunal, las partes pueden elegir el tribunal que ellos consideran que mejor puede resolver sus disputas, por su rapidez, calidad de la justicia..., permitiéndoles litigar al menor coste posible para ellos. Y por último, la elección del tribunal puede ser un elemento dentro de la negociación en la firma del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, de tal manera que las cláusulas de sumisión suponen elementos mismos de la transacción internacional que pueden ser negociados igual que se negocia el precio de la aeronave o el lugar de la entrega de la misma<sup>594</sup>.

**181.** En este trabajo se va a estudiar en detalle la sumisión expresa porque las cláusulas con pactos de elección de tribunal son habituales en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, porque al tratarse de importes muy elevados los que se negocian en dichos contratos, las partes normalmente estarán interesadas en designar el concreto tribunal que conocerá de los litigios planteados en relación con los mismos. En consecuencia, a continuación se van a tratar las condiciones para la validez de la sumisión expresa, y en concreto la validez material y formal de dichas cláusulas, después las opciones con las que cuentan las partes respecto de dicho pacto, seguidamente los efectos que tiene la sumisión y por último, los casos no regulados por la sumisión expresa, tal y como se recoge en el Reglamento 1215/2012.

a') *Requisitos para la validez de la sumisión expresa*

---

<sup>594</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 219.

**182.** El art. 25 del Reglamento 1215/2012, que recoge la sumisión expresa, se va a aplicar siempre que se cumplan una serie de condiciones que se pueden englobar en cuatro y que serán analizadas en detalle<sup>595</sup>.

Una de ellas es que debe haber un auténtico acuerdo de sumisión o lo que es lo mismo un acuerdo atributivo de competencia, lo cual quiere decir que el acuerdo entre las partes refleje su voluntad de que la controversia se decida por un concreto tribunal de un Estado miembro<sup>596</sup>.

Además, ese acuerdo de sumisión expresa debe estar conectado con una concreta o particular relación jurídica.

Otra condición es que el tribunal o los tribunales elegidos por el acuerdo de sumisión atribuyan la competencia a un Estado miembro del Reglamento 1215/2012.

Y por último, que el acuerdo de sumisión no sea contrario a los arts. 15, 19 y 23 del Reglamento 1215/2012 y además no excluya la competencia de los tribunales exclusivamente competentes en virtud del art. 24 del Reglamento 1215/2012.

**183.** Se debe mencionar que con respecto al actual art. 25 del Reglamento 1215/2012 que recoge la sumisión expresa, no establece como requisito que las partes estén domiciliadas en un Estado miembro. Esta es una de las diferencias con respecto a su antecesor el art. 23 del Reglamento 44/2001, que exigía que una de las partes estuviese domiciliada en un Estado miembro, pero era indiferente que fuese el demandado o el demandante<sup>597</sup>. La razón de que no tuviese importancia cuál de las dos partes en el litigio tuviese que tener su domicilio en un Estado miembro radicaba en que cuando se realiza el acuerdo de sumisión todavía no se sabe quién va a ser el demandante, ni quien va a ser el demandado. Por consiguiente, no se consideraba justo que después de haber realizado el acuerdo de sumisión sólo una de las partes pudiera acogerse al mismo, mientras que a la otra parte se le negara esa posibilidad. Así pues, el acuerdo de sumisión era válido

---

<sup>595</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 450. Aunque en el libro se explica la sumisión expresa de su antecesor el Reglamento 44/2001 –que estaba en el art. 23–, es muy interesante el estudio de la sumisión a través del mismo, puesto que las condiciones para que sea válida la sumisión expresa son las mismas salvo que en el actual art. 25 del Reglamento 1215/2012 no es necesario que ninguna de las partes esté domiciliada en un Estado miembro, tal y como es explicada arriba. Por esta razón, se va a seguir este libro como referencia para el análisis de la sumisión expresa –a pesar de que se refiere al Reglamento 44/2001, ya que aunque no coincide exactamente con la sumisión expresa recogida en el Reglamento 1215/2012, sí que en lo fundamental vienen a decir lo mismo.

<sup>596</sup> STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, *Rec.* 1992, p. I-01745, apartados 6-21. En dicha sentencia el TJCE llega a la conclusión de que el acuerdo atributivo de competencia debe ser interpretado como un concepto autónomo y no como una simple remisión al Derecho interno de uno u otro de los Estados interesados, en virtud del art. 17 de Convenio de Bruselas de 1968 que es el que recogía en dicho Convenio la sumisión expresa.

<sup>597</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Co SA c. Universal General Insurance Co*, C-412/98, *Rec.* 2000, p. I-05925, apartado 42.

independientemente del papel que adoptasen las partes, demandante o demandado, en el proceso posterior<sup>598</sup>.

La justificación de este requisito estaba en que el Reglamento 44/2001 sólo debía aplicarse a los acuerdos de sumisión celebrados entre partes que tuvieran una vinculación suficiente con la Unión Europea. Al exigir que una de las partes tuviese su domicilio en un Estado miembro, era lógico que las partes pudieran prever la aplicación a su acuerdo de sumisión del Derecho de la Unión Europea y en concreto del Reglamento 44/2001. Sin embargo, la Propuesta de Modificación del 2010 del Reglamento 44/2001 sugería eliminar este requisito y extender el ámbito de aplicación del Reglamento 44/2001 hacia terceros Estados<sup>599</sup>. Esta propuesta finalmente ha sido introducida en el Reglamento 1215/2012, por lo que para la validez del pacto de sumisión expresa no es necesario que ninguna de las partes esté domiciliada en un Estado miembro, tal y como se recoge en su art. 25.

**184. Acuerdo interpartes.** Como ya se ha mencionado, en primer lugar, para que el acuerdo de elección de un concreto tribunal de un Estado miembro sea válido, éste tiene que haber sido convenido por ambas partes<sup>600</sup>. Este acuerdo interpartes es el elemento central para la validez de las cláusulas de elección del tribunal o tribunales. Es más el TJUE ha establecido en varias ocasiones que el principal objetivo del art. 25 Reglamento 1215/2012 no sólo es dar a las partes la libertad y la autonomía de la voluntad para decidir el tribunal competente en caso de litigio, sino que su fin también es asegurar que el acuerdo de jurisdicción es consecuencia del consenso de las partes, que debe quedar demostrado de manera clara y precisa<sup>601</sup>. Por lo tanto, las cláusulas atributivas de competencia sólo serán válidas si éstas cumplen tanto los requisitos formales como los materiales, establecidos por el art. 25 del Reglamento 1215/2012<sup>602</sup>.

La validez material y formal del acuerdo de sumisión -en nuestro caso establecido en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles- para que entre dentro del ámbito de aplicación del art. 25, puede ser establecido de dos formas: o bien de acuerdo con las condiciones establecidas de forma autónoma por el art. 25; o bien conforme a las normas del derecho sustantivo

---

<sup>598</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 462.

<sup>599</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 462.

<sup>600</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 450.

<sup>601</sup> STJCE 14 diciembre 1976, *Galerias Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, *Rec.* 1976, p. 01851, apartado 6.

<sup>602</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 473.

aplicable<sup>603</sup>. Pero las condiciones para la validez material y formal del acuerdo de sumisión serán estudiadas en profundidad después de explicar el resto de los requisitos que debe cumplir la sumisión expresa bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012.

**185. Sumisión que afecte a litigios concretos.** Además, para que el acuerdo atributivo de competencia sea válido, éste debe referirse a litigios concretos nacidos o que pudieran nacer como consecuencia de una determinada relación jurídica<sup>604</sup>. Con este requisito se pretende evitar que cualquiera de las partes contratantes resulte sorprendida por la atribución a un foro determinado de todas las controversias que puedan darse en las relaciones que mantiene con la otra parte contratante y que puedan derivar de relaciones distintas de aquéllas de las cuales surgió el acuerdo sobre la atribución de competencia<sup>605</sup>. Así pues, las partes no tienen en cuenta el acuerdo de sumisión expresa en aquellos casos en que la disputa está desconectada de la relación jurídica, en nuestro caso el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, para el cual se realizó la elección del foro<sup>606</sup>.

Sin embargo, cuando existe una disputa entre las partes sobre todo en materia de contratos, es difícil determinar hasta dónde extender la cláusula o cláusulas de elección de foro. Sin duda, la cláusula cubrirá las reclamaciones por daños y contractuales concurrentes, así como las disputas sobre la validez del contrato subyacente<sup>607</sup>. La intención de las partes será que el acuerdo de sumisión anterior se aplique a más transacciones del mismo o similar carácter, en particular cuando existan continuas relaciones de negocios, como sucede entre los fabricantes y las sociedades de

---

<sup>603</sup> No estaba claro ni por la redacción del antiguo art. 23 del Reglamento 44/2001, ni por la jurisprudencia del TJCE, cuál de las dos formas debía regular el acuerdo de sumisión, ni cuál debía ser su alcance. Se estaba de acuerdo en afirmar que el punto de partida debía ser una interpretación autónoma del art. 23 -pues era la filosofía que subyacía en general en el antiguo Reglamento 44/2001 y en el actual Reglamento 1215/2012- con el objetivo de asegurar una aplicación uniforme de los requisitos establecidos en dicho artículo. Lo cual significaba que las condiciones para que el acuerdo de sumisión fuese válido, se tenían que extraer del art. 23 y debía tener el mayor alcance posible. Era evidente que el art. 23 por sí mismo regulaba los requisitos de forma y por tanto, la validez formal del acuerdo de sumisión, puesto que el derecho nacional había sido excluido a este respecto (STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.* 1981, p. 01671, apartados 25 y ss.; STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA c. Hugo Trumpy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597, apartados 37-38). Sin embargo, esto no estaba tan claro, con respecto a la validez material de tales acuerdos, de hecho la Propuesta de Modificación del 2010 del Reglamento 44/2001, sugería añadir una norma de conflicto dentro del art. 23.1 primera frase, que regulase las cuestiones de la validez material (U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 474). Así que como se verá finalmente se introdujo esta propuesta en la nueva redacción del art. 25 del Reglamento 1215/2012.

<sup>604</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 224.

<sup>605</sup> STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, *Rec.* 1992, p. I-01745, apartado 31.

<sup>606</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 468.

<sup>607</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 468.

*leasing* que habitualmente compran las aeronaves, ya que mantienen relaciones a largo plazo. Una cláusula de jurisdicción en un contrato principal debe extenderse a los contratos anexos que se hayan concluido en conexión y en función del contrato principal<sup>608</sup>. Sin embargo, cuando se trata de grupos de contratos, en los que no sólo hay un contrato principal, cada uno de estos contratos lleva su propia cláusula de elección de tribunal, como se verá al tratar los contratos de *leasing*.

Pero son nulas la cláusulas de sumisión expresa pactadas en relación a toda controversia, presente y/o futura, que pueda nacer entre varias partes, conocidas como “*cláusulas escoba*” (“*clauses balai*”) o también llamadas “*cláusulas recogetodo*” (“*catch all-clause*”)<sup>609</sup>.

Las cláusulas de sumisión cubren los litigios que hayan podido surgir antes del acuerdo, lo cual puede plantear problemas. Sin embargo, los casos más frecuentes son los acuerdos de jurisdicción para futuras disputas, exigiendo como se ha dicho ya, que ese acuerdo de sumisión esté conectado con la relación jurídica para el cual el acuerdo ha sido concluido. Así pues, las cláusulas de sumisión pueden afectar a litigios pasados, presentes y futuros, pudiendo plantear algún problema el hecho de que pueda afectar a disputas pasadas<sup>610</sup>.

**186. Elección de los tribunales de un Estado miembro.** Además, para que el pacto de sumisión sea válido debe atribuir la competencia a los tribunales de uno o varios Estados miembros del Reglamento 1215/2012<sup>611</sup>.

El tribunal, expresamente designado por las partes, debe ser un tribunal de un Estado parte del Reglamento 1215/2012 cuyos jueces carecían, según los foros recogidos en el citado Reglamento 1215/2012, de competencia judicial internacional<sup>612</sup>. Esto quiere decir que la sumisión expresa sirve para hacer competentes a jueces que no disponían, según otros criterios del Reglamento 1215/2012 de competencia judicial internacional. *Ad. ex.* en el caso de un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en el que el demandante tiene su domicilio en Madrid y el demandado tiene su domicilio en Toulouse, los tribunales franceses son competentes por el art. 4 del Reglamento 1215/2012, así que un pacto de sumisión expresa en favor de los tribunales de París no quedaría en principio regulado por el art. 25 del Reglamento 1215/2012, ni

---

<sup>608</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 469.

<sup>609</sup> *Vid.* STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, *Rec.* 1992, p. I-01745, apartados 6-21.

<sup>610</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 469.

<sup>611</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 221.

<sup>612</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 456.

surtiría efectos según dicho precepto, pues dicho pacto de sumisión será válido y producirá efectos en la medida en que así lo considere el Derecho Procesal francés<sup>613</sup>. Sin embargo, cuando se realiza un pacto de sumisión expresa en favor de los tribunales de París dentro del contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, las partes no tienen por qué saber si cuando se plantee el litigio van a ser competentes los tribunales franceses, porque el demandado tiene su domicilio en Toulouse; con lo cual las partes se encuentran con que su pacto de sumisión expresa a favor de los tribunales de París no es válido en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012, sino que se ha quedado en papel mojado. Así pues, al ser competentes los tribunales franceses por el art. 4 del Reglamento 1215/2012, ya que como se verá este foro sólo atribuye competencia judicial internacional y no territorial, serán las normas procesales francesas las que determinen el concreto tribunal competente.

**187.** Efectivamente, el pacto de sumisión a los tribunales de un Estado miembro es válido en la medida en que sin el acuerdo de elección, dichos tribunales no serían competentes, pero incluso si se trata de los jueces de un Estado en el que una de las partes tiene su domicilio. *Ad. ex.* se firma un contrato por el que el fabricante de aeronaves Airbus, con sede en Toulouse, vende a una aerolínea americana, American Airlines veinte aviones, y establecen en el contrato de compraventa por un lado, que el lugar de entrega de las aeronaves es Washington, y por otro lado, firman un acuerdo de sumisión a favor de los tribunales franceses. Pues bien en este caso, si Airbus demanda a la aerolínea americana por incumplimiento en el pago, lo podrá hacer ante los tribunales franceses gracias al acuerdo de sumisión establecido en dicho contrato de compraventa, teniendo en cuenta que sin dicho pacto ningún tribunal de un Estado miembro sería competente. Pero hay que tener en cuenta que este pacto de sumisión hace competentes a los tribunales de un Estado miembro porque el demandante es la empresa francesa y el demandado es la aerolínea americana, ya que si fuera a la inversa, si el demandante fuese la aerolínea americana y el demandado fuese el fabricante francés, los tribunales franceses serían competentes por el foro del domicilio del demandado, recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012 y no por el pacto de elección de tribunal de un Estado miembro, que no quedaría regulado por el art. 25 del Reglamento 1215/2012, como ya se ha comentado anteriormente. Todo ello, teniendo en cuenta que el art. 25, generalmente ignora el papel que juegan o pueden jugar las partes en el litigio<sup>614</sup>.

---

<sup>613</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 221-222.

<sup>614</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 457.



**188.** El acuerdo de sumisión se debe hacer a favor de un Estado miembro del Reglamento 1215/2012, cuyos territorios se establecen en el art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE). Si las partes acuerdan por ejemplo, someterse a los tribunales de la Isla de Man o de una de las Islas del Canal (Guernsey, Jersey, Sark, etc...), como están fuera del ámbito de aplicación territorial del Reglamento 1215/2012, la validez de ese acuerdo de sumisión expresa no se podrá determinar conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012, sino con arreglo al Derecho Procesal del tribunal o los tribunales elegidos<sup>615</sup>.

Las partes pueden elegir como competentes bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012 a un tribunal concreto de un Estado miembro *ad. ex* la “*High Court*” de Londres o en general los tribunales de un Estado miembro, *ad. ex* los órganos jurisdiccionales de Francia, en cuyo caso será el Derecho Procesal de dicho Estado miembro el que determinará el tribunal localmente competente<sup>616</sup>. Si el Derecho Procesal de dicho Estado miembro no indica qué concreto tribunal es competente, surge un problema porque la sumisión es válida bajo el art. 25, en cuyo caso se puede acudir a otros criterios para individualizar el concreto tribunal competente como es el caso de la elección del tribunal competente por parte del demandante<sup>617</sup>.

**189.** Dicha expresión también incluye aquellas cláusulas atributivas de competencia que designen como competentes a los tribunales de más de un Estado miembro<sup>618</sup>. No es necesario, aunque sí aconsejable que el concreto tribunal competente sea mencionado en la cláusula de jurisdicción, sino que es suficiente con que pueda ser deducido de las intenciones y del contrato entre las partes, así como de las circunstancias en su conjunto<sup>619</sup>. Eso sí, la cláusula debe establecer claramente los criterios de acuerdo a los cuales se va a determinar el tribunal competente<sup>620</sup>. *Ad. ex* una cláusula que en un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre un fabricante y una aerolínea establezca que todos los litigios que surjan serán decididos en el país

---

<sup>615</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 456.

<sup>616</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 456.

<sup>617</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 221. Sin embargo, existen autores que consideran que lo mejor es aplicar los mismos criterios uniformes que establece la política subyacente del Reglamento 1215/2012: en primer lugar, permitir a las partes que elijan el tribunal local competente; si no realizan esta elección, que acudan a los tribunales donde una de las partes tenga su domicilio -si ambas partes tienen su domicilio en ese Estado deberán acudir al tribunal del domicilio del demandado-; y por último, acudir a los tribunales correspondientes al domicilio del gobierno del Estado elegido (U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 471).

<sup>618</sup> STJCE 9 noviembre 1978, *Nikolaus Meeth c. Glacetal*, 23/78, *Rec.* 1978, p. 02133, apartado 5.

<sup>619</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337, apartado 15.

<sup>620</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337, apartado 15.

donde el fabricante o la aerolínea tengan su establecimiento principal, es por lo tanto lo suficientemente precisa como para que cuando la cláusula sea invocada, sea posible determinar el lugar de establecimiento principal y por tanto, los órganos jurisdiccionales competentes<sup>621</sup>. Si el lugar de establecimiento ha cambiado desde la conclusión del contrato, es probablemente el lugar correspondiente al establecimiento del fabricante al inicio del proceso el que se tenga en cuenta para determinar los tribunales competentes, a menos que el fabricante (o la aerolínea) haya cambiado su lugar de establecimiento con el objetivo de cambiar solamente los tribunales competentes<sup>622</sup>.

**190.** Los acuerdos de jurisdicción que atribuyen la competencia a los tribunales del domicilio del correspondiente demandado o incluso del respectivo demandante, designan al tribunal con la suficiente certeza, si en el momento en el que se constituye el procedimiento está claro qué parte es la demandante y qué parte es la demandada<sup>623</sup>. También es suficientemente precisa una cláusula que permite al demandante el derecho a elegir entre tribunales diferentes, *ad. ex.* entre los órganos jurisdiccionales correspondientes al Estado del domicilio del demandado y los correspondientes al Estado del lugar de ejecución<sup>624</sup>.

Sin embargo, no se considera válida una cláusula de sumisión en la que se fija expresamente como competentes a “*los tribunales del Estado de la bandera del buque*” o a “*los tribunales acordados mutuamente por las partes*”, puesto que el tribunal competente no puede ser determinado de forma precisa<sup>625</sup>. Aunque esta cláusula respecto a los buques no es considerada lo suficientemente precisa, en nuestra opinión una cláusula que nos lleve al tribunal del Estado de matrícula de la aeronave sí que es bastante precisa porque como se ha visto en la primera parte, el Estado de abanderamiento de la aeronave sólo puede ser uno y salvo excepciones que constituyen “registros abiertos” como son países como Aruba, por lo general se establecen unos requisitos estrictos para que la aeronave se matricule en un Estado.

---

<sup>621</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337. En dicha sentencia se establecía que una cláusula de sumisión a favor de los tribunales del lugar de establecimiento del transportista era válida, aunque no designase directamente el tribunal competente.

<sup>622</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 470.

<sup>623</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 470.

<sup>624</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 470. Sin embargo, una cuestión distinta es cómo se va a interpretar dicha cláusula, en concreto si tiene carácter exclusivo y deroga la competencia de otros tribunales, o si no tiene carácter exclusivo y son competentes los tribunales fijados en la cláusula, además de otros tribunales.

<sup>625</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 471.

Además, una cláusula que establezca como tribunales competentes a “*las cortes europeas (European courts)*” sería inválida por las dudas que plantea en primer lugar, porque el TJCE y el Tribunal de Primera Instancia no pueden ser elegidos libremente por los particulares y por otro lado, con respecto a los tribunales nacionales europeos, la cláusula no aclara nada sobre cuál es el país de la Unión Europea cuyos tribunales deberían ser competentes<sup>626</sup>. Pero una cláusula que atribuya la competencia al “*tribunal comercial internacional de Bruselas (Internationales Handelsgericht in Brüssel)*” se ha considerado como suficientemente precisa, porque aunque no hay un tribunal comercial internacional en Bruselas, sino un tribunal comercial nacional, la cláusula fue construida para designar como competente al mencionado tribunal comercial nacional de Bruselas<sup>627</sup>.

**191.** Después se verán las posibilidades de las partes a la hora de elegir el tribunal competente. Así que para terminar con la elección del tribunal competente mediante un pacto de sumisión expresa, señalar que cuando un acuerdo de jurisdicción es válido bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012, el tribunal elegido no tiene otra opción que respetarlo y aceptarlo. El TJCE ha expresado claramente -aunque en relación con el art. 4- que las disposiciones del Reglamento son obligatorias y no son discrecionales<sup>628</sup>. Y todo ello porque las partes necesitan saber desde la conclusión de su acuerdo de jurisdicción qué tribunal resolverá finalmente sus disputas<sup>629</sup>. Así pues la doctrina del *forum non conveniens* habitual en el derecho anglosajón que otorga a los tribunales la posibilidad de declinar o aceptar la competencia, no está permitido en el Reglamento 1215/2012<sup>630</sup>.

**192. El pacto de sumisión no puede ser contrario al art. 24 o a los arts. 15, 19 y 23.** Por último, el acuerdo de sumisión no puede ser por un lado, contrario a las normas protectoras de jurisdicción de los arts. 15 (en materia de seguros), 19 (sobre contratos celebrados por consumidores) y 23 (sobre contratos individuales de trabajo) del Reglamento 1215/2012; y por otro lado, no puede excluir la competencia de los tribunales exclusivamente competentes en virtud del art. 24 del Reglamento 1215/2012.

---

<sup>626</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 471.

<sup>627</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 471.

<sup>628</sup> STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas"* y otros, C-281/02, Rec. 2005, p. I- 01383.

<sup>629</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 461.

<sup>630</sup> STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas"* y otros, C-281/02, Rec. 2005, p. I- 01383, apartados 37 y ss.

Los acuerdos de jurisdicción que sean válidos bajo los arts. 25.1 y 25.2 pueden no tener en cuenta las normas protectoras y exclusivas de la jurisdicción de un Estado miembro previstas en los arts. 15, 19, 23 y 24, en cuyo caso no surtirán efecto legal y los tribunales elegidos no podrán declararse competentes<sup>631</sup>. En lo que respecta a los consumidores, a los seguros y a los contratos de trabajo, los acuerdos de jurisdicción son válidos en la medida en que operan en favor del consumidor, del asegurado (o del titular del seguro o del beneficiario) o del empleado, si permite a los litigantes llevar los procedimientos a tribunales distintos de los previstos generalmente en el Reglamento 1215/2012 o bien si el acuerdo de sumisión es posterior al nacimiento del litigio<sup>632</sup>. En cuanto a los supuestos que entran dentro del art. 24, un acuerdo de jurisdicción a favor de determinados tribunales no sería válido bajo el art. 25 del Reglamento 44/2001, pero puede ser todavía válido con arreglo al tribunal designado por el foro exclusivo del art. 24 si su Derecho sustantivo lo permite<sup>633</sup>. Cuando se trata de otras situaciones distintas de las enumeradas en el art. 25.5 el Reglamento no restringe los efectos de los acuerdos de jurisdicción, en el caso de necesidades de protección de una de las partes similares a las mencionadas, como por ejemplo cuando se trata de relaciones entre el principal y el agente. Por lo tanto, en el caso de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, en principio no van a ser de aplicación estas normas protectoras respecto del pacto de sumisión expresa.

**193.** Lo que no está tan claro es si el art. 25.5 se refiere sólo a los acuerdos de jurisdicción cuando estamos ante una prórroga de la jurisdicción de un Estado miembro o si está incluyendo también los casos en que se prorroga la jurisdicción de un tercer Estado. La tesis mayoritaria está a favor de una aplicación extensiva del art. 25.5 de tal manera que las normas protectoras y exclusivas garantizadas por el Reglamento 1215/2012 no puedan ser derogadas por un acuerdo de sumisión expresa a favor de un tercer Estado. Sin embargo, el Reglamento 1215/2012 se aplica sólo a sus Estados miembros, con lo que no se puede impedir que ese tercer Estado decida conocer del asunto, violando los arts. 15, 19, 23 y 24 del Reglamento 1215/2012<sup>634</sup>. En cuanto al reconocimiento y ejecución de dicha resolución, en particular el art. 45.e) no puede aplicarse porque para ello es necesario que tal resolución haya sido dictada por un Estado miembro, según el art. 2.a)<sup>635</sup>. Por lo tanto, se plantea el dilema de si los Estados miembros deben denegar el reconocimiento y ejecución

---

<sup>631</sup> Art. 25.5 Reglamento 1215/2012.

<sup>632</sup> Arts. 15.1, 15.2, 19.1, 19.2, 23.1 y 23.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>633</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 497.

<sup>634</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 497.

<sup>635</sup> Arts. 2.a) y 45.e) Reglamento 1215/2012.

de la resolución de ese tercer Estado si ésta atenta contra las normas protectoras y exclusivas de jurisdicción<sup>636</sup>.

b') *Validez material del pacto de sumisión*

**194.** Con respecto a la validez material del acuerdo de elección de un tribunal, conviene recordar que el consentimiento material implica que las partes deben acordar de manera implícita que litigarán ante un tribunal o tribunales concretos. Como el TJUE repite en diversas ocasiones, el consenso de las partes es indispensable, desde el punto de vista de que es uno de los medios de saber si las partes han elegido independiente y libremente el tribunal ante el que litigar<sup>637</sup>. Cuando no existe este consenso entre las partes, el acuerdo de jurisdicción no es válido y no tiene efecto.

Aunque de la redacción del art. 25 no se puede deducir, está ampliamente aceptado que el requisito básico para saber si existe consenso entre las partes, se puede determinar a través de una interpretación autónoma del art. 25. La condición fundamental es que la intención de las partes sea la misma en relación con la elección de un tribunal o tribunales (*consensus ad idem*) y que dicho acuerdo esté de alguna forma expresado<sup>638</sup>. En la medida en que se respeten los requisitos de forma será en cierto modo evidente el consentimiento material, por lo que observando su cumplimiento hasta cierto punto puede deducirse que existe consentimiento. De cualquier modo, cada parte debe haber declarado su consentimiento hacia la elección de un concreto tribunal o tribunales<sup>639</sup>. Sin embargo, el acuerdo no necesita ser expreso, sino que el consenso implícito es suficiente si se cumplen los requisitos de forma establecidos en el art. 25.1 y está precisa y claramente establecido dicho consenso<sup>640</sup>. *Ad. ex.*, no existe consenso si el acuerdo de elección de tribunal está incluido dentro de un proyecto de contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles el cual no ha sido ratificado por las partes.

---

<sup>636</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 497-8.

<sup>637</sup> STJCE 14 diciembre 1976, *Galeries Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, *Rec.* 1976, p. 01851, apartado 6; STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA c. Hugo Trumpy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597, apartado 52.

<sup>638</sup> STJCE 14 diciembre 1976, *Galeries Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, *Rec.* 1976, p. 01851, apartado 6.

<sup>639</sup> No existe acuerdo si la cláusula de elección de tribunal está en un lenguaje que la otra parte no entiende y que además no fue usado en las negociaciones precontractuales, a menos que esté en conocimiento de la otra parte el contenido de la cláusula y haya sido aceptada.

<sup>640</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 475.

195. Ahora bien, la interpretación autónoma del art. 25 del Reglamento 1215/2012 con respecto al consentimiento material parece estar muy limitada, puesto que en dicho precepto no se indica nada por ejemplo sobre los vicios en el consentimiento. Por esta razón, a diferencia de lo que sucedía con el art. 23 del Reglamento 44/2001, el art. 25 del Reglamento 1215/2012 ha añadido que el acuerdo atributivo de competencia no puede ser nulo de pleno derecho en lo que respecta a la validez material<sup>641</sup>.

De la redacción del art. 25 del Reglamento 1215/2012 se deduce que las exigencias del consentimiento de las partes deben valorarse con arreglo al Derecho del Estado miembro cuyos tribunales han sido elegidos, lo cual incluye las normas de conflicto de leyes de dicho Estado miembro<sup>642</sup>. Así, algunos Estados cuentan con normativa específica que regulan de modo directo y material, la validez de las cláusulas de sumisión en cuanto al consentimiento de las partes, como es el caso del Derecho francés, donde el juez debe investigar si las partes han efectuado un consentimiento real, sin tener que recurrir a ninguna ley estatal concreta<sup>643</sup>. Sin embargo, en Derecho español, la situación es menos clara que en el Derecho francés, así que siguiendo la tesis propuesta por la Propuesta de Modificación del 2010 del Reglamento 44/2001 y la jurisprudencia del TJUE, se apuesta por la aplicación de la Ley estatal a la que remite el Reglamento Roma I, pues el pacto de sumisión es un contrato en sí mismo<sup>644</sup>.

Como ya se venía señalando en distinta jurisprudencia el acuerdo de sumisión constituye un acuerdo separado del contrato en el que se inserta, y así lo refleja el art. 25.5 del Reglamento 1215/2012<sup>645</sup>. Y como la cláusula de sumisión constituye un contrato en sí mismo, una cláusula de jurisdicción que es válida bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012, sigue siendo válida aunque el contrato principal no sea válido formalmente<sup>646</sup>.

---

<sup>641</sup> En el art. 23 del Reglamento 44/2001 no se establecía nada en cuanto a la validez material del consentimiento, por lo que para regular ciertas materias relacionadas con la misma se acudía al derecho material designado por las normas de conflicto del Estado cuyos tribunales habían sido elegidos (Propuesta de Modificación del 2010 del Reglamento 44/2001). Por lo tanto, las materias que entraban dentro del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I, quedaban reguladas por la *lex contractus*, así como otra serie de cuestiones que a través de diferentes sentencias, el TJUE había decidido que iban a ser reguladas por el derecho aplicable al contrato principal en el que la cláusula de sumisión estaba inserta (STJCE 19 junio 1984, *Partenreederei ms Tilly Russ y Ernest Russ c. NV Haven- & Vervoerbedrijf Nova y NV Goeminne Hout*, 71/83, *Rec.* 1984, p. 02417, apartado 24; STJCE 11 noviembre 1986, *SpA Iveco Fiat c. Van Hool NV.*, C-313/85, *Rec.* 1986, p. 03337, apartados 7 y ss.; STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, *Rec.* 1992, p. I-01745, apartados 19 y 21). Finalmente, se ha incorporado la propuesta de modificación del Reglamento 44/2001 en el art. 25 del Reglamento 1215/2012.

<sup>642</sup> Considerando (20) Reglamento 1215/2012.

<sup>643</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 229.

<sup>644</sup> En este mismo sentido *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 229.

<sup>645</sup> En este mismo sentido *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 228.

<sup>646</sup> STJCE 3 julio 1997, *Francesco Benincasa c. Dentalkit Srl.*, C-269/95, *Rec.* 1997, p. I-03767, apartado 32.

Sin embargo, existen otras cuestiones que no serán reguladas por el derecho aplicable señalado, sino por su propia norma de conflicto. Es el caso de la capacidad de las partes, cuestión excluida de modo expreso por el Reglamento 1215/2012, y que efectivamente va a estar regulada por la ley estatal a la que nos remite la norma de conflicto de los tribunales que conocen del asunto. En el caso de España, el art. 9.1 del Código Civil es la norma de conflicto que rige la capacidad y que señala a la ley nacional de cada una de las partes como reguladora de la capacidad de cada una de ellas respectivamente<sup>647</sup>.

En conclusión, como las cuestiones relacionadas con la validez material de la sumisión expresa no puedan ser determinadas conforme a una interpretación autónoma del art. 25 del Reglamento 1215/2012, éstas quedarán reguladas por la norma de conflicto del Estado cuyo tribunal ha sido elegido, que podrá declarar nulo de pleno derecho el acuerdo. Lo cual en el caso de España nos llevará a la *lex contractus*, salvo para aquellas cuestiones preliminares que tengan que acordarse separadamente, como la capacidad de las partes, donde será la respectiva norma de conflicto del Estado del foro la que regulará la cuestión (art. 9.1 C.C. en Derecho español).

**196.** Respecto de los riesgos del lenguaje utilizado, no sólo es una cuestión de validez formal – como se verá a continuación- sino también material, porque el socio en un acuerdo de jurisdicción, está obligado a entender el lenguaje en el cual la otra parte escribió la cláusula. Para responder a esta cuestión se acude en principio a una interpretación autónoma del art. 25, sin acudir al derecho sustantivo aplicable<sup>648</sup>. Se ha acordado pues que un acuerdo de sumisión contenido en las condiciones generales de la contratación y realizado por el oferente en un lenguaje no conocido por la otra parte y no acordado antes como el lenguaje del contrato, sólo se convierte en vinculante si el socio del contrato ha aceptado dichas condiciones del contrato después de haber sido informado en un lenguaje comprensible por él de que dichos términos eran parte del contrato<sup>649</sup>. Luego, si el socio del contrato acepta dichos términos, corre con el riesgo de que el contrato contenga una cláusula de jurisdicción desfavorable para él y si no lo acepta el acuerdo de sumisión no será válido. Por otra parte, se ha afirmado que los comerciantes en el comercio internacional deben entender siempre la lengua inglesa independientemente del lenguaje del contrato principal; incluso con que el oferente

---

<sup>647</sup> Art. 9.1. Código Civil.

<sup>648</sup> Todo ello si se sigue la interpretación que se viene haciendo de la jurisprudencia existente sobre el art. 23 del Reglamento 44/2001. Por ello se establece en principio, ya que en cualquier caso ningún derecho nacional va a exigir como cláusula de validez de un contrato que se redacte en un determinado idioma –si no se obvia que es un contrato internacional-, aunque sí puede señalar como se establece arriba que el lenguaje de redacción del contrato sea entendible por las partes.

<sup>649</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 478.

entienda la lengua inglesa es suficiente<sup>650</sup>. Pero no es el caso de los contratos de compraventa de aeronaves civiles, en los que las personas que representan a ambas partes en dichos contratos son grandes despachos de abogados donde el dominio del inglés es fundamental, por ser el lenguaje de los negocios.

**197.** También existen impedimentos de hecho como la ilegibilidad de una cláusula de jurisdicción por redactarse en letra muy pequeña, que puede afectar a la validez del acuerdo de sumisión. Como es una cuestión de hecho el tribunal elegido debe decidir sin acudir al derecho nacional aplicable, si una cláusula de jurisdicción puede leerse o si fuese ilegible y por esta razón inválida<sup>651</sup>. Si la cláusula fuese ilegible, dicho acuerdo de sumisión carece de consenso, necesario para que sea válido. Sin embargo, el art. 25 no requiere que la cláusula tenga que ser específicamente resaltada o destacada, como podría ser en rojo.

**198.** Es preciso aclarar el momento en el que debe ser analizada la validez material del acuerdo de sumisión. Así que será el derecho sustantivo aplicable, el que decidirá el momento en el tiempo en el que deben cumplirse las condiciones para que el acuerdo sea válido. Según los derechos estatales europeos esto se produce normalmente cuando el acuerdo ha sido concluido. Los cambios posteriores de las circunstancias no afectan normalmente a la validez material del acuerdo de jurisdicción<sup>652</sup>.

c') *Validez formal del pacto de sumisión*

**199.** En cuanto a los requisitos para la validez formal del acuerdo expreso de sumisión, se está de acuerdo en que el art. 25 establece las condiciones que debe cumplir dicho pacto y excluye que se tenga que acudir al correspondiente derecho sustantivo. Por eso, dichos requisitos son considerados requisitos de forma *ad solemnitatem*, de tal manera que si tales condiciones no se cumplen, la sumisión es nula de pleno derecho. Y *a sensu contrario*, si se verifican los requisitos de forma recogidos en el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012, el pacto de sumisión es formalmente

---

<sup>650</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 478.

<sup>651</sup> Se sigue la misma interpretación que cuando estaba en vigor el art. 23 del Reglamento 44/2001 (U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 479).

<sup>652</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 465.



válido, sin que se pueda exigir el cumplimiento de otros requisitos de forma contemplados en la legislación procesal del Estado miembro cuyos tribunales conocen del asunto<sup>653</sup>.

En conclusión, el propósito de los requisitos de forma es asegurar que existe un verdadero consenso entre las partes, pero el que se cumplan dichos requisitos no sustituye al acuerdo<sup>654</sup>. De tal manera que si no existe un acuerdo por ambas partes, el que las cláusulas de jurisdicción cumplan los requisitos de forma no es suficiente para que sean válidas. Es necesario que el acuerdo de sumisión sea válido tanto material como formalmente.

**200.** El artículo 25 del Reglamento 1215/2012 establece cinco formas alternativas que debe cumplir el acuerdo de sumisión para que éste sea válido: por escrito, o verbalmente con confirmación escrita, o en una forma que se ajuste a los hábitos que las partes tuvieran establecidas entre ellas o en el comercio internacional, en una forma conforme a los usos que las partes conocieran o debieran conocer y que, en dicho comercio, fuesen ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el sector del comercio considerado. Se considera también válido en cuanto a forma escrita cualquier acuerdo realizado a través de medios electrónicos, siempre que proporcione un registro duradero del acuerdo.

En los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, se suele acudir a tribunales arbitrales para solucionar las diferencias que se puedan suscitar. Pero también es frecuente que la cláusula de sumisión a favor de determinados tribunales se haga por escrito. Como son contratos que se negocian durante años, todas las cláusulas del contrato se reflejan por escrito en el contrato. Por lo tanto, la cláusula de elección de tribunal se incluye en el contrato de compraventa de aeronaves de manera separada, toda vez que es una de las más importantes, pues están eligiendo los tribunales que van a resolver sus controversias en caso de litigio. Por esta razón, no se van a estudiar el resto de formas de realización del pacto de sumisión, únicamente la forma escrita.

**201.** Antes de proceder a analizar la forma escrita del pacto de sumisión, es importante precisar el momento en el que debe analizarse la validez formal de una cláusula de elección del tribunal competente, en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012. En consecuencia, el momento en el que debe examinarse si un acuerdo de sumisión es válido, debe fijarse de forma autónoma. En la sentencia *Sanicentral GmbH c. Collin*, el entonces TJCE -actual TJUE- ya estableció que lo

---

<sup>653</sup> A-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 225.

<sup>654</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 480.

importante son las circunstancias al inicio del procedimiento y que es suficiente con que los requisitos de forma se cumplan en ese momento<sup>655</sup>. El TJCE basó su decisión en que el acuerdo de jurisdicción sólo es una opción hasta el inicio del procedimiento, por lo que la fecha relevante es cuando se procede a la institución del procedimiento legal<sup>656</sup>. Esa fecha de comienzo legal del proceso podría generalizarse y extenderse a aquellas situaciones en que las circunstancias han cambiado entre la conclusión del contrato y el comienzo del proceso. Por eso, es aconsejable que un acuerdo de jurisdicción cumpla con los requisitos de forma recogidos en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, al menos en el momento en que el procedimiento va a comenzar<sup>657</sup>.

**202.** Un acuerdo de jurisdicción es válido cuando se realiza por escrito, tal y como establece el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012, si ambas partes –y si son más, todas las partes- han expresado su consentimiento a una cláusula de jurisdicción en forma escrita y autorizada. Sin embargo, la firma no es necesaria cuando por el tipo de escrito, como puede ser un fax o un telegrama, no se puede realizar la firma de forma manuscrita; por lo que es suficiente si se puede identificar al autor del documento. Existe la posibilidad de la elección del tribunal competente por medios electrónicos como el e-mail o las páginas web, recogido en el art. 25.2, siempre que se produzca un registro duradero, esto es que quede almacenado en el disco duro de un PC, en un CD, en un pen-drive o pueda imprimirse; y no se exige para su validez ni la firma electrónica, ni la firma escrita e incluso si se firma con las iniciales es válido el pacto, si como se ha dicho antes, la persona firmante puede ser identificada. Un único documento que contenga la cláusula de jurisdicción y firmado por todas las partes, es válido, así como también lo son varios documentos separados que contengan o se refieran al mismo pacto de sumisión firmado cada uno por la parte correspondiente. El mero intercambio de cartas, fax, telegramas desde ambas partes constituye una forma válida por escrito. Pero no es válido en cuanto a forma el acuerdo de sumisión que ha sido firmado sólo por una de las partes, aunque sea un formulario standard de la otra parte<sup>658</sup>. El acuerdo de sumisión contenido en el borrador de un contrato que no llegó nunca a ser un contrato porque no fue ratificado, no cumple con el requisito de forma escrita bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012<sup>659</sup>. Ahora bien, sí es

---

<sup>655</sup> STJCE 13 noviembre 1979, *Sanicentral GmbH c. Collin*, 25/79, Rec. 1979, p. 03423, apartado 6.

<sup>656</sup> STJCE 13 noviembre 1979, *Sanicentral GmbH c. Collin*, 25/79, Rec. 1979, p. 03423, apartado 6.

<sup>657</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 466.

<sup>658</sup> No se cumple con la forma escrita cuando el contrato sólo obliga a una de las partes a su firma, como es el caso del contrato de fianza, que no será válido en cuanto a forma, si el modelo de contrato del banco con la cláusula de jurisdicción está firmado por el fiador o garante, pero no está firmado por el banco. Esto es especialmente importante en los contratos de compraventa de aeronaves civiles, donde suelen realizarse además contratos constitutivos de garantía, para asegurar la operación.

<sup>659</sup> En Estados donde impera el Derecho civil los acuerdos no vinculan a las partes a menos que se haya realizado formalmente un contrato y que esté firmado por todas las partes. Sin embargo, bajo el *Common Law* se pueden realizar

válido el acuerdo de sumisión cuando las partes han prolongado oralmente un contrato por escrito que había vencido y que contenía una cláusula de jurisdicción formalmente válida.

Se incluyen estos ejemplos de forma general, pero ninguna de estos casos van a producirse en los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, en los que la cláusula de sumisión es señalada por escrito y el contrato es firmado por todas las partes que intervienen en el mismo.

**203.** Sin embargo, algo que es habitual en los contratos de aeronaves nuevas realizados por Boeing es que suele fijar una cláusula en su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en la que se remite a sus propias Condiciones Generales de Contratación<sup>660</sup>. Por otro lado, Airbus suele recurrir a la redacción de los contratos cláusula por cláusula de manera individualizada para cada cliente.

Pues bien, un problema muy importante y frecuente es el de determinar cuándo una cláusula de jurisdicción, que está dentro de unas condiciones generales de la contratación, está válidamente incorporada dentro de un contrato que las partes han concluido por escrito. De nuevo, la cuestión tiene que ser resuelta de forma autónoma sin tener que acudir al derecho sustantivo, porque se trata de cuestiones formales. El TJUE ha desarrollado un cuerpo de reglas específicas para la incorporación de la cláusula de sumisión de forma válida dentro de las condiciones generales de la contratación, pero en lo fundamental se basan en el siguiente principio: las cláusulas de jurisdicción están válidamente incorporadas dentro de un contrato escrito y por lo tanto válidamente convenidas, si una parte ha indicado claramente que las condiciones generales de contratación –con la cláusula de sumisión– se aplicarían y si la otra parte tuvo la posibilidad de chequear las condiciones y la cláusula<sup>661</sup>.

Por lo tanto, en general, no es fundamental que el pacto de sumisión forme parte del texto del contrato. Una simple referencia a las condiciones generales de la contratación, que esté incluida en

---

acuerdos preliminares que las partes se obligan a cumplir y que se reconocen si se ejecuta la *letter of intent* en las que están incluidos tales acuerdos, pero no es necesario un acuerdo con más requisitos de forma (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 22-23). En este sentido, una cláusula de sumisión incluida en una *letter of intent* no sería válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012. Si bien el uso de las *letter of intent* se utiliza en países donde rige el *Common Law*, en los contratos de adquisición de aeronaves civiles se recurre a ellas como se verá al estudiar el *leasing* realizado través de grupos de contratos. Por esta razón, incluso aunque el objetivo de las *letter of intent* no sea vinculante, por si surgen posibles conflictos de leyes, es importante que la *letter of intent* especifique el derecho aplicable para que pueda determinarse su validez (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, p. 23).

<sup>660</sup> Entrevista responsable asuntos legales en Iberia, celebrada en Madrid, el 28 de enero del 2014; D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 323-325. Se señala aeronaves nuevas, porque los contratos de compraventa sobre aeronaves usadas están menos estandarizados que los de aeronaves nuevas (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 378).

<sup>661</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters*, *European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 482.

el contrato firmado por ambas partes puede ser suficiente. Sin embargo, la referencia debe ser clara y precisa. No es válido el acuerdo de sumisión incluido dentro de las condiciones generales de la contratación de una de las partes, impresas en el reverso de una factura, porque no se está garantizando que la otra parte haya realmente consentido la cláusula en la que renuncia a la jurisdicción normal. El contrato firmado debe contener una referencia expresa a las condiciones generales que contienen la cláusula de jurisdicción<sup>662</sup>. El TJUE estableció además que las condiciones generales de la contratación que incluyen el pacto de sumisión tenían que ser comunicadas a la otra parte junto con el contrato, de tal modo que pudiesen ser chequeadas por la otra parte de forma razonable. Sólo si se puede asegurar que la otra parte ha prestado atención a la cláusula de jurisdicción, se puede afirmar que con la conclusión del contrato se está garantizando a través de la forma, que la cláusula de jurisdicción es parte de un verdadero acuerdo o consenso de las partes para la elección de uno o más tribunales competentes<sup>663</sup>.

La validez de una sumisión presuntamente acordada por profesionales, en nuestro caso las empresas que firmen el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, y contenida en unas condiciones generales de la contratación se rige, exclusivamente por el art. 25 del Reglamento 1215/2012. No son de aplicación a la validez de dichas cláusulas las normas de los Estados miembros que se refieren a la protección de los consumidores frente a las condiciones impuestas por las empresas, pues estamos ante contratos firmados entre empresas y no de contratos celebrados con consumidores. Tampoco resulta aplicable, en el caso español, el art. 22 LOPJ, pues la validez de una cláusula de sumisión expresa regulada por el art. 25 del Reglamento 1215/2012 se rige, exclusivamente, por dicha disposición<sup>664</sup>.

Especial atención merece los casos en que ambas partes pretenden incorporar sus propias condiciones generales de la contratación, pero estas condiciones contenían cláusulas de jurisdicción contradictorias (“*battle of the forms*”). En estos casos, es evidente que no existe un consenso entre

---

<sup>662</sup> Tal y como realiza Boeing en sus contratos. La remisión a las Condiciones Generales de Contratación de Aeronaves de Boeing se recogen en el siguiente modelo de contrato: “*This Purchase Agreement No. ( ) dated as of ( ) between The Boeing Company (Boeing) and ( ) Customer relating to the purchase and sale of the Model ( ) aircraft incorporates the terms and conditions of the Aircraft General Terms Agreement dated as of ( ) between the parties, identified as AGTA/ABD (AGTA).*” Las Condiciones Generales de Contratación de Aviones de Boeing son 53 páginas en las que se recogen los precios, los impuestos, los certificados para que la aeronave pueda volar, especificaciones técnicas, vuelos de demostración, fecha de entrega, retrasos excusables, cesiones, seguros, así como la jurisdicción y la ley aplicable (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, p. 325).

<sup>663</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 483.

<sup>664</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 226.

las partes, a menos que posteriormente, una de las partes haya claramente aceptado las condiciones generales de la otra parte, con la incorporación del pacto de sumisión que la otra parte proponía<sup>665</sup>.

Tampoco existe consenso cuando el texto que recoge la cláusula de jurisdicción dentro de las condiciones generales de la contratación es ilegible o cuando está escrita en un lenguaje que la otra parte no conoce y además tampoco es el lenguaje del contrato<sup>666</sup>. Este tampoco es el caso de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, en los que la redacción es clara y normalmente en inglés.

d') *Posibilidades de las partes respecto del acuerdo de sumisión*

**204.** Aunque al tratar la validez de los acuerdos de sumisión, se ha dado una pincelada de algunas de las maneras en que las partes pueden atribuir la competencia a determinados tribunales, a continuación se van a explicar las posibilidades, y no son pocas, que tienen las partes a la hora de llevar a cabo un pacto de sumisión expresa.

**205.** Como ya se ha dicho, el acuerdo de sumisión puede referirse a litigios que ya hubieran surgido en el pasado o que pudiesen surgir en un futuro, pero en cualquier caso debe tratarse de litigios que surjan de una determinada relación jurídica y en nuestro caso, de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles concreto. Así que el juez puede interpretar la cláusula de sumisión para establecer los litigios que cubre y los que no cubre<sup>667</sup>.

**206.** La sumisión puede realizarse a favor de tribunales concretos o a favor de tribunales en su conjunto. Las partes pueden atribuir la competencia a los tribunales de un Estado, *ad. ex.* una cláusula de sumisión que atribuye la competencia a los tribunales franceses, siendo el Derecho procesal el que determine el concreto órgano jurisdiccional que será competente para conocer del asunto. Pero las partes también pueden atribuir la competencia a un órgano jurisdiccional concreto, *ad. ex.* una cláusula de sumisión a favor de los tribunales de París. En este caso, la elección del

---

<sup>665</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 485.

<sup>666</sup> Como ya se explicó al tratar el tema de la validez material del pacto de sumisión expresa.

<sup>667</sup> STJCE 14 diciembre 1976, *Galeries Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, Rec. 1976, p. 01851; STJCE 13 noviembre 1979, *Sanicentral GmbH c. Collin*, 25/79, Rec. 1979, p. 03423; STJCE 19 junio 1984, *Partenreederei ms Tilly Russ y Ernest Russ c. NV Haven- & Vervoerbedrijf Nova y NV Goeminne Hout*, 71/83, Rec. 1984, p. 02417; STJCE 11 julio 1985, *F. Berghoefer GmbH & Co. KG c. ASA SA*, 221/84, Rec. 1985, p. 02699; STJCE 11 noviembre 1986, *SpA Iveco Fiat c. Van Hool NV.*, 313/85, Rec. 1986, p. 03337; STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, Rec. 1992, p. I-01745 (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 232).

tribunal será válida si se ajusta a los requisitos establecidos por el art. 25 del Reglamento 1215/2012, aunque no se ajuste al Derecho Procesal del país al que pertenece el tribunal<sup>668</sup>.

**207.** Las partes pueden designar directamente en su cláusula de sumisión el tribunal competente o bien pueden designar indirectamente el tribunal competente. Así pues, las partes pueden mencionar expresamente el tribunal competente o los tribunales competentes en dicha cláusula de sumisión. Como es el caso de una cláusula en la que se establezca la competencia de los tribunales de Inglaterra, tal y como propone el *AWG* en su propuesta de modelo de contrato de compraventa para aeronaves usadas (*Master Used Aircraft Purchase Agreement- MUAPA*)<sup>669</sup>.

Pero también es válido el pacto de sumisión expresa cuando se proporcionan al Juez los elementos objetivos suficientes, en base a los cuales las partes se han puesto de acuerdo para elegir el tribunal o los tribunales a los que desean someterse<sup>670</sup>. Pues bien esta sumisión es válida ya que designa clara y perfectamente los tribunales competentes, *ad. ex.* un pacto de sumisión en el que se establece que serán competentes los tribunales del lugar del establecimiento del fabricante o de la aerolínea dentro de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. Aunque en un contrato de compraventa internacional de aeronaves, lo habitual es que elijan un único tribunal competente para reducir las controversias sobre el tribunal ante el que litigar.

---

<sup>668</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 232.

<sup>669</sup> La cláusula literal del Modelo de Contrato de Compraventa de Aeronave Usada propuesta por la *AWG* aconseja que se acuda a los tribunales de Inglaterra aunque también da otras opciones, al igual que señala que ésta pueda pactarse como exclusiva o no exclusiva: “13.7 Jurisdiction. 13.7.1 *With respect to any suit, action, proceedings or dispute arising out of or in connection with this Agreement (including claims for set-off and counterclaims and disputes arising out of or in connection with the creation, validity, effect, interpretation, performance or non-performance of, or the legal relationships established by, this Agreement or any non-contractual obligations arising out of or in connection with this Agreement) (“Proceedings”), each Party irrevocably: (i) submits to the jurisdiction of the courts of England or such other jurisdiction, and on an exclusive or nonexclusive basis, in each case as specified in Part I, point 30 of the Purchase Agreement; and (ii) waives any objection which it may have at any time to the laying of venue of any Proceedings brought in any such court, waives any claim that such Proceedings have been brought in an inconvenient forum, waives the right to object, with respect to such Proceedings, that such court does not have any jurisdiction over such Party, and further waives any right to assert sovereign immunity with respect to jurisdiction or enforcement (including in accordance with Article 51 of the Cape Town Convention, if applicable). 13.7.2 If a nonexclusive basis is specified in Part I, point 30 of the Purchase Agreement then it is agreed that nothing in this Agreement precludes either Party from bringing Proceedings in any other jurisdiction, nor will the bringing of Proceedings in any one or more jurisdictions preclude the bringing of Proceedings in any other jurisdiction.*” (Documento completo disponible en línea en <http://awg.aero/assets/docs/Master-Used-Aircraft-Purchase-Agreement.PDF> (consultado el 20 de octubre del 2015)).

<sup>670</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, Rec. 2000, p. I-09337, apartado 15.

**208.** Las partes también pueden elegir entre someterse a un único tribunal o realizar una sumisión múltiple-fraccionada<sup>671</sup>. Las partes pueden atribuir la competencia a un único tribunal, *ad. ex.* una cláusula de sumisión en la que se someten todos los litigios surgidos y que pudieran surgir en relación con un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles a los tribunales de Toulouse. Sin embargo, las partes también pueden someter el litigio o los litigios derivados de dicho contrato de compraventa internacional a los tribunales de Estados distintos al mismo tiempo, de modo que atribuyen a cada órgano jurisdiccional el conocimiento de controversias distintas que hayan surgido o pudieran surgir del mismo contrato. *Ad. ex.* una cláusula contractual de atribución de competencia recíproca, según la cual cada una de las partes de un contrato de compraventa que estén domiciliadas en Estados diferentes, sólo puede ser demandada ante los Tribunales de su Estado<sup>672</sup>. El entonces TJCE, actual TJUE en la sentencia *Nikolaus Meeth c. Glacetal* lo interpretó así y consideró dicho pacto válido, a pesar de que según el tenor literal del art. 25 del Reglamento 1215/2012 lo que se está señalando es la posibilidad de que mediante el pacto de sumisión se atribuya la competencia a un sólo Tribunal o a varios Tribunales, pero de un mismo Estado miembro<sup>673</sup>. Con más razón, también es válida la sumisión cuando se designan como competentes tribunales distintos pero que pertenecen a un mismo Estado miembro.

Además, las partes pueden atribuir la competencia judicial internacional a un tribunal en relación con determinadas cuestiones concretas derivadas de de la relación jurídica, en nuestro caso el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, mientras que el resto de aspectos relacionados con dicho contrato, se puede dejar que sean conocidos por los tribunales competentes en virtud del resto de foros del Reglamento 1215/2012<sup>674</sup>.

También son posibles las llamadas cláusulas híbridas de sumisión, que son cláusulas en cuya virtud los tribunales otorgan la competencia judicial internacional a los tribunales de un Estado miembro y alternativamente a tribunales, a instituciones arbitrales u otros medios de solución controversias<sup>675</sup>.

---

<sup>671</sup> No se trata de una sumisión múltiple-fraccionada cuando se trata de grupos de contratos como se verá al tratar los mismos en relación con el *leasing*. En este caso cada uno de los contratos tiene su propia cláusula de elección de tribunal.

<sup>672</sup> STJCE 9 noviembre 1978, *Nikolaus Meeth c. Glacetal*, 23/78, *Rec.* 1978, p. 02133, apartado 6.

<sup>673</sup> STJCE 9 noviembre 1978, *Nikolaus Meeth c. Glacetal*, 23/78, *Rec.* 1978, p. 02133, apartado 5. Es el mismo razonamiento que aplica el TJCE, cuando permite a las partes que realicen un pacto de sumisión en el que atribuyen la competencia a dos o a más Estados miembros entre los que el demandante puede elegir (U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 457)

<sup>674</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 233.

<sup>675</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 233-234.

**209.** Las partes pueden realizar una sumisión con carácter exclusivo o una sumisión opcional. Tal y como se deduce de la redacción del art. 25 del Reglamento 1215/2012, salvo pacto en contrario, la sumisión tiene carácter exclusivo, es decir que se realiza a favor del tribunal o tribunales designados, con el objetivo de excluir la competencia de otros tribunales que serían competentes según el Reglamento 1215/2012, si no existiese ese acuerdo de sumisión. Así *ad. ex.* si las partes nada han establecido al efecto, cualquiera de ellas puede invocar la cláusula de sumisión pactada dentro de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles a favor de los tribunales de Londres, para evitar que conozcan los tribunales del país donde el demandado tiene su domicilio, en Francia, concretamente en Toulouse.

Sin embargo, también es posible una sumisión opcional, mediante la cual se establece la posibilidad de acudir ante determinados tribunales, sin que se impida a las partes accionar ante otros tribunales en virtud del resto de los foros previstos en el Reglamento 1215/2012, *ad. ex.* una cláusula dentro de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en la que se establece: “*Acordamos someternos con carácter no exclusivo a los tribunales de Londres*” implica que son competentes los tribunales de Londres, pero también los de Francia, por el foro del domicilio del demandado, ya que éste está situado en Toulouse.

Si una cláusula de jurisdicción tiene o no carácter exclusivo depende de su redacción y de su interpretación. Las partes son libres de dar competencia a través de la sumisión a otros tribunales además de los competentes por el resto de foros del Reglamento 1215/2012 o de excluir estos foros mediante dicho pacto de sumisión. Pero en caso de duda o si existiese ambigüedad en el texto de la cláusula de sumisión, esto implicaría la competencia exclusiva de los tribunales elegidos, aunque la palabra “exclusiva” no apareciera en la redacción de la cláusula<sup>676</sup>. Así pues, una cláusula de sumisión no es exclusiva sólo cuando la intención de las partes es clara. Por lo tanto, un pacto de sumisión en el que se atribuye competencia recíproca a dos Estados diferentes de la que ya se ha hablado anteriormente, en la que no se establece nada más, se está confiriendo competencia exclusiva a los tribunales del Estado designado, a menos que de las circunstancias se deduzca una intención clara de las partes de que no sea así<sup>677</sup>.

**210.** Por otro lado, cuando las partes pactan el lugar de ejecución del contrato, en virtud del foro especial del art. 7.1 del Reglamento 1215/2001, se plantea la cuestión de si debería tener los

---

<sup>676</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 504.

<sup>677</sup> STJCE 9 noviembre 1978, *Nikolaus Meeth c. Glacetal*, 23/78, *Rec.* 1978, p. 02133 (U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 504).



mismos efectos que el pacto de sumisión recogido en el art. 25 del Reglamento 1215/2012. Pues bien, el art. 25 generalmente no se extiende a los acuerdos sobre el lugar de ejecución del contrato, los cuales no necesitan cumplir ningún requisito de forma –tal y como establece el 7.1 del Reglamento 1215/2012-, sino que están regulados en este aspecto por el derecho nacional aplicable<sup>678</sup>.

Sin embargo, el lugar acordado de ejecución del contrato puede no tener ningún vínculo efectivo con la realidad del contrato, de tal manera que la fijación de dicho lugar de ejecución se haya hecho de forma ficticia y tuviese como finalidad la determinación del fuero; en ese caso dicha cláusula de sumisión sólo será válida si se ajusta a los requisitos de forma establecidos en el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012<sup>679</sup>.

**211.** Está más o menos claro que la elección contractual del derecho de un Estado no implica la elección de los tribunales del país cuyo derecho ha sido elegido como aplicable. La elección del derecho aplicable no equivale tampoco a una elección tácita del tribunal, porque los tribunales cada vez con más frecuencia aplican derecho extranjero a los casos internacionales<sup>680</sup>. Sin embargo, esta regla de que la elección de ley no implica la elección del tribunal competente no funciona a la inversa, pues un pacto de sumisión se ha venido considerando como una elección tácita del derecho aplicable, de acuerdo con la premisa de que “*qui eligit iudicem, eligit ius*”; esto al menos debe ser así cuando las partes acuerdan la jurisdicción exclusiva de determinados tribunales y no existe un pacto en contrario con respecto al derecho aplicable<sup>681</sup>.

Sin embargo, suele ocurrir en contratos de compraventa de aeronaves realizados bajo el Derecho de Estados Unidos, en los que cuando el contrato se hace bajo la ley de un Estado, son los tribunales de ese Estado los elegidos también para conocer del asunto. Luego hay una conexión entre la cláusula de elección de ley y la de elección de tribunal. *Ad. ex.* en un contrato de

---

<sup>678</sup> STJCE 17 enero 1980, *Siegfried Zelger c. Sebastiano Salinitri*, 56/79, *Rec.* 1980, p. 00089, apartado 5; STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911, apartados 30-31; STJCE 28 septiembre 1999 *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-6317, apartado 28.

<sup>679</sup> STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911, apartados 31-35; STJCE 28 septiembre 1999 *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-6317, apartado 28.

<sup>680</sup> Existe una excepción a esta regla general para el Reino Unido e Irlanda, pues de acuerdo al art. 54.3 del Convenio de Bruselas y de Lugano, los tribunales de estos dos países podrían aceptar la competencia basándose en la elección del derecho aplicable, siempre que las partes hubiesen realizado el acuerdo antes de la entrada en vigor de los dos Convenios. Esto era así por las costumbres que tenían estos dos países, pero ni el Reglamento 44/2001, ni el Reglamento 1215/2012 contienen ninguna disposición equivalente (U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 460).

<sup>681</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 461.

compraventa de aeronaves entre Airbus y American Airlines, se eligieron las leyes de Nueva York para regular su contrato, pues la compañía tiene uno de sus centros de operaciones en dicho Estado, a la vez que se sometieron a la jurisdicción no exclusiva de los tribunales de Nueva York<sup>682</sup>.

**212.** Con los límites del Reglamento 1215/2012, las partes son libres de elegir cualquier tribunal que deseen, porque el art. 25 no requiere ninguna conexión entre el tribunal elegido y las partes que forman parte del litigio<sup>683</sup>. La elección de un foro neutral con ninguna conexión en absoluto con el litigio es perfectamente válida, *ad. ex* si se realiza un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles entre un fabricante domiciliado en Francia y una aerolínea domiciliada en Alemania, en el que establecen en una de sus cláusulas un pacto de sumisión expresa favor de los tribunales de Londres, dicha cláusula es perfectamente válida<sup>684</sup>.

**213.** Por último, se tratarán los acuerdos de sumisión a beneficio de una de las partes. El art. 17.4 del Convenio de Bruselas de 1968 establecía: “*Cuando se celebrare un convenio atributivo de competencia en favor de una sola de las partes, ésta conservará su derecho de acudir ante cualquier otro tribunal que fuere competente en virtud del presente Convenio*”. Esta disposición fue eliminada cuando el Convenio se transformó en el Reglamento 44/2001 porque era muy difícil determinar cuándo un acuerdo de jurisdicción se había realizado para beneficiar a sólo una de las partes<sup>685</sup>. Aún así, estas cláusulas podían ser admisibles bajo el Reglamento 44/2001, siempre y cuando del acuerdo de sumisión en sí mismo o de las circunstancias del mismo, quedase clara la intención de las partes de favorecer a una de las partes<sup>686</sup>. Sin embargo, el art. 1215/2012 ha eliminado esta posibilidad de realizar estos acuerdos de sumisión a favor de una parte, porque se beneficiaba a la parte más fuerte en la negociación, que era o bien el fabricante o la empresa de

---

<sup>682</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 22.6 (*Interpretation and Law*), p. 111, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>683</sup> STJCE 17 enero 1980, *Siegfried Zelger v Sebastiano Salinitri*, 56/79, *Rec.* 1980, p. 00089, apartado 4; STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911, apartado 34; STJCE 3 julio 1997, *Francesco Benincasa c. Dentalkit Srl.*, C-269/95, *Rec.* 1997, p. I-03767, apartado 28; STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti SpA c. Hugo Trumpy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597, apartado 50.

<sup>684</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 461-462.

<sup>685</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 504.

<sup>686</sup> STJCE 24 junio 1986, *Rudolf Anerist c. Crédit Lyonnais*, 22/85, *Rec.* 1986, p. 01951, apartado 14.

*leasing* de aeronaves –pocas veces la aerolínea-, y no aportaba ninguna ventaja significativa en el comercio internacional<sup>687</sup>.

Pero no se puede considerar un pacto de sumisión como un acuerdo en favor de una de las partes, cuando se trata de un acuerdo al que llegan las partes de una forma neutral al negociar un pacto de sumisión exclusiva a favor de los tribunales del lugar de establecimiento o del domicilio de una de las partes. Esto mismo se verifica cuando una cláusula de sumisión expresa está acompañada por una cláusula de elección de ley, que designa como derecho aplicable la ley del Estado al que pertenecen los tribunales elegidos en el pacto de sumisión; que tampoco se puede considerar un pacto de sumisión a beneficio de una de las partes.

e') *Efectos jurídicos del pacto de sumisión expresa*

**214.** Si el pacto de sumisión se ha constituido válidamente produce distintos efectos jurídicos. El efecto de prórroga se deriva claramente del art. 25 del Reglamento 1215/2012, de tal manera que mediante un pacto de sumisión expresa dentro de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, se está atribuyendo competencia judicial internacional a tribunales de un Estado miembro que de otro modo no serían competentes según el Reglamento. Por lo tanto, los tribunales elegidos por las partes serán los únicos competentes para conocer de los litigios derivados del citado contrato en los términos establecidos en el acuerdo de sumisión expresa.

Cuando estaba en vigor el art. 23 del Reglamento 44/2001 y en virtud de una prórroga de competencia se le atribuía la competencia al tribunal de un Estado miembro, pero conocía del litigio en segundo lugar; este tribunal tenía que parar el procedimiento bajo el art. 27 del Reglamento 44/2001 –que recogía las normas sobre litispendencia-, hasta que el primer tribunal elegido cuya jurisdicción había sido derogada por el pacto de sumisión, se declarase incompetente para conocer del citado litigio<sup>688</sup>. La falta de prioridad del tribunal cuya competencia se había prorrogado, ha sido correctamente criticada<sup>689</sup>. Esto llevaba a retrasos tácticos que reducían la efectividad de los acuerdos de elección de tribunal<sup>690</sup>. Por esta razón, el Reglamento 1215/2012 decidió modificar las

---

<sup>687</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 234.

<sup>688</sup> STJCE 9 diciembre 2003, *Erich Gasser GmbH c. MISAT Srl*, C-116/02, *Rec.* 2003, p. I-14693, apartado 54.

<sup>689</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 510.

<sup>690</sup> STJCE 9 diciembre 2003, *Erich Gasser GmbH c. MISAT Srl*, C-116/02, *Rec.* 2003, p. I-14693. En esta sentencia en que el TJCE decidió que los tribunales austriacos -a los que se habían sometido las partes- parasen el procedimiento hasta que los tribunales italianos –que eran los que primero habían empezado a conocer- se declararan incompetentes; pues bien quizás una de las partes decidió presentar la demanda ante los tribunales italianos porque los procedimientos son más largos, a pesar de haber concluido un pacto de sumisión a favor de los tribunales alemanes.

normas de litispendencia en relación con los pactos de sumisión expresa. De manera que si se presenta en segundo lugar una demanda ante un tribunal de un Estado miembro que tenga competencia exclusiva en virtud de un pacto de sumisión, el tribunal que estaba conociendo del asunto en primer lugar, deberá suspender el procedimiento hasta que el tribunal ante el que se ha presentado la demanda en segundo lugar se declare incompetente con arreglo a dicho acuerdo<sup>691</sup>. Así que, cuando el tribunal se declare competente en virtud de dicho acuerdo, los tribunales del resto de Estados miembros deberán abstenerse en favor de aquél<sup>692</sup>.

**215.** El efecto de derogación de la competencia de un Estado miembro se produce como consecuencia de la prórroga de la competencia de otro Estado miembro, ya que mediante el acuerdo expreso de sumisión se excluye la competencia judicial de cualquier otro tribunal que pudiera ser competente en virtud del resto de foros del Reglamento 1215/2012, si no se hubiera realizado ese pacto de sumisión<sup>693</sup>.

Respecto del mismo se debe aclarar que el control del acuerdo de sumisión se produce a instancia de parte, no se controla de oficio. Esto quiere decir que para que el tribunal cuya jurisdicción ha sido válidamente derogada, rechace como inadmisibles cualquier procedimiento que sea contrario al acuerdo de jurisdicción, dicho pacto debe haber sido invocado por el demandado<sup>694</sup>. El tribunal sólo se declarará incompetente de oficio si existe otra jurisdicción exclusivamente competente –como recoge el art. 27- o si carece de otros foros de competencia con arreglo al Reglamento –tal y como señala el art. 28.1 del Reglamento 1215/2012-. Por lo tanto, si existe un pacto de sumisión expresa en favor de los tribunales de otro Estado miembro, pero el demandado no impugna la competencia del tribunal de un Estado miembro ante el que se ha presentado la demanda, dicho tribunal no puede declararse de oficio incompetente con la explicación de que existe otro tribunal de otro Estado miembro que las partes han elegido mediante un pacto de sumisión expresa. Y esto es así, porque el tribunal no tiene por qué saber si se ha realizado un pacto de sumisión a favor de los tribunales de otro Estado miembro y como ya se ha dicho anteriormente, corresponde a las partes invocar el acuerdo de sumisión y hacerlo valer<sup>695</sup>.

Este efecto de derogación de los tribunales de un Estado miembro que viene derivado de una cláusula atributiva de competencia, puede quedar anulado, si las partes acuerdan que la competencia de los tribunales designados no tenga carácter exclusivo.

---

<sup>691</sup> Art. 31.2 Reglamento 1215/2012.

<sup>692</sup> Art. 31.3 Reglamento 1215/2012.

<sup>693</sup> STJCE 14 diciembre 1976, *Galeries Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, *Rec.* 1976, p. 01851.

<sup>694</sup> El artículo 26.1 Reglamento 1215/2012.

<sup>695</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuh GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.* 1981, p. 01671; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787.

**216.** Una vez realizado el pacto de sumisión, éste es obligatorio para las partes, pues deben litigar ante el tribunal acordado previamente en el pacto de sumisión. Por eso, se dice que el pacto de sumisión expresa tiene efectos obligatorios para las partes<sup>696</sup>.

En teoría, los pactos de sumisión en favor de un concreto tribunal se celebran para ser cumplidos. Por eso, el foro elegido no es renunciable sin más y se debe litigar ante el tribunal al que las partes sometieron las disputas. Así que, si una parte no respeta el pacto de sumisión y presenta la demanda ante los tribunales del Estado miembro cuya competencia ha sido derogada, la otra parte debe defenderse ante los tribunales de ese Estado miembro, en primer lugar impugnando la competencia. Con lo que la parte perjudicada por la ruptura del pacto de sumisión ya está incurriendo en costes, que se pueden ver incrementados si además es obligada a defenderse en un foro extranjero imprevisto, en el caso de que el tribunal cuya competencia ha sido derogada por el pacto de sumisión, se declarase de forma errónea competente. Pues bien, estos gastos derivados del incumplimiento del pacto de sumisión –gastos materiales, contratación de abogados en dicho país, etc.- no pueden ser recompensados porque no se recogen en el derecho procesal nacional<sup>697</sup>. Así que ha sido muy discutido si la parte perjudicada puede recuperar estos costes, así como los perjuicios derivados de la ruptura del acuerdo de sumisión. El Reglamento 1215/2012 no dice nada al respecto y las opiniones son variadas. La decisión depende de si se antepone el carácter contractual o el carácter procesal del acuerdo de sumisión<sup>698</sup>. En concreto el *Common Law* favorece el carácter contractual del acuerdo de sumisión, permitiendo daños y perjuicios cuando se incumple el pacto de sumisión. En Derecho Civil prevalece el punto de vista de que la ruptura del pacto de sumisión sólo puede llevar a sanciones procesales, por lo que recuperar los costes por daños o una penalización sólo es posible si las partes lo han pactado así expresamente. Sin embargo, en Derecho español el pacto de sumisión es considerado un contrato, así que el incumplimiento de dicho pacto es un incumplimiento contractual, que genera una responsabilidad contractual y que puede ser reclamada a la parte que no respetó el pacto de sumisión<sup>699</sup>.

---

<sup>696</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 237.

<sup>697</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 511.

<sup>698</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 511.

<sup>699</sup> La cláusula de elección de tribunal es en muchos casos decisiva para la conclusión de un contrato, así que las partes al haber pactado que litigarán en España están excluyendo la litigación en países que permiten obtener *punitive damages*. Pero si luego no se cumple el acuerdo de sumisión, surge una responsabilidad que será reclamada a la parte que incumple el pacto de sumisión, aunque no sea fácil detectar si ha sido la parte misma la que no respetó el acuerdo de sumisión, si fue su abogado o si fueron ambos. Otros tribunales de otros países como los franceses han seguido esta

Otra cosa muy distinta es que un mutuo acuerdo de sumisión posterior, ya sea tácito o expreso, entre las mismas partes, puede derogar el primer acuerdo de sumisión expresa<sup>700</sup>. Las partes son libres de invocar su acuerdo de sumisión expresa, de tal manera que el tribunal elegido tiene que hacer cumplir el pacto de sumisión: o bien puede rechazar conocer del litigio porque las partes han otorgado la competencia a otros tribunales, a través del pacto de sumisión; o bien puede aceptar la competencia porque las partes a través de dicho pacto le han hecho competente, de modo que si no existiera el acuerdo de sumisión, no sería competente para conocer del litigio<sup>701</sup>. Sin embargo, las partes pueden no invocar la citada sumisión expresa, sino que por el contrario, el demandado puede aceptar la competencia de otro tribunal ante el que el demandante ha presentado la demanda; lo cual equivale a un nuevo acuerdo de sumisión tácita. En tal caso, la sumisión tácita recogida en el art. 26 del Reglamento 1215/2012, prevalece sobre el primer acuerdo de sumisión<sup>702</sup>. Las partes libremente deciden el tiempo de la validez del primer acuerdo de jurisdicción, de tal manera que los tribunales de oficio no van a hacer cumplir el pacto de sumisión en contra de las intenciones de las partes, puesto que no tienen por qué conocer la existencia de dicho pacto.

**217.** En cuanto a los efectos objetivos de la sumisión expresa, se ha de aclarar que la sumisión expresa afecta, exclusivamente, a la relación jurídica y a las diferencias concretas pactadas por las partes. Por esta razón, la cláusula de sumisión incluida en un contrato principal no afecta a los contratos accesorios<sup>703</sup>. El alcance de un acuerdo de jurisdicción depende principalmente de la intención de las partes, reflejada en el texto de la cláusula de sumisión, a través del cual las partes pueden extender o limitar su acuerdo de jurisdicción, con respecto a las reclamaciones contractuales cubiertas, tanto como las partes deseen<sup>704</sup>. Por lo tanto, una cláusula de sumisión a favor de determinados tribunales que establezca expresamente que es de aplicación para: “los litigios relativos a la interpretación y a la ejecución del contrato”, deja claro que no abarca los litigios

---

vía (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 237).

<sup>700</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.*1981, p. 01671; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787.

<sup>701</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 513.

<sup>702</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.*1981, p. 01671, apartado 10; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787 (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 521-522)

<sup>703</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 238.

<sup>704</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.

relativos a la nulidad del contrato<sup>705</sup>. Pero si se incluye una cláusula en el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, en la cual sólo se indica el tribunal competente, *ad. ex.* “Tribunales: Madrid”, “*Jurisdiction: London*” o “*Gerichtsstand: Hamburg*”, se están cubriendo todos los litigios que surjan de la citada relación contractual entre las partes, a la cual se refiere el pacto de sumisión. Se están incluyendo no sólo las reclamaciones para el cumplimiento del contrato, sino también las reclamaciones por daños, terminación, reducción del precio u otras soluciones en caso de incumplimiento. En estos casos, las reclamaciones relativas a la anulación o invalidez del contrato están cubiertas generalmente por el acuerdo de sumisión<sup>706</sup>. Es más, cuando se pacta en el contrato una cláusula de sumisión en la que se indica que “toda controversia que nace del presente contrato queda sujeta a la competencia de los tribunales de Toulouse”, la extensión objetiva de la sumisión es completa porque la cláusula de sumisión cubre todos los aspectos relativos al contrato: interpretación, ejecución, nulidad, existencia, etc...<sup>707</sup>.

Del mismo modo, la cláusula de sumisión que las partes incluyen en su contrato para determinar el tribunal competente en casos de responsabilidad contractual, en general no se extiende, ni es aplicable a los litigios extracontractuales que puedan surgir entre las mismas partes<sup>708</sup>. Sin embargo, determinadas reclamaciones extracontractuales, como pueden ser las reclamaciones por daños conectadas con el contrato, estarán cubiertas por el acuerdo de sumisión, dependiendo en primer lugar de la redacción del acuerdo y de su interpretación<sup>709</sup>. En caso de duda y si no se dice nada en contra, las reclamaciones por daños y otras reclamaciones extracontractuales que estén conectadas con la relación contractual se considerarán cubiertas por el acuerdo de sumisión. Esto es incluso así, cuando se trata de reclamaciones por indemnización/ enriquecimiento injusto y *culpa in contrahendo* cuando están relacionadas con el contrato<sup>710</sup>. Esto es especialmente importante en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, donde en un litigio se pueden plantear cuestiones sobre responsabilidad contractual y extracontractual.

---

<sup>705</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.

<sup>706</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.

<sup>707</sup> STJCE 3 julio 1997, *Francesco Benincasa c. Dentalkit Srl*, C-269/95, *Rec.* 1997, p. I-03767, apartados 32. Tal y como establece esta sentencia, el tribunal designado por la cláusula de sumisión tiene competencia exclusiva cuando la demanda tiene por objeto la declaración de nulidad del contrato. En los apartados 21 a 32 de dicha sentencia, se deja claro además que la nulidad del contrato no afecta a la validez de la cláusula de sumisión, pues la sumisión es independiente del contrato en cuanto a su validez; la validez o nulidad de la sumisión, se decide con arreglo a criterios propios, que son distintos de la validez o nulidad del contrato (art. 25.5 Reglamento 1215/2012).

<sup>708</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 238.

<sup>709</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.

<sup>710</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.

Por otro lado, cuando se acuerda un pacto de sumisión, se está evitando que una parte pueda demandar a la otra parte en otro Estado distinto del tribunal elegido en el acuerdo, mediante un procedimiento entablado por terceras personas, como puede ser el caso de una acción por garantía o cualquier otro tipo de intervención para reclamar<sup>711</sup>. La competencia de un tribunal conforme al art. 8.2 del Reglamento 1215/2012 queda excluida entre las partes, gracias al pacto de sumisión que hayan establecido entre las partes. De acuerdo con esta idea, si una parte intenta añadir a una parte en el proceso, cuando las partes han concluido un acuerdo válido de jurisdicción, posteriormente a efectos de los procedimientos que se planteen, la parte que se ha sumado estará vinculada por el acuerdo que existía entre las partes que iniciaron el proceso original<sup>712</sup>. Pero parece evidente que cuando un demandante interpone una demanda contra varios demandados en el mismo proceso, un pacto de sumisión puede ser invocado por y contra el demandado con el que se ha concluido el pacto de sumisión. Sin embargo, éste no puede ser alegado por y contra el resto de demandados con los que no se ha firmado dicha cláusula atributiva de competencia<sup>713</sup>.

**218.** En principio, el acuerdo de sumisión expresa sólo produce efectos entre las partes que lo firman y no produce efectos frente a terceros<sup>714</sup>. Así que es necesario un consentimiento expreso del tercero para que se transmita la cláusula de sumisión, en principio<sup>715</sup>. En este sentido, el subadquirente de un bien comprado a un vendedor intermediario, por una parte, y el fabricante de ese bien por otra, no se le puede aplicar la cláusula de sumisión contemplada en el contrato entre el fabricante y el intermediario, a menos que haya consentido expresamente que se le aplique<sup>716</sup>.

Por lo tanto, una simple conexión entre contratos no es suficiente para que un acuerdo de sumisión de un contrato sea aplicable al otro contrato. Así que un pacto de sumisión dentro de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles no se extiende al contrato de garantía o de fianza entre el vendedor (o el comprador, según el caso) y el garante o fiador<sup>717</sup>. Del mismo

---

<sup>711</sup> Los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles suelen ir acompañados de contratos constitutivos de garantía.

<sup>712</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 508.

<sup>713</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 508.

<sup>714</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 238; U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 508.

<sup>715</sup> STJUE 7 febrero 2013, *Refcomp SpA c. Axa Corporate Solutions Assurance SA y otros*, 543/10, *Rec.* 2013, p. I-00000, apartado 29.

<sup>716</sup> STJUE 7 febrero 2013, *Refcomp SpA c. Axa Corporate Solutions Assurance SA y otros*, 543/10, *Rec.* 2013, p. I-00000, apartado 32.

<sup>717</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 509.



modo, que una cadena de contratos no es suficiente para extender los efectos del acuerdo de sumisión incluido en uno de los contratos al resto de contratos de la cadena, como se podrá comprobar al tratar los grupos de contratos en torno a la operación de *leasing*<sup>718</sup>.

Sin embargo, como ya se ha mostrado anteriormente, puede tener efectos hacia terceros, las cuales pueden estar vinculadas por el acuerdo, aunque ellas no formen parte, por lo menos no mediante un consentimiento expreso, del acuerdo. Este es el caso de las cláusulas de sumisión incluidas en los conocimientos de embarque, en los contratos de seguros a beneficio de una tercera parte, en los Estatutos de las compañías, en instrumentos del *trust* y en ciertos procedimientos de terceras partes<sup>719</sup>. Puesto que se están tratando las cláusulas de sumisión incluidas en un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, de estos casos planteados sólo nos van a interesar los efectos de estas cláusulas de sumisión sobre terceras personas, en el caso de que se trate de determinados procedimientos con terceras partes.

Los efectos de los acuerdos de sumisión sobre terceras partes se producen generalmente cuando una tercera parte cede en derechos y obligaciones a una de las partes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en la que se había establecido una cláusula de sumisión que vinculaba a las partes originarias firmantes del contrato. Esto se produce porque como consecuencia de la fuerte “movilidad del contrato” en el comercio internacional, el contrato subsiste, pero los sujetos que forman parte del contrato cambian, o lo que es lo mismo las obligaciones permanecen, pero los obligados cambian porque otros sujetos ocupan el lugar de los sujetos que originariamente firmaron el contrato. Este es el caso de la cesión de créditos o la subrogación<sup>720</sup>. Se plantea pues la cuestión de determinar si los terceros en una relación contractual están obligados por la cláusula de sumisión expresa firmada por los primeros contratantes. Se debe tener en cuenta que las cláusulas de sumisión son independientes del contrato al que se refieren y a la vez, accesorias al contrato, porque sin el contrato carecen de sentido; con lo que la validez sustancial de dichas cláusulas es independiente de la validez sustancial del contrato al que se refieren, pero en el plano de la transmisión de la cláusula ésta sigue el destino del contrato<sup>721</sup>.

De estas sentencias del TJCE, *Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-AG y otros c. Amministrazione del Tesoro dello Stato*, *Partenreederei ms Tilly Russ y Ernest Russ c. NV Haven-*

---

<sup>718</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 509.

<sup>719</sup> U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 498-499, 508 y 511-513.

<sup>720</sup> El caso de subrogación será analizado al tratar el arrendamiento financiero posterior al contrato de compraventa de aeronaves por parte de la empresa de *leasing*.

<sup>721</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 239.

& *Vervoerbedrijf Nova y NV Goeminne Hout, Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA v. Hugo Trumphy SpA*, *Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, se puede deducir que el acuerdo de sumisión válidamente concluido en un contrato, es igualmente válido para la tercera parte que entra en la relación contractual, sucediendo tanto en derechos y obligaciones a la anterior parte contratante, siempre y cuando la cesión o cualquier otro tipo de transferencia sea válida de acuerdo con la ley aplicable al contrato<sup>722</sup>. Además, se tiene que cumplir que el cesionario conozca o pudiera haber conocido el acuerdo de sumisión, aunque no la haya aceptado expresamente. Los requisitos de forma recogidos en el art. 25.1 y 25.2 del Reglamento 1215/2012 tienen que ser cumplidos sólo por el acuerdo de sumisión original. Cuando existe un uso en el comercio internacional que establece un acuerdo de sumisión a un determinado tribunal, el conocimiento del cesionario se presume, aunque no es el caso en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>723</sup>. Se debe tener en cuenta que no es posible transmitir el contrato o las obligaciones sin la cláusula de sumisión expresa. Sin embargo, la cláusula de sumisión no se transmite al tercero que cede en derechos y obligaciones a una de las partes firmantes del contrato original, si éste logra demostrar que no tenía conocimiento de la existencia de dicha cláusula y que nunca la ha aceptado.

f) *Casos no regulados por el art. 25 del Reglamento 1215/2012*

**219.** Están fuera del ámbito de aplicación del art. 25 del Reglamento 1215/2012 relativo a la prórroga de competencia los acuerdos de sumisión, en favor de tribunal o tribunales de un Estado no miembro o en favor de un arbitraje internacional de Derecho Privado, que se insertan en un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. Ambas posibilidades suelen ser utilizadas en dichos contratos, ya que las partes prefieren pactar el tribunal, aunque sea un tribunal arbitral, ante el cual van a plantear sus controversias litigar.

Como uno de los dos grandes fabricantes es estadounidense, Boeing y muchas aerolíneas son de Estados Unidos, en muchos de estos contratos se pacta la sumisión a los tribunales de Nueva

---

<sup>722</sup> STJCE 14 julio 1983, *Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-AG y otros c. Amministrazione del Tesoro dello Stato*, 201/82, *Rec.* 1983, p. 02503; STJCE 19 junio 1984, *Partenreederei ms Tilly Russ y Ernest Russ c. NV Haven- & Vervoerbedrijf Nova y NV Goeminne Hout*, 71/83, *Rec.* 1984, p. 02417; STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA c. Hugo Trumphy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597; STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337; A.-L. CALVO CARAVACA/J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 239; U. MAGNUS, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 508-509.

<sup>723</sup> STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911, apartado 19.

York o de otro tribunal estadounidense, como Washington, que es el Estado donde está la sede de Boeing<sup>724</sup>.

Mientras que en el caso del otro gran fabricante de aeronaves Airbus suelen pactar con sus clientes que en caso de litigio acudirán a la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París<sup>725</sup>.

**220.** Cuando estamos ante un acuerdo de sumisión en favor del tribunal o tribunales de un Estado no miembro o en favor de un arbitraje internacional de Derecho Privado, tal acuerdo no está regulado directamente por el art. 25 del Reglamento 1215/2012, ni por ninguna otra disposición del citado instrumento<sup>726</sup>.

Pues bien, la tesis mayoritaria para resolver esta cuestión es la llamada “tesis de la relevancia de la sumisión” según la cual la sumisión en favor de tribunales de terceros Estados o de árbitros produce efectos jurídicos propios, de prórroga, siempre que se ajuste a las normas de competencia judicial internacional de producción interna del Estado miembro en cuestión<sup>727</sup>. Y a su vez, según esta tesis, la competencia de los tribunales de los Estados miembros atribuida por el Reglamento

---

<sup>724</sup> La cláusula contenida en el acuerdo de compraventa de aeronaves entre Airbus y American Airlines, que atribuye competencia no exclusiva a los tribunales de Nueva York dice textualmente: “22.6 *Interpretation and Law/ 22.6.1 THIS AGREEMENT WILL BE GOVERNED BY AND CONSTRUED AND THE PERFORMANCE THEREOF WILL BE DETERMINED IN ACCORDANCE WITH THE LAWS OF THE STATE OF NEW YORK, WITHOUT GIVING EFFECT TO ITS CONFLICTS OF LAWS PROVISIONS THAT WOULD RESULT IN THE APPLICATION OF THE LAW OF ANY OTHER JURISDICTION. Each of the Seller and the Buyer hereby irrevocably submits itself to the nonexclusive jurisdiction of the courts of the state of New York, Borough of Manhattan, and of the United States District Court for the Southern District of New York, for the purposes of any suit, action or other proceeding arising out of this Agreement, the subject matter hereof or any of the transactions contemplated hereby brought by any party or parties hereto. To the extent that either the Buyer or the Seller has or may hereafter acquire any right of immunity, whether characterized as sovereign immunity or otherwise, and whether under the United States Foreign Sovereign Immunities Act of 1976 (or any successor legislation) or otherwise, from any legal proceedings, whether in the United States or elsewhere, to enforce or collect upon this Agreement, including, without limitation, immunity from suit or service of process, immunity from jurisdiction or judgment of any court or tribunal or execution of a judgment, or immunity of any of its property from attachment prior to any entry of judgment, or from attachment in aid of execution upon a judgment, it hereby irrevocably and expressly waives any such immunity, and agrees not to assert any such right or claim in any such proceeding, whether in the United States or elsewhere. THE PARTIES HEREBY ALSO AGREE THAT THE UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS WILL NOT APPLY TO THIS TRANSACTION.*” (Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 22.6 (*Interpretation and Law*), p. 111, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014)). Se puede observar además que se excluye expresamente la aplicación de la Convención de Viena de 1980, ya que aunque no es de aplicación a las aeronaves, podría ser de aplicación a los motores de las aeronaves.

<sup>725</sup> Entrevista a Paula Caldevilla Ramos, responsable de contratos de Airbus Military, en las instalaciones de Airbus Military en Avda. de Aragón, 404, el día 20 de abril de 2012.

<sup>726</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337, apartado 19; Informe del Profesor Schlosser sobre el Convenio de 9 de octubre de 1978 relativo a la adhesión del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte al Convenio sobre la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, así como al Protocolo relativo a su interpretación por el Tribunal de Justicia, DO 1979, C 59, p. 71, apartado 176; texto en español en DO C 189, p. 184.

<sup>727</sup> Informe del Profesor Schlosser sobre el Convenio de 9 de octubre de 1978 relativo a la adhesión del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte al Convenio sobre la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, así como al Protocolo relativo a su interpretación por el Tribunal de Justicia, DO 1979, C 59, p. 71, apartado 176; texto en español en DO C 189, p. 184.

1215/2012 puede quedar derogada en virtud de la sumisión realizada a terceros Estados o de árbitros, siempre que tal sumisión se ajuste a las normas legales del Estado miembro cuyos tribunales conocen del asunto<sup>728</sup>. En el caso español, esas normas de producción interna de competencia judicial internacional que deberían aplicarse, se concretan en el art. 22 LOPJ<sup>729</sup>. Estas normas establecerán la admisibilidad y validez del acuerdo de sumisión a favor de un tercer Estado o árbitros y sus eventuales efectos derogatorios de la competencia del tribunal español.

Sin embargo, respecto de la “tesis de la relevancia de la sumisión” es necesario aclarar dos cuestiones: una sobre el efecto de prórroga del acuerdo de sumisión y otra sobre el efecto de derogación de dicho pacto. En cuanto a la primera, la sumisión en favor de tribunales de terceros Estados o de tribunales arbitrales será eficaz, si se consigue garantizar que el litigio se va a poder desarrollar ante tribunales de terceros Estados y no se debe tener en cuenta, si no queda garantizado que los tribunales de terceros Estados vayan a poder conocer del litigio<sup>730</sup>. Puede suceder que la sumisión a favor de tribunales de terceros Estados o de árbitros sea válida en virtud de las normas de producción interna del Estado ante el que se ha presentado la demanda, pero una vez iniciado el procedimiento ante los tribunales de terceros Estados o ante los árbitros, éstos no declaren válida la sumisión hecha en su favor<sup>731</sup>. En este caso, pasarán a conocer del litigio, los tribunales del Estado miembro al que un foro de los establecidos en el Reglamento 1215/2012 o en sus normas de producción interna, le atribuya competencia judicial internacional<sup>732</sup>.

En este sentido, se va a suponer que se plantea un litigio ante los tribunales de Toulouse (sede de Airbus) en relación con el contrato de compraventa entre Airbus y American Airlines, en el que se incluye una cláusula de sumisión a favor de los tribunales de Nueva York. Pues bien, en este caso no cabe plantearse si las normas francesas van a aceptar la derogación de su competencia por ser el domicilio del demandado. Esto es debido a que la cláusula de elección de tribunal no tiene carácter exclusivo, de manera que podrían ser competentes para conocer del litigio los tribunales franceses por el foro del domicilio del demandado en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012.

**221.** Además de la tesis mayoritaria, existe una tesis alternativa, que es la “tesis de la irrelevancia de la sumisión”, según la cual como el Reglamento 1215/2012 no protege la

---

<sup>728</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 240.

<sup>729</sup> Art. 22 ter. 4 de la LOPJ.

<sup>730</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 241.

<sup>731</sup> Esto se produce evidentemente, porque los tribunales de terceros Estados o los árbitros aplican, para valorar la eficacia de la sumisión, sus propias normas de Derecho Internacional Privado.

<sup>732</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 241.

competencia judicial de los tribunales de terceros Estados, ni tampoco la competencia de los tribunales arbitrales, la sumisión a estos tribunales debe considerarse “irrelevante”<sup>733</sup>. Según esta teoría, si el Reglamento 1215/2012 atribuye competencia a los tribunales de un Estado miembro, éstos deberán declararse competentes y no se tiene en cuenta la sumisión efectuada a favor de terceros Estados. De hecho, algunos autores están de acuerdo en señalar que la sentencia *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas" y otros.*, parece apoyar indirectamente esta tesis, ya que si un tribunal inglés no puede acudir al *Forum Non Conveniens* para que no se aplique un foro recogido en el Reglamento, tampoco podrá hacerlo a través de un pacto de sumisión expresa en favor de los tribunales de un tercer Estado<sup>734</sup>. Pero es preferible la tesis mayoritaria y no esta tesis porque perjudica los acuerdos entre las partes, al no tenerse en cuenta, elimina la previsibilidad de los tribunales competentes y la buena fe en las relaciones comerciales internacionales<sup>735</sup>.

#### b) Foro de la sumisión tácita

**222.** Las partes que firman un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles y que entran en una disputa respecto del mismo, también pueden acudir a la sumisión tácita para resolver dichas controversias. Ahora bien, como se ha dicho, cuando se trata de la adquisición de aeronaves nuevas por la aerolínea o la sociedad de *leasing* al fabricante, ya sea Airbus o Boeing, se pacta una cláusula de sumisión a favor de determinados tribunales o árbitros. Sin embargo, si se trata de un contrato de compraventa de una aeronave usada entre dos aerolíneas, es posible que éstas acudan a la sumisión tácita.

La sumisión tácita es un acuerdo entre las partes de una relación jurídica, que determina el tribunal internacionalmente competente para decidir sobre una controversia surgida entre las partes. Este acuerdo es implícito, lo cual quiere decir que no existe previamente un acuerdo ni en forma oral, ni escrita, y siempre tiene lugar ante un tribunal durante el proceso. La sumisión tácita existe cuando el demandante presenta una demanda y el demandado comparece ante ese tribunal, siempre que tal comparecencia no tenga por objeto impugnar la competencia judicial internacional, tal y como establece el art. 26 del Reglamento 1215/2012. Si el demandado impugna la competencia

---

<sup>733</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 242.

<sup>734</sup> STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas" y otros.*, C-281/02, Rec. 2005, p. I-01383, apartados 37 y ss.

<sup>735</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 242.

judicial internacional y, hace valer, también, una defensa subsidiaria sobre el fondo o una demanda reconvenicional subsidiaria, entonces no existe sumisión tácita<sup>736</sup>.

Gracias a la sumisión tácita, las partes, cualquiera que sea el Estado de su domicilio, aunque no esté en un Estado miembro, pueden prorrogar la competencia judicial internacional de órganos jurisdiccionales que inicialmente, carecían de competencia judicial internacional porque ningún foro de los recogidos en el Reglamento 1215/2012 les atribuía competencia judicial internacional<sup>737</sup>.

**223.** La sumisión tácita tiene una serie de ventajas tanto para las partes como para los tribunales.

En primer lugar, la sumisión tácita lleva a la concentración de las diferentes controversias surgidas entre las partes, ante el mismo tribunal<sup>738</sup>. Y esto puede ser muy beneficioso para las partes, especialmente para empresas que habitualmente operan en el comercio internacional, siendo este el caso de los fabricantes de aeronaves y las compañías aéreas. Así pues, si un tribunal tiene competencia para decidir sobre un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves entre la aerolínea francesa Air France y la aerolínea inglesa de bajo coste EasyJet; estas compañías podrán decidir que el mismo tribunal tenga competencia para decidir sobre otras controversias. Por lo tanto, el mismo tribunal tendrá competencia para decidir sobre pluralidad de diferencias jurídicas.

En segundo lugar y derivado de lo anterior, como las partes no tienen que acudir a diferentes tribunales de diferentes países para litigar sobre varias controversias, los costes procesales se reducen. Pero además, el hecho de que las partes elijan el tribunal para decidir sobre una controversia, ya ha sido definido como “eficiente”, por diversos estudios de análisis económico sobre procedimientos internacionales<sup>739</sup>. *Ad. ex.* un tribunal está en una posición idónea para decidir sobre un litigio de una manera rápida y efectiva si el objeto de la litigación, en nuestro caso, la

---

<sup>736</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.* 1981, p. 01671; STJCE 22 octubre 1981, *Établissements Rohr Société anonyme c. Dina Ossberger*, 27/81, *Rec.* 1981, p. 02431; STJCE 31 marzo 1982, *C.H.W. c. G.J.H.*, 25/81, *Rec.* 1982, p. 01189; STJCE 14 julio 1983, *Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-AG y otros c. Amministrazione del Tesoro dello Stato*, 201/82, *Rec.* 1983, p. 02503; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 243; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 515.

<sup>737</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 242.

<sup>738</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 516.

<sup>739</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 516.

aeronave, está localizado en el país al que pertenece el tribunal –sobre todo para la adopción de las medidas provisionales- o si se trata de los tribunales de la nacionalidad o matrícula de la aeronave, en el que la aeronave está registrada.

En tercer lugar, la sumisión tácita permite a las partes atribuir competencia internacional a tribunales especialmente adaptados para decidir controversias internacionales específicas, como es el caso de los órganos jurisdiccionales de Inglaterra o los de Nueva York. La sumisión tácita tiene que contribuir a mejorar la calidad de la justicia en el comercio internacional, al tiempo que aumenta una especie de “competición” entre los tribunales<sup>740</sup>. Por lo tanto, el mejor tribunal será el preferido por las partes para litigar.

**224.** La sumisión tácita posterior prevalece sobre la sumisión expresa anterior. El pacto de elección de tribunal se puede modificar de la misma forma que las partes en un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles pueden modificar sus cláusulas de elección de ley. El TJUE ha apoyado este punto de vista<sup>741</sup>. Es totalmente irrelevante el hecho de que en las cláusulas previas de sumisión expresa las partes hubiesen elegido los tribunales de un Estado miembro, los tribunales de un tercer Estado o hubiesen optado por el arbitraje internacional<sup>742</sup>.

**225.** El art. 26 también se aplica en el caso de una demanda reconvenicional<sup>743</sup>. En este caso, el demandante se convierte en el demandado y si éste, que era previamente demandante, no impugna la competencia del tribunal ante el que es demandado, la sumisión tácita es válida, de acuerdo con el art. 26 del Reglamento 1215/2012. El TJUE ha apoyado esta hipótesis<sup>744</sup>.

**226.** Se van a estudiar a continuación los requisitos para la sumisión tácita, los límites a dicha sumisión, los efectos de la misma y los problemas de su ámbito de aplicación.

#### a') *Requisitos de la sumisión tácita*

---

<sup>740</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 516.

<sup>741</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.* 1981, p. 01671; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787.

<sup>742</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 524.

<sup>743</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 524.

<sup>744</sup> STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787, apartado 19.

**227.** Para que exista sumisión tácita, en nuestro caso cuando estamos ante un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es necesario que se cumplan dos requisitos fundamentales, tal y como se desprende del art. 26 del Reglamento 1215/2012. El primero es la presentación de la demanda por el demandante. Y el segundo es la comparecencia del demandado ante dicho tribunal, siempre que tal comparecencia no tenga por objeto impugnar la competencia judicial internacional de dicho tribunal. Además de estas dos condiciones imprescindibles, la sumisión tácita cuenta con ciertos límites para su validez, que serán tratados en el siguiente apartado.

**228.** La presentación de la demanda por parte del demandante, es un requisito que está implícito dentro del art. 26 del Reglamento 1215/2012, ya que para que el demandado pueda comparecer es necesario que haya sido demandado previamente. Por lo tanto, la demanda debe haberse presentado y haber sido admitida por el tribunal<sup>745</sup>. Sin embargo, el Reglamento 1215/2012 no regula las condiciones ni los requisitos que se deben cumplir para la presentación de la demanda, puesto que esto se decide por el Derecho procesal del Estado ante el que se ha iniciado el procedimiento: es el principio conocido como *lex regit processum*<sup>746</sup>. El TJUE también está a favor de que sean las normas procesales estatales de los tribunales ante los que se presenta la demanda, las que establezcan los requisitos que debe cumplir esa demanda<sup>747</sup>. Sin embargo, la aplicación del Derecho procesal nacional no puede implicar un efecto contrario a los principios contenidos en el Reglamento 1215/2012<sup>748</sup>.

**229.** El art. 26 del Reglamento 1215/2012 establece expresamente que para que exista sumisión tácita, es necesario que se haya producido la comparecencia del demandado ante el tribunal en el que el demandante ha interpuesto la demanda. Dicha comparecencia ante el tribunal en cuestión implica que el demandado quiere que ese tribunal específico tenga competencia para conocer del

---

<sup>745</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 245. En los supuestos cubiertos por el Reglamento 1215/2012, el tribunal no puede inadmitir la demanda con el pretexto de que carecía de competencia judicial internacional en virtud del Reglamento 1215/2012. El tribunal debe dar la oportunidad al demandado de someterse a dicho tribunal, trasladando la demanda al demandado para que conteste al fondo de dicha demanda.

<sup>746</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 245; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 517.

<sup>747</sup> STJCE 3 octubre 1985, *P. Capelloni et F. Aquilini c. J. C. J. Pelkmans*, 119/84, *Rec.*1985, p. 03147, apartados 20-21.

<sup>748</sup> STJCE 3 octubre 1985, *P. Capelloni et F. Aquilini c. J. C. J. Pelkmans*, 119/84, *Rec.*1985, p. 03147, apartado 21.



litigio, en nuestro caso derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>749</sup>. El demandante, por su parte, ya ha demostrado que quiere que la controversia se dilucide ante los tribunales que presenta la demanda. Por lo tanto, dichos tribunales tendrán competencia para resolver la cuestión.

Pero qué se debe entender por “comparecencia del demandado”. Pues aquí debemos distinguir por un lado, el concepto de “comparecencia” que es propio del Reglamento 1215/2012 y común para todos los Estados miembros. Por “comparecencia” se debe entender “la presencia legal del demandado en el proceso que lo faculta para ejercer los actos procesales que le corresponden como parte en el proceso”<sup>750</sup>. Y por otro lado, los actos procesales que el demandado puede o debe realizar para que se entienda que queda constituida la comparecencia como “parte en el proceso”, serán establecidos por el Derecho procesal de cada país. La opinión del TJUE está en la misma línea<sup>751</sup>. En consecuencia, se puede afirmar que si no se produce la comparecencia del demandado ante el tribunal, nunca existirá sumisión tácita y el tribunal no tendrá competencia judicial internacional en virtud del art. 26 del Reglamento 1215/2012.

El demandado puede comparecer ante el tribunal, pero con el propósito de impugnar la competencia judicial internacional de dicho tribunal. En tal caso, es evidente que el demandado no quiere que el litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, se dilucide ante ese tribunal, por lo que no habrá sumisión tácita. El art. 26 del Reglamento 1215/2012 no establece nada sobre el “tipo de competencia” que el demandado debe impugnar, para que no haya sumisión tácita. Por esta razón, este precepto ha sido interpretado de tal manera, que si el demandado impugna la competencia territorial exclusivamente del tribunal, esto significa que al menos está de acuerdo en litigar ante los tribunales del Estado ante el que se ha presentado la demanda<sup>752</sup>. Sin embargo, esto no es suficiente para que el tribunal del Estado al que se han sometido las partes, tenga entera jurisdicción sobre el asunto en cuestión, porque los efectos de la impugnación de la

---

<sup>749</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 517.

<sup>750</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 245; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 518.

<sup>751</sup> STJCE 3 octubre 1985, *P. Capelloni et F. Aquilini c. J. C. J. Pelkmans*, 119/84, *Rec.1985*, p. 03147, apartados 20-21.

<sup>752</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 518.

competencia territorial serán decididos de acuerdo con el Derecho procesal del Estado al que pertenece el tribunal cuya competencia territorial se ha impugnado<sup>753</sup>.

El Derecho procesal del Estado que conoce del asunto determina el momento en el que sería deseable que el demandado impugnara la competencia<sup>754</sup>. Esta solución ha sido apoyada por el TJUE<sup>755</sup>. Sin embargo, el TJUE ha introducido dos reglas uniformes sobre el momento en el que el demandado debe impugnar la competencia y que se deben tener en cuenta en el procedimiento civil<sup>756</sup>. La primera, es que el Derecho procesal de cada Estado miembro no puede admitir la posibilidad de impugnar la competencia de un tribunal cuando el demandado ya ha realizado anteriormente una defensa sobre el fondo del asunto. Y la segunda, es que el Derecho procesal del Estado miembro que conoce del caso, debe permitir que el primer acto procesal del demandado sea impugnar la competencia del tribunal en cuestión. Pero si la norma de Derecho procesal de ese Estado no lo contemplara, el demandado debe impugnar la competencia judicial internacional tan pronto como sea posible, de acuerdo con las normas de Derecho procesal del Estado que conociese del asunto<sup>757</sup>.

Pero si el demandado decide impugnar la competencia judicial internacional del tribunal ante el que se le presenta la demanda y además hace valer una defensa sobre el fondo o una demanda reconvenicional subsidiaria, no existirá sumisión tácita. Esta postura ha sido apoyada claramente en diversas sentencias por el TJUE<sup>758</sup>. Es importante resaltar que para que ambas situaciones no sean consideradas como una sumisión tácita, la defensa sobre el fondo del asunto o la demanda reconvenicional tienen que ser siempre subsidiarias. Así queda patente que el demandado realiza estos actos para estar preparado en el caso de que ese tribunal hipotéticamente conociera del asunto, por lo que sólo será utilizada la sumisión si el tribunal confirma su competencia judicial

---

<sup>753</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 518.

<sup>754</sup> En el caso de España, es el art. 64 de la LEC (Ley de Enjuiciamiento Civil) el que determina el momento en el que se permite plantear la excepción de falta de competencia judicial internacional.

<sup>755</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, Rec.1981, p. 01671.

<sup>756</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, Rec.1981, p. 01671, apartado 17.

<sup>757</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 519.

<sup>758</sup> STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, Rec.1981, p. 01671; STJCE 22 octubre 1981, *Établissements Rohr Société anonyme c. Dina Ossberger*, 27/81, Rec. 1981, p. 02431; STJCE 31 marzo 1982, *C.H.W. c. G.J.H.*, 25/81, Rec. 1982, p. 01189; STJCE 14 julio 1983, *Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-AG y otros c. Amministrazione del Tesoro dello Stato*, 201/82, Rec. 1983, p. 02503; STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, Rec. 1985, p. 00787; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 243; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 519.

internacional. Si la defensa sobre el fondo del asunto o la demanda reconvenicional no fuera subsidiaria, será evidente que la intención del demandado es llevar la disputa ante el tribunal en cuestión; por lo que habrá sumisión tácita en el sentido del art. 26 del Reglamento 1215/2012<sup>759</sup>.

b') *Límites de la sumisión tácita*

**230.** Pero la sumisión tácita para que sea válida cuando surge un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, tiene que respetar ciertos límites.

**231.** Sólo se puede atribuir competencia judicial internacional a través de la sumisión tácita al tribunal de un Estado miembro del Reglamento 1215/2012, pero no tiene por qué existir un vínculo objetivo entre el litigio y el órgano jurisdiccional elegido tácitamente, tal y como el TJUE establece para la sumisión expresa, recogida en el art. 25 del Reglamento 1215/2012<sup>760</sup>. Por lo tanto, la sumisión tácita a favor de tribunales de terceros Estados estaría regulada por las normas de Derecho Procesal de esos terceros Estados y nunca por el Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* se realiza una sumisión tácita a favor de los tribunales del Estado de Nueva York, como consecuencia de un litigio derivado de una compraventa de aeronaves usadas, cuando la demandada es la aerolínea irlandesa de bajo coste Ryanair, y la demandante es la compañía American Airlines con administración central en el Estado de Texas –aunque su sede estatutaria está en Delaware-. En este caso de sumisión tácita, el Reglamento 1215/2012 no sería de aplicación y serían las normas procesales de Nueva York las que regularían la sumisión tácita.

**232.** El tribunal al que se le atribuye la competencia judicial internacional mediante la sumisión tácita debe ser un tribunal que no tenía competencia en virtud de otras disposiciones del Reglamento 1215/2012. Por lo tanto, las partes extienden la jurisdicción de un tribunal a casos no cubiertos, por otras disposiciones del Reglamento.

**233.** Se plantea un problema cuando la sumisión tácita se hace en favor del tribunal de un Estado en el que está domiciliado el demandado. *Ad. ex.* una sumisión tácita realizada en favor de

---

<sup>759</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 519.

<sup>760</sup> STJCE 17 enero 1980, *Siegfried Zelger c. Sebastiano Salinitri*, 56/79, *Rec.* 1980, p. 00089, apartado 4; STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911, apartado 34; STJCE 3 julio 1997, *Francesco Benincasa c. Dentalkit Srl.*, C-269/95, *Rec.* 1997, p. I-03767, apartado 28; STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA c. Hugo Trumpy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597, apartado 50.

los tribunales de Sevilla provocada por un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles, cuando la aerolínea española Iberia, que es la parte demandada, está domiciliada en Madrid. Se plantea la cuestión de si debe ser considerada válida esta sumisión, por lo que han surgido dos posiciones al respecto<sup>761</sup>.

Un primer grupo de autores opina que las partes pueden elegir tácitamente el concreto tribunal que consideren para decidir su controversia, por lo que no importa que el demandado esté domiciliado en el mismo Estado al que pertenece el tribunal elegido mediante sumisión tácita. Esta idea parece estar apoyada por la versión española del art. 26 del Reglamento 1215/2012, que no limita la posibilidad de las partes en el momento de elegir el tribunal competente. Por lo tanto, la sumisión tácita confiere no sólo competencia judicial internacional, sino también competencia judicial territorial, como sucede con el art. 25 del Reglamento 1215/2012, que recoge la sumisión expresa<sup>762</sup>. Así que las partes pueden elegir tácitamente un concreto tribunal para dilucidar la controversia surgida. Por lo tanto, en el ejemplo anterior la sumisión tácita a favor de los tribunales de Sevilla cuando la aerolínea, que es la parte demandada, está domiciliada en Madrid, sería perfectamente válida.

Un segundo grupo de autores considera que el art. 26 es simplemente una norma de competencia judicial internacional, que no determina la competencia judicial territorial<sup>763</sup>. Por esta razón, la cuestión de determinar el concreto tribunal competente tiene que resolverse según las normas de Derecho Procesal de cada Estado miembro. La versión francesa del art. 24 del Reglamento 44/2001 parece apoyar esta idea: “*Outre les cas où sa compétence résulte d’autres dispositions du présent règlement [...]*”. Así, en el ejemplo anterior, en el que se realiza una sumisión tácita en favor de los tribunales de Sevilla, cuando la parte demandada, Iberia, está domiciliada en Madrid, el art. 26 no se va a aplicar para determinar la competencia judicial territorial de los tribunales de Sevilla. Esta cuestión sólo puede ser resuelta por la norma de Derecho procesal vigente para España que es la Ley Enjuiciamiento Civil 1/2000 (LEC), puesto que el demandado está domiciliado en España y en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012 son internacionalmente competentes los tribunales españoles. La Ley de Enjuiciamiento Civil puede aceptar la competencia territorial de los tribunales de Sevilla o puede denegar esta competencia

---

<sup>761</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 520.

<sup>762</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 520-521.

<sup>763</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 521.

territorial. Pero el art. 24 del Reglamento 1215/2012, como también ocurría con la sumisión expresa recogida en el art. 24 del Reglamento 1215/2012, no tiene nada que decir sobre este problema. Por lo tanto, las partes acudirán a la sumisión tácita cuando deseen prorrogar la competencia de un tribunal que pertenece a un Estado miembro cuyos tribunales no eran competentes, para conocer del litigio<sup>764</sup>. Esta es la tesis preferible y la que sigue el TJUE<sup>765</sup>.

**234.** No se puede acudir a la sumisión tácita en favor del tribunal de un Estado miembro cuando se trata de materias cubiertas por el art. 24 del Reglamento 1215/2012, que recoge las competencias exclusivas, tal y como establece el art. 26.1 *in fine* del Reglamento 1215/2012. Estas materias son objeto de competencia exclusiva por su vínculo con la soberanía de cada Estado miembro. Las competencias exclusivas siempre se han respetado y el TJUE ha apoyado esta postura<sup>766</sup>.

Sin embargo, al estar estudiando los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, éstos no son objeto de competencias exclusivas, por lo que la sumisión tácita realizada por las partes a favor de un Estado miembro en virtud del art. 26 sería perfectamente válida.

**235.** La sumisión tácita sólo puede realizarse cuando la controversia ya ha surgido. En este sentido es bastante diferente a la sumisión expresa. Las cláusulas de elección de tribunal son previas al proceso, mientras que la sumisión tácita se lleva a cabo durante el proceso<sup>767</sup>.

**236.** Como el objeto de este capítulo son los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, no les afecta el segundo apartado del art. 26 del Reglamento 1215/2012. En virtud del cual, se añaden condiciones para la validez de la sumisión tácita para aquellos sujetos considerados como la “parte débil” del contrato, cuando se trata de “contratos de consumidores”, de “contratos de seguros” y de “contratos de trabajo”. Efectivamente el precepto señala que no se admitirá la validez de la sumisión tácita realizada por los demandados señalados explícitamente en dicho precepto cuando se trata de uno de esos tipos de contrato, si no se ha informado al demandado

---

<sup>764</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 521.

<sup>765</sup> STJUE 27 febrero 2014, *Cartier parfums - lunettes SAS y Axa Corporate Solutions assurances SA c. Ziegler France SA y otros*, 1/13, *Rec.* 2014, p. I-00000, apartado 34.

<sup>766</sup> STJCE 6 julio 1988, *R.O.E. Scherrens c. M. G. Maenhout, y otros*, 158/87, *Rec.* 1988, p. 03791; STJCE 27 enero 2000, *Dansommer A/S c. Andreas Götz*, C-8/98, *Rec.* 2000, p. I-00393.

<sup>767</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 522.

sobre su derecho a impugnar la competencia de ese tribunal y las consecuencias de realizar o no, una comparecencia<sup>768</sup>.

c') *Efectos de la sumisión tácita*

**237.** La sumisión tácita sólo tiene efectos sobre las partes que se someten a ese concreto tribunal. Por un lado, las terceras partes, que no forman parte en el proceso, no se ven de ninguna manera afectadas por la sumisión. Por otro lado, la sumisión tácita sólo cubre las materias específicas sobre las que surge la controversia. Así pues, las controversias entre las partes que no estén involucradas en el proceso o la posible reconvencción a la demanda, en nuestro caso derivado de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, no están afectadas por la sumisión tácita<sup>769</sup>. Por esta razón, en caso de que hubiese pluralidad de controversias entre las partes en relación con ese contrato citado –lo cual podría suceder– el tribunal tácitamente designado sólo es internacionalmente competente, si el demandado se somete y acepta la competencia del tribunal en relación con todas y cada una de las diferencias jurídicas.

d') *El problema del ámbito de aplicación del art. 26*

**238.** Una cuestión muy discutida relativa al art. 26 del Reglamento 1215/2012, es la que se refiere al ámbito de aplicación de esta disposición, pues existen diferentes teorías sobre si se debe exigir el domicilio de alguna de las partes en algún Estado miembro, para que sea de aplicación.

**239.** En primer lugar, está la llamada tesis paralela, según la cual, algunos expertos indican que se debe exigir que al menos una de las partes, ya sea el demandante o el demandado, esté domiciliada en el un Estado miembro<sup>770</sup>. Pero esta posición es errónea y equivocada. El requisito de que una de las partes estuviese domiciliada en el territorio de un Estado miembro estaba justificado

---

<sup>768</sup> Este apartado que se ha introducido en el foro de la sumisión tácita en el Reglamento 1215/2012, no existía en su antecesor el Reglamento 44/2001. Sin embargo, la necesidad de protección de la “parte débil” del contrato (de consumidores, de seguros y de trabajo) llevó a que en la Propuesta de la Comisión para un nuevo Reglamento 44/2001 se introdujera esta idea, que finalmente se ha plasmado en el art. 26.2 del Reglamento 1215/2012 (STJCE 20 mayo 2010, *Česká podnikatelská pojišťovna as, Vienna Insurance Group c. Michal Bilas*, C-111/09, Rec. 2010, p. I-04545, apartados 21-24; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 522-524).

<sup>769</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 524.

<sup>770</sup> J.-C. FERNÁNDEZ ROZAS/ S. SÁNCHEZ LORENZO, *Derecho Internacional Privado*, 4ª Edición, Civitas, Madrid, 2004, pp. 79-80.

porque la sumisión expresa recogida en el antiguo art. 23 del Reglamento 44/2001 exigía el domicilio de las partes en un Estado miembro con el objetivo de que las partes pudieran prever la aplicación del Reglamento 44/2001. De tal modo, que en el caso de un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves entre Boeing, compañía americana y una aerolínea de Emiratos Árabes, Emirates, es decir, que no tenían sus domicilios en un Estado miembro y que habían firmado en dicho contrato una cláusula de sumisión expresa en favor de los tribunales de París; dicha cláusula no era válida bajo el art. 23 del Reglamento 44/2001, puesto que se consideraba que no presentaba ninguna conexión con la Unión Europea<sup>771</sup>. Sin embargo, en la actualidad la justificación de esta tesis no tiene sentido porque la sumisión expresa recogida en el art. 25 del Reglamento 1215/2012 no exige el requisito del domicilio de ninguna de las partes en un Estado miembro para su validez. En cualquier caso la sumisión tácita es totalmente diferente a la sumisión expresa, ya que la sumisión tácita tiene lugar cuando la controversia ya ha surgido ante un tribunal de un Estado miembro. Por lo tanto, ambas partes pueden prever razonablemente la aplicación del art. 26 del Reglamento 1215/2012. Además, el demandado siempre tiene la posibilidad de rechazar la competencia judicial internacional del tribunal ante el que se presenta la demanda. En conclusión, es un error que para que la sumisión tácita bajo el art. 26 del Reglamento 1215/2012 sea válida se requiera que al menos una de las partes esté domiciliada en un Estado miembro<sup>772</sup>.

**240.** Una segunda teoría defiende que el art. 26 sólo se debe aplicar en el caso de que el demandado tenga su domicilio en el territorio de un Estado miembro<sup>773</sup>. La tesis se fundamenta en dos argumentos. El primero, como consecuencia de la nueva redacción del art. 4.1 del Reglamento 44/2001 y del art. 6.1 del Reglamento 1215/2012, que es diferente de la redacción del art. 4.1 del Convenio de Bruselas de 1968. La actual versión del art. 6.1 establece que si no hay una disposición especial del Reglamento 1215/2012, éste sólo se va a aplicar si el demandado está domiciliado en el territorio de un Estado miembro. Pero el precepto podría haber nombrado a la sumisión tácita y no lo ha hecho, por eso el art. 26 del Reglamento 1215/2012 sólo se debe a aplicar cuando el

---

<sup>771</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 525.

<sup>772</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 526.

<sup>773</sup> C.-M.-V. CLARKSON/ J. HILL, *Jaffey on the Conflict of Laws*, 2ª Edición, Oxford University Press, Nueva York, 2002, p. 79.

demandado tenga su domicilio en un Estado miembro<sup>774</sup>. En segundo lugar, se contempla el argumento anti-fraude en apoyo a esta teoría, puesto que establecer como requisito el domicilio del demandado en un Estado miembro, conllevaría al fraude. En su opinión, en muchas ocasiones el demandado no realiza su comparecencia porque no sabe que ha sido demandado, por lo que un demandante con domicilio fuera de la Unión Europea, podría obtener una sentencia de un tribunal de un Estado miembro, que podría circular libremente por la Unión Europea<sup>775</sup>. Pero esta tesis no convence, puesto que incluso cuando ninguna de las partes está domiciliada en un Estado miembro, las mismas pueden prever la aplicación del art. 26 del Reglamento 1215/2012 a su pacto de sumisión tácita ante un Estado miembro<sup>776</sup>. De hecho, en la redacción de este precepto no se establece un domicilio específico de las partes, para su aplicación.

**241.** Por último, está la tesis expansiva, según la cual el art. 26 se va a aplicar incluso cuando las partes estén domiciliadas en terceros Estados<sup>777</sup>. Es la tesis compartida por la mayor parte de la doctrina y el actual TJUE –antiguo TJCE- también comparte este punto de vista en la sentencia *Group Josi Reinsurance Company SA c. Universal General Insurance Company UGIC*<sup>778</sup>. La explicación de esta tesis es que el art. 26 no requiere que el domicilio de las partes esté en un territorio de un Estado miembro, porque las partes que se han sometido tácitamente a un tribunal pueden prever razonablemente la aplicación del art. 26 del Reglamento 1215/2012 a su pacto de sumisión, incluso cuando ninguna de las partes esté domiciliada en un Estado miembro<sup>779</sup>.

### c) Foro del domicilio del demandado

---

<sup>774</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 246; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 526.

<sup>775</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 526.

<sup>776</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 246; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 526.

<sup>777</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 246; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 526-7.

<sup>778</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Company SA c. Universal General Insurance Company UGIC*, C-412/88, *Rec.* 2000, p. I-05925, apartados 44-45.

<sup>779</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 246; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 527.



242. El art. 4 del Reglamento 1215/2012 contiene una regla general de competencia judicial internacional. A tenor de este foro, el demandando que tenga su domicilio en un Estado miembro, cualquiera que sea su nacionalidad, será demandado ante el tribunal de ese Estado miembro, si se produce un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles. Este foro responde a la clásica regla de origen medieval *actor sequitur fórum rei*, de acuerdo con la cual el demandante tiene que demandar al demandado ante los tribunales del domicilio de éste último, por ser el “juez natural” del demandado<sup>780</sup>. El art. 4 puede ser visto como la piedra angular del régimen jurisdiccional del Reglamento 1215/2012<sup>781</sup>.

Por lo tanto, el Reglamento 1215/2012 se aplicará cuando el demandado esté domiciliado en un Estado miembro. Sin embargo, existen excepciones a esta regla general de competencia, por lo que algunos autores consideran que el foro del domicilio del demandado es un “foro débil”<sup>782</sup>. Al demandado se le puede demandar en otro Estado miembro distinto del Estado miembro en el que está domiciliado, en todos aquellos casos mencionados en los arts. 7 a 9 del Reglamento 1215/2012, que recogen las reglas especiales de competencia<sup>783</sup>. Además, la parte a la que se demanda tiene que ser demandada, obviando el domicilio de la misma, ante los tribunales determinados por el art. 24 del Reglamento 1215 en materia de competencias exclusivas. Es más, el art. 4 del Reglamento 1215/2012 puede quedar desactivado en virtud del pacto sumisión expresa, recogido en el art. 25 del Reglamento 1215/2012 y por la sumisión tácita si el demandado comparece sin impugnar las competencias de los tribunales del Estado miembro ante los cuales es demandado, contemplada en el art. 26 del Reglamento 1215/2012. De estos dos casos, ya se ha hablado en el apartado correspondiente.

---

<sup>780</sup> STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Company SA c. Universal General Insurance Company UGIC*, C-412/88, *Rec.* 2000, p. I-05925, apartado 35; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 247. La regla del *actor sequitur forum rei* tiene un triple fundamento jurídico-público: a) El Estado que tiene más título para conocer del asunto es el correspondiente al del domicilio del demandado, ya que si éste se beneficia de los servicios de ese Estado, debe quedar sometido al “poder jurisdiccional” del mismo. Este vínculo entre el particular y el Poder Judicial se deriva de la soberanía estatal; b) En este foro del domicilio del demandado es más fácil conseguir las pruebas, las notificaciones, etc... necesarias en el proceso. Por lo tanto, el proceso será más económico y más sencillo; c) Como el demandante tiene que desplazarse al país del demandado a interponer la demanda, éste sólo lo va a hacer si piensa que su demanda no es infundada y que la va a ganar. Con lo cual, se evitan procesos infundados, que entorpecen el buen funcionamiento de la función jurisdiccional.

<sup>781</sup> P. VLAS, “General Provisions”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 78.

<sup>782</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 247.

<sup>783</sup> P. VLAS, “General Provisions”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 78.

**243.** El art. 4 del Reglamento 1215/2012 contiene una regla de competencia judicial internacional. Esto quiere decir que no es una norma de competencia territorial. Por lo tanto, serán las normas de Derecho procesal del Estado en cuestión, las que determinarán el concreto órgano jurisdiccional competente<sup>784</sup>.

**244.** Respecto del foro del domicilio del demandado se va a tratar qué se entiende por domicilio a los efectos del Reglamento 1215/2012 y la importancia de la nacionalidad en el Reglamento 1215/2012.

a') *La determinación del domicilio*

**245.** La noción de domicilio para las disposiciones del Reglamento 1215/2012 viene recogido en el art. 62, para las personas físicas y en el art. 63, para las personas jurídicas. El art. 62 del Reglamento 1215/2012 proporciona una norma de conflicto para determinar cuándo una parte está domiciliada en el Estado miembro del país, mientras que el art. 63 del Reglamento 1215/2012 establece una definición autónoma del concepto de domicilio<sup>785</sup>.

**246.** Aunque en nuestro caso, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, serían personas jurídicas, se explicará con brevedad el art. 62 del Reglamento 1215/2012. Así, en virtud de dicho art. 62 del Reglamento 1215/2012, para determinar si un parte, persona física, está domiciliada en el Estado miembro cuyos tribunales conocen del asunto, éstos aplicarán su ley interna. Pero si los tribunales de ese Estado miembro deciden que esa persona física está domiciliada en otro Estado miembro, será la Ley de dicho Estado miembro la que sería aplicada para determinar si está domiciliada en ese otro Estado miembro, en virtud del art. 62.2.

**247.** En cuanto a las personas jurídicas, el art. 63 contiene una definición material de domicilio, sin recurrir a nociones derivadas de ningún Derecho nacional.

Este artículo recoge el concepto de domicilio de una compañía u otra persona jurídica o asociación natural de personas o legal de personas. De conformidad con el art. 63 del Reglamento 1215/2012 se considera que una sociedad o persona jurídica está domiciliada en el lugar donde se

---

<sup>784</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 247; P. VLAS, “General Provisions”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 78-79.

<sup>785</sup> P. VLAS, “General Provisions”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 80.

encuentre su sede estatutaria, su administración central o su centro de actividad principal. Al utilizar un criterio de triple domicilio de la persona jurídica aumentan las posibilidades de demandar a una empresa en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012, así que los tribunales de varios Estados miembro pueden ser competentes<sup>786</sup>. Esto refuerza la tutela judicial efectiva e incentiva el comercio internacional con las empresas internacionales como Airbus o Boeing, puesto que en el caso de un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, la contraparte, normalmente la aerolínea dispone de la posibilidad de demandarles ante los tribunales de varios Estados miembros en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012. Sin embargo, no opera la técnica societaria del “levantamiento del velo” (*Lifting the Corporate Veil*). Esto quiere decir que si la sociedad matriz tiene su domicilio en un Estado y su filial en otro, la sociedad matriz no va a poder ser demandada ante los tribunales del Estado en la que la filial tiene su domicilio. Cada persona jurídica es tratada como un “demandado separado” a efectos del art. 4 del Reglamento 1215/2012<sup>787</sup>.

Con este *triple* concepto de domicilio recogido en el art. 63 del Reglamento 1215/2012, se evita también toda posibilidad de *Forum Non Conveniens* entendido en “sentido anglosajón puro”<sup>788</sup>.

Como en Derecho anglosajón se desconoce el concepto de “sede estatutaria”, el art. 63.2 del Reglamento 1215/2012 precisa que para el Reino Unido y para Irlanda, la expresión “sede estatutaria” se equiparará al “*registered office*”, y si la compañía tampoco lo tuviera, se acudirá al “*place of incorporation*”, o a falta de tal lugar, el lugar conforme a la cual se hubiere efectuado la “*formation*” (creación) de la sociedad o persona jurídica.

En cuanto al *trust*, para determinar si un *trust* está domiciliado en el Estado miembro cuyos tribunales conocen del asunto, el tribunal aplicará sus normas de Derecho Internacional Privado.

**248.** El domicilio del demandado debe concretarse en el momento de presentación de la demanda. Con ello se consigue que haya mayor seguridad jurídica<sup>789</sup>.

#### b') *La nacionalidad en el art. 4*

---

<sup>786</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 252.

<sup>787</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 247.

<sup>788</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 253.

<sup>789</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 253.

**249.** La regla general de competencia del art. 4 del Reglamento 1215/2012 está basada en el punto de conexión del domicilio en un Estado miembro, así que la nacionalidad no es importante. Sin embargo, la nacionalidad del demandado no es importante, a menos que el demandado tenga su domicilio en un tercer Estado. *Ad. ex.* en un litigio derivado de un contrato internacional de compraventa de aeronaves, el fabricante americano de aeronaves Boeing, podrá ser demandado por la aerolínea española Iberia ante los tribunales españoles, en virtud del art. 4.2 del Reglamento 1215/2012. Pero, les serán de aplicación las normas de producción interna del Estado en cuestión, que en el caso planteado son las españolas, tal y como establece el art. 6 del Reglamento 1215/2012, incluyendo aquellas que sean exorbitantes. Sin embargo, las reglas de competencia nacionales exorbitantes no pueden ser invocadas contra personas domiciliadas en un Estado miembro, tal y como establece el art. 5.2 del Reglamento 1215/2012. Esto es especialmente importante, porque tanto Boeing como muchas aerolíneas son americanas, de manera que existe la posibilidad de demandarles en virtud de las normas de competencia de producción interna de cualquiera de los Estados miembros. Aunque, lo más habitual es que se pacte en el contrato el tribunal ante el que litigar.

La discriminación basada en la nacionalidad está prohibida contra demandados domiciliados en un Estado miembro. Esto es consecuencia del art. 12 del Tratado de la Unión Europea y de la jurisprudencia del TJUE<sup>790</sup>.

**250.** El art. 4.2 del Reglamento 1215/2012 asimila a las personas que no tienen la nacionalidad de un Estado miembro con aquellas que sí lo tienen. Las personas que no tengan la nacionalidad del Estado miembro en el cual ellas están domiciliadas, serán tratadas de acuerdo las normas internas de competencia judicial aplicables a los nacionales de ese Estado.

El art. 6.2 del Reglamento 1215/2012 también realiza la misma equiparación, en cuanto a la aplicación de normas exorbitantes de competencia judicial, contra demandados domiciliados fuera de los Estados miembros.

#### d) Foro especial en materia de contratos

**251.** En general, los foros especiales por razón de la materia son foros de ataque. Aunque dichos foros están recogidos en los arts. 7 a 23 del Reglamento 1215/2012, sólo se va a estudiar el foro especial en materia de contratos, recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012<sup>791</sup>.

---

<sup>790</sup> STJCE 10 febrero 1994, *Mund & Fester c. Hatrex Internationaal Transport*, C-398/92, Rec. 1994, p. I-00467, apartado 14.

Los foros especiales son alternativos al foro del domicilio del demandado. Si no existe acuerdo de sumisión, el demandante puede elegir entre accionar contra el demandado en el Estado miembro en el que esté domiciliado, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012; o bien ante los tribunales del Estado miembro a los que remiten los foros especiales por razón de la materia, en virtud de los arts. 7 a 23 del Reglamento 1215/2012<sup>792</sup>. Estos foros son considerados foros de ataque porque otorgan al demandante la opción de acudir a los tribunales de otro Estado miembro distinto al del domicilio del demandado para interponer la demanda.

Los foros especiales se puede decir que son foros con doble valencia. Los foros especiales designan el concreto órgano jurisdiccional competente, por lo que son foros de competencia judicial internacional y foros de competencia territorial.

**252.** El art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 como ya se ha dicho, contiene un foro especial en materia contractual, que ha generado una variada jurisprudencia por parte del TJUE y de los tribunales nacionales, así como multitud de comentarios por parte de la doctrina<sup>793</sup>. Pero en todo caso, se trata según algunos expertos, del precepto más importante de todo el Reglamento 1215/2012

Para determinar si el objeto del litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles constituye materia contractual no se debe acudir a los Derechos nacionales de los Estados miembros, sino que ésta es una noción autónoma y propia del Reglamento 1215/2012<sup>794</sup>. La materia contractual comprende los litigios derivados de un compromiso libremente asumido por una parte frente a la otra<sup>795</sup>. Esta noción es amplia, puesto que el TJUE entiende que tal compromiso

---

<sup>791</sup> Art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, cuya redacción ha sido variada mínimamente, quedando en lo esencial prácticamente igual que la redacción del art. 5.1 del Reglamento 44/2001.

<sup>792</sup> Vid. Informe POCAR sobre el Convenio de Lugano II, núm. 39, en DOUE 13 diciembre 2009.

<sup>793</sup> Para algunos autores es un precepto “muy complicado, inextricable y misterioso”. Para otros el art. 5.1 es un precepto de “mediocre redacción”. Y para otros expertos, “merecería ser suprimido”. Sin embargo, paradójicamente no sólo no ha sido suprimido, sino que la redacción del art. 7.1 Reglamento 1215/2012, ha conservado en lo sustancial la misma redacción que su antecesor el art. 5.1 del Reglamento 44/2001.

<sup>794</sup> STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, Rec. 1983, p. 00987, apartados 9-10; STJCE 8 marzo 1988, *SPRL Arcado c. SA Haviland*, 9/87, Rec. 1988, p. 01539, apartados 10-11; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, Rec. 1992, p. I-03967, apartado 10; STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtungskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, Rec. 1998, p. I-06511, apartado 15; STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, Rec. 2002, p. I-07357, apartado 19; STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, Rec. 2004, p. I-01543, apartado 22.

<sup>795</sup> STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, Rec. 1983, p. 00987, apartados 11-15; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, Rec. 1992, p. I-03967, apartado 15; STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtungskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, Rec. 1998, p. I-06511, apartado 17; STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, Rec. 2002, p. I-07357, apartados 23, 24 y 27; STJCE

(jurídico) voluntario entre las partes existe en el caso de pleitos derivados de la nulidad o inexistencia del contrato y de contratos preliminares. Por lo tanto, el litigio puede versar sobre materia contractual aunque el contrato no se haya celebrado formalmente, incluso si no existe el contrato. Pero éste no es el caso objeto del presente trabajo, en el que ya se ha celebrado un contrato de compraventa de aeronaves civiles, respecto del que no existen dudas de que entra dentro de la materia contractual recogida en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, pues se parte de la premisa de que ya existe un contrato. Aunque en Derecho anglosajón, se plantean casos en los que existe un consentimiento libremente asumido por de las partes, pero no se refleja formalmente en un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles. Pues a estas situaciones también es de aplicación este precepto.

Sin embargo, la calificación como contractual de la materia del litigio no prejuzga la solución que finalmente se otorgue al caso cuando se decida sobre el Derecho aplicable al mismo, ya que puede ser una solución diferente. De forma, que un litigio puede ser considerado como un litigio relativo a una materia contractual y en consecuencia, ser incluido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, pero el tribunal puede considerar que, una vez aplicado dicho artículo, el litigio debe recibir una calificación de materia no contractual, a efectos de determinar la Ley aplicable al mismo<sup>796</sup>.

Además, en el caso de que un supuesto litigioso derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, pueda dar lugar a responsabilidad contractual y extracontractual, será el demandante quien elija el tipo de responsabilidad que prefiere exigir. Y en función del tipo de responsabilidad que solicite el demandante, será de aplicación el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 para la responsabilidad contractual; o bien el art. 7.2 del Reglamento 1215/2012 para la responsabilidad extracontractual<sup>797</sup>. No se pueden exigir los dos tipos de responsabilidad a través de una acción realizada a través de uno de los dos preceptos.

**253.** El art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 tiene un alcance objetivo amplio. Puede cubrir desde los litigios relativos a la ejecución de una obligación de hacer o de no hacer, pasando por las

---

5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, *Rec.* 2004, p. I-01543, apartado 24; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481, apartados 50-51.

<sup>796</sup> El Derecho de la Unión Europea trata de evitar este “desfase de conceptos”, puesto que la calificación de una acción como “contractual” o “no contractual” debería coincidir en cualquier instrumento legal elaborado por la Unión Europea, ya sea éste el Reglamento 44/2001, el Reglamento Roma I o el Reglamento Roma II, tal y como se extrae de los Considerandos 7 y 17 del Reglamento Roma I (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 722).

<sup>797</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 723.

reclamaciones derivadas de la ruptura abusiva de un contrato, hasta la nulidad e interpretación de un contrato<sup>798</sup>. El objetivo del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 es que un único tribunal concentre la competencia de todos los litigios que surjan de un mismo contrato<sup>799</sup>.

Sin embargo, existen posturas enfrentadas sobre si puede aplicarse el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 cuando se trata de obligaciones que nacen de un contrato cuya existencia o validez se discute o en el caso de que el litigio principal trate sobre la nulidad o inexistencia del contrato.

En el primer caso, se trataría de un litigio en el que una parte demanda a otra por incumplimiento de las obligaciones nacidas de un contrato presuntamente válido de compraventa internacional de aeronaves civiles, pero la parte demandada impugna la competencia del tribunal, alegando que el contrato no existe o es nulo. Pues bien, por un lado existen autores que opinan que el juez sólo puede conocer del litigio en virtud del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 si existe contrato y obligación válida<sup>800</sup>. Según esta corriente doctrinal, como no existe un contrato válido, la obligación tampoco es válida, por lo que el art. 7.1 no otorga competencia a ningún tribunal de ningún Estado miembro. En consecuencia, el juez debe acreditar la validez del contrato. Para ello, algunos autores consideran que el juez debe acudir a la Ley que rige el contrato para determinar el si el contrato existe y es válido<sup>801</sup>. Pero otros autores prefieren la solución recogida en la sentencia *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, en virtud de la cual el juez nacional debe examinar los elementos constitutivos del contrato con el fin de determinar la existencia o inexistencia de dicho contrato<sup>802</sup>. Si existe el contrato, el juez se declarará competente para conocer del litigio o litigios, en virtud del art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012. Pero si no hay contrato válido, art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 no será de aplicación.

Por otro lado, existen autores que han señalado que el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 exige la presencia de un contrato, pero no establece nada respecto de que el contrato tenga que ser válido

---

<sup>798</sup> STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699, sobre la obligación de ambas partes de no vincularse con otras empresas en todo el mundo; STJCE 8 marzo 1988, *SPRL Arcado c. SA Haviland*, 9/87, *Rec.* 1988, 01539, sobre resolución inesperada e intempestiva de un contrato por una de las partes.

<sup>799</sup> Cour Cassation (Francia), 11 julio 2006, en la que se hace referencia al antiguo art. 5.1 del Reglamento 44/2001 como: “*chef de compétence unique*”.

<sup>800</sup> STJCE 4 marzo 1982, *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, 38/81, *Rec.* 1982, p. 00825; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, *Rec.* 1992, p. I-03967; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 723.

<sup>801</sup> Para determinar cuál es la Ley que rige el contrato, el juez aplicará sus normas de Derecho Internacional Privado, las cuales incluyen el Reglamento Roma I, así como otros Convenios o instrumentos legales internacionales en vigor en el Estado del país cuyos tribunales conocen del asunto.

<sup>802</sup> STJCE 4 marzo 1982, *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, 38/81, *Rec.* 1982, p. 00825; J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 12.

para que sea de aplicación dicho precepto. El art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 es una norma de competencia judicial internacional creada para que el demandante tenga más opciones – distintas de las del domicilio del demandado- para plantear sus controversias con la otra parte, pero no para resolver cuestiones de fondo. Por lo tanto, el punto de vista de estos autores parece preferible<sup>803</sup>. Si se trata de un litigio sobre compraventa internacional de aeronaves civiles, que entra dentro de materia contractual y un presunto contrato, el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 debe ser de aplicación. Y posteriormente, será la Ley estatal que regule el fondo del contrato la que decidirá si el contrato es nulo o no.

En el segundo caso, cuando se está ante un litigio principal derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles que versa sobre la nulidad o inexistencia del contrato, también existen dos posturas en cuanto a la aplicabilidad del art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012. El punto de vista de algunos autores es que cuando el litigio principal trata sobre la inexistencia, nulidad o invalidez del contrato, ya se considera que es una controversia que surge sobre una materia contractual y el art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 es aplicable. Para estos autores, un litigio sobre la validez de un contrato es siempre un litigio en materia contractual<sup>804</sup>. Esta solución también parece preferible porque en nuestra opinión es mejor determinar, si es posible, el tribunal competente sin tener que recurrir a la Ley que rige el contrato, pues supone agilizar los procesos, a la vez que se reducen los costes económicos de los mismos.

Pero para otros expertos cuando la acción principal trata sobre la nulidad o inexistencia de un contrato, se debe seguir la solución recogida en la sentencia *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, que debe aplicarse también a estos casos<sup>805</sup>. Así que el juez debe entrar en el fondo del asunto y determinar la Ley aplicable al contrato, para así concretar si existe o no existe contrato. Si el contrato es nulo o no existe, el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 es inaplicable<sup>806</sup>. Lo cual supone que la demanda de nulidad del contrato tendrá que presentarse ante el tribunal del Estado en el que el demandado tenga su domicilio, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012.

**254.** Para que el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 sea de aplicación, es necesario que el demandado esté domiciliado en otro Estado miembro distinto del Estado miembro correspondiente

---

<sup>803</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.

<sup>804</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.

<sup>805</sup> STJCE 4 marzo 1982, *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, 38/81, *Rec.* 1982, p. 00825.

<sup>806</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 13; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.



al tribunal ante el que se presenta la demanda. *Ad. ex.* una compañía aérea española Iberia demanda a Airbus, fabricante de aeronaves con domicilio en Toulouse ante los tribunales de Toulouse, en virtud del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, porque es el lugar de entrega de las aeronaves. Pues bien, los tribunales de Toulouse no son competentes sino que serán competentes los tribunales franceses por el foro general del domicilio del demandado, bajo el art. 4 del Reglamento 1215/2012. Serán las normas de procesales francesas las que determinen el concreto tribunal territorialmente competente. Y todo ello, porque el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 establece que sólo se podrá acudir a este foro, si el demandado está domiciliado en un Estado miembro distinto al de los tribunales designados por este foro de competencia judicial internacional.

**255.** El art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 está creado por la idea de proximidad entre el litigio y el tribunal. Se litiga ante el tribunal establecido por el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 porque dicho tribunal está situado en una posición próxima al litigio. Se garantiza así la “buena administración de Justicia” porque para las partes les supone unos costes reducidos y para el tribunal es más fácil y rápido obtener las pruebas necesarias para llevar a cabo el proceso<sup>807</sup>.

**256.** Dicho art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, cuyo texto es idéntico al texto del art. 5.1 del Convenio de Lugano II, contiene varios párrafos<sup>808</sup>. El primero de ellos establece que las personas (físicas o jurídicas) podrán ser demandadas ante el tribunal de un Estado miembro distinto al de su domicilio, en materia contractual, siempre que este tribunal sea el del lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012.

La razón de ser de la redacción del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012 se basa en el art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, pero fue en la sentencia *De Bloos* en la que el actual TJUE – entonces TJCE- estableció que el lugar de cumplimiento de la obligación suponía identificar no el lugar de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones del contrato como pudiera ser la obligación característica, sino el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda,

---

<sup>807</sup> STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699, apartado 31, en la que se establece que dicho tribunal es más idóneo para conocer del asunto “sobre todo por motivos de proximidad del litigio y de facilidad para la práctica de la prueba”; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 724-725.

<sup>808</sup> El Convenio de Lugano II, de 30 de octubre de 2007 (DOUE núm. L 339, 21 diciembre 2007) sustituye al Convenio de Lugano I, de 16 de septiembre de 1988, (BOE núm. 251, 20 octubre 1994; corr.err. BOE núm. 8, 10 enero 1995) y es de aplicación para las relaciones entre la Unión Europea con Islandia, Noruega y Suiza. El Convenio de Lugano II entró en vigor el 1 de enero de 2010 para la Unión Europea, incluida Dinamarca y para Noruega, posteriormente lo ratificaron Suiza e Islandia en el año 2011.

también llamada obligación litigiosa en la sentencia *Tessili*<sup>809</sup>. Esta solución parecía simple, sin embargo planteaba situaciones complejas, sobre todo en el caso de que hubiera dos o más obligaciones litigiosas, por ello el TJCE en la sentencia *Shenavaï* tomó la decisión de que en los supuestos en los que hubiera varias obligaciones derivadas de un mismo contrato que sirviesen de base a la demanda, se tendría en cuenta la obligación principal para determinar la competencia<sup>810</sup>. El TJCE en ambas sentencias realiza una interpretación autónoma del término obligación, que tiene más en cuenta el estado del litigio que la naturaleza del contrato.

Sin embargo, en la sentencia *Tessili*, el TJCE deja de lado esta interpretación autónoma de los conceptos del Convenio de Bruselas de 1968, al establecer que para determinar el “lugar de cumplimiento” de la obligación litigiosa se tendrá que acudir al derecho aplicable al contrato, designado por las normas de conflicto del tribunal que conoce del asunto<sup>811</sup>. Tanto en la sentencia *Tessili* como en la posterior sentencia del *Group Concorde*, para determinar el lugar de ejecución o de cumplimiento de la obligación litigiosa, el TJCE no acude a una interpretación autónoma de dicho lugar, sino que recurre al derecho aplicable a este contrato, para que sea esta Ley la que resuelva el problema de determinar el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve a la demanda<sup>812</sup>. En consecuencia, primero se tiene que resolver un conflicto de leyes para poder resolver un conflicto de jurisdicciones<sup>813</sup>. El TJCE admitió en la sentencia *Custom Made*

---

<sup>809</sup> STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, *Rec.* 1976, p. 01497, apartados 15-16; STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473, apartados 12-15; J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, pp. 18-20. La redacción inicial del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968 establecía: “*las personas domiciliadas en el territorio de un Estado contratante podrán ser demandados en otro Estado contratante en materia contractual, ante el Juez del lugar donde haya sido o deba ser cumplida la obligación*” y las diferencias entre las versiones lingüísticas planteaban muchos problemas de interpretación. Por esta razón, la sentencia *De Bloos* el juez decidió que con el término obligación que aparecía en este art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968 el legislador se estaba refiriendo a la obligación que sirve de base a la demanda, lo que supuso la modificación de dicho Convenio. En la sentencia *Tessili* se emplea la expresión obligación litigiosa al referirse al concepto de obligación del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, en la que se trataba de determinar el lugar de cumplimiento de dicha obligación litigiosa, y que se tratará más adelante.

<sup>810</sup> STJCE 15 enero 1987, *H. Shenavaï c. K. Kreischer*, 266/85, *Rec.* 1987, p. 00239, apartado 19; J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19.

<sup>811</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473, apartados 12-15; J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, pp. 20-21. También en la sentencia *Tessili* dictada por el TJCE el mismo día que la sentencia *De Bloos* emplea la expresión obligación litigiosa en lugar de obligación que sirve de base a la demanda al referirse al concepto de obligación del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968.

<sup>812</sup> STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-06307, apartados 29-32.

<sup>813</sup> El Reglamento Roma I es la norma comunitaria aplicable a las obligaciones contractuales, para resolver dichos conflictos de leyes. Posteriormente será analizada, porque es aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles.

*Commercial Ltd* que el derecho aplicable a la obligación litigiosa podía ser incluso una convención sobre derecho uniforme<sup>814</sup>.

Por lo tanto, la jurisprudencia del TJCE nos señala dos formas de interpretación de los conceptos del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, que son por un lado, la interpretación autónoma por la cual la obligación que sirve de base a la demanda es la que debe tenerse en cuenta para determinar la competencia; mientras que por otro lado, en cuanto al lugar de ejecución de dicha obligación, será determinado en función del contrato, interpretado y apreciado por el derecho aplicable al mismo. Sin embargo, existe una excepción a estos dos principios de interpretación establecidos por el TJCE en cuanto al art. 5.1. del Convenio de Bruselas de 1968, que es en materia de los contratos individuales de trabajo. En la sentencia *Ivenel*, el TJCE estableció que el concepto de “obligación que sirve de base a la demanda” que se debe tener en cuenta para determinar la competencia, en el caso de tratarse de un contrato de trabajo, debe ser la “obligación que caracteriza al contrato”, o lo que es lo mismo, la realización del trabajo<sup>815</sup>.

Aunque los contratos de trabajo no son el objeto del presente trabajo, se cita la sentencia *Ivenel*, porque fue el único caso en el que la obligación que sirve de base a la demanda del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968 no fue interpretada por el TJCE como obligación litigiosa, que es como se había estado interpretando hasta el momento. Esta excepción fue ratificada por los negociadores del Convenio de Lugano I<sup>816</sup>. Como consecuencia de ello, en estos dos instrumentos internacionales, para otros dos tipos de contratos, particularmente frecuentes, que son la compraventa de mercaderías y la prestación de servicios, el legislador europeo fue más lejos y determinó que la obligación que sirve de base a la demanda debía ser la obligación característica del contrato, independientemente de cuál fuese el objeto del litigio y siempre que no se pactase nada en contrario. Por lo tanto, el lugar de ejecución de esta obligación característica, ya sea la compraventa de la mercadería o la prestación del servicio, es el que determina la competencia, tal y como se recoge en el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>817</sup>. Mientras que para los otros tipos de contrato,

---

<sup>814</sup> STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, p. 02913, apartados 27-30. En este sentido, la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, es la norma más importante sobre derecho uniforme relativa a compraventas internacionales. Sin embargo, dicha convención no es aplicable a la compraventa internacional de aeronaves civiles, aunque sí que es de aplicación a las piezas y repuestos de las aeronaves. Por ello, será tratada brevemente, a pesar de su importancia.

<sup>815</sup> STJCE 26 mayo 1982, *Roger Ivenel c. Helmut Schwab*, 133/81, *Rec.* 1982, p. 01891, apartado 20.

<sup>816</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p.18.

<sup>817</sup> Art. 7.1.b) Reglamento 1215/2012: “A efectos de la presente disposición, y salvo pacto en contrario, dicho lugar será: -cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías; -cuando se trate de una prestación de servicios, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser prestados los servicios”. Con “dicho lugar” se está refiriendo al “lugar en el que se haya cumplido o deba cumplirse la obligación que sirve de base a la demanda” (art. 7.1.a) Reglamento 1215/2012).

el texto anterior perteneciente al art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, se ha reflejado en el art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, por lo que las soluciones establecidas por el TJCE en el marco del Convenio de Bruselas de 1968 siguen estando en vigor<sup>818</sup>.

En conclusión, en el caso de un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, para determinar el tribunal competente, por el foro especial, habría que localizar primero el lugar del Estado miembro en el que haya sido o debiera ser entregada la aeronave, el cual en principio debería haber sido pactado en el contrato, tal y como establece el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Si no fuese de aplicación dicho precepto para un litigio derivado de un determinado contrato de compraventa de aeronaves, entonces se acudiría en principio, al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, para averiguar si existe algún tribunal de un Estado miembro competente, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012. Y se aclara en principio, porque existen casos poco probables, por otro lado y que posteriormente serán estudiados, en que tratándose de contratos de compraventa de aeronaves civiles, ninguna de las disposiciones del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 puede aplicarse, quedando dicho artículo totalmente desactivado.

a') *Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de entrega de la aeronave (art. 7.1.b))*

**257.** De la redacción del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 se puede deducir que en el caso de tratarse de una compraventa internacional de aeronave civiles, el lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda es el lugar del Estado miembro en el que, según lo pactado por las partes en el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías, en nuestro caso, las aeronaves. En consecuencia, en virtud del dicho precepto, todas las demandas derivadas de un contrato de compraventa internacional de aeronaves deben presentarse ante el tribunal correspondiente al lugar de entrega de la aeronave, y no sólo las demandas derivadas de la entrega de la mercancía<sup>819</sup>. Con ello se consigue eludir la difícil tarea de tener que determinar si la obligación en causa es principal, accesoria o equivalente, o incluso el carácter autónomo o no de la obligación, y también de evitar el fraccionamiento del litigio entre varios tribunales. Además, con dicho precepto se elimina el favoritismo hacia el foro del demandante, puesto que normalmente la

---

<sup>818</sup> Previamente este cambio fue recogido en los art. 5.1.a) y 5.1.b) del Reglamento 44/2001.

<sup>819</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, *Rec.* 2007, p. I-03699, apartado 26; STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 50.

obligación en litigio era el pago, siendo ésta una de las críticas hechas a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia en el marco del Convenio de Bruselas de 1968<sup>820</sup>.

**258.** Para determinar la competencia judicial internacional en un litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, es necesario dilucidar en primer lugar, si el contrato de compraventa de aeronaves se puede calificar como un contrato de compraventa de mercaderías; y en segundo lugar, determinar el lugar de entrega de la mercadería, en este caso la aeronave.

*a") Calificación del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles*

**259.** El concepto de contrato de compraventa de mercaderías es propio y autónomo del Reglamento 1215/2012.

Por un lado, dentro del concepto de mercaderías se incluyen los bienes muebles corporales y los bienes incorporeales, cuando dichos bienes puedan haber sido adquiridos en soporte material, como es el caso de los DVDs, CD Rom, o *pen-drives*<sup>821</sup>. Las aeronaves estarían dentro del grupo de los bienes muebles corporales, puesto que la aeronave ya ha sido definida como un bien mueble de naturaleza especial.

Por otro lado, el concepto de compraventa del Reglamento 1215/2012 recoge aquellos contratos de intercambio de bienes por dinero con el objetivo de transmitir la propiedad de la cosa vendida, por lo que evidentemente los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles entrarían dentro de dicho concepto de compraventa del Reglamento 1215/2012.

**260.** Una cuestión muy controvertida ha sido si el concepto de compraventa de mercaderías debe extraerse de la Convención de Viena de 1980, a favor de lo cual se encuentran los tribunales italianos<sup>822</sup>. Sin embargo, para el TJCE no se puede trasladar el concepto de compraventa de mercaderías de dicho instrumento internacional al art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, pues tal y como establece en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, la consulta de la Convención de Viena de 1980 y de otras disposiciones del Derecho de la Unión y del Derecho

---

<sup>820</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 26.

<sup>821</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 729.

<sup>822</sup> Sent. Tribunale di Padova, Italia, 10 enero 2006.

internacional únicamente pueden servir de orientación para la interpretación del concepto de compraventa de mercaderías<sup>823</sup>.

Además, existen Estados que son miembros del Reglamento 1215/2012, pero que no son parte de la Convención de Viena de 1980, como Reino Unido y Portugal, con lo que no sería adecuado adoptar el concepto de compraventa de mercaderías de la Convención de Viena de 1980, para la interpretación de dicho concepto recogido en el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>824</sup>.

Pero lo más importante en lo que se refiere al presente trabajo, es que las aeronaves, excluidas por otra parte de la Convención de Viena de 1980, son consideradas mercancías al igual que por ejemplo los buques, a los efectos del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Lo cual tiene mucha relevancia porque si se hubiera tomado el concepto de compraventa de mercaderías de la Convención de Viena de 1980, entonces el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no sería de aplicación. Por lo tanto, en el caso de un litigio derivado de la compraventa de aeronaves civiles, habría que acudir a lo estipulado en el art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012 para determinar el tribunal competente por el foro especial, que como ya se ha dicho correspondería al tribunal del lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida y no al tribunal del lugar, según lo pactado en el contrato, de entrega de la aeronave o aeronaves, tal y como recoge el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Pero como efectivamente, para la interpretación del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, no se ha tomado el concepto de compraventa de mercaderías de la Convención de Viena de 1980, en el caso planteado anteriormente, el tribunal competente en virtud del foro especial sería el del lugar de entrega de la aeronave o aeronaves.

**261.** Otro de los problemas que se pueden plantear en relación con la calificación del contrato de compraventa de mercaderías, y que tiene especial relevancia cuando estamos ante un contrato en teoría de compraventa de aeronaves civiles entre el fabricante y la aerolínea –esto es un contrato de compraventa de aeronaves nuevas–, es la dificultad de calificar un contrato internacional como de compraventa de mercaderías o como de prestación servicios<sup>825</sup>. En la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, se planteó la cuestión prejudicial sobre cómo delimitar si un contrato es de compraventa o de prestación de servicios, cuando se trata de un contrato relativo a la entrega de las mercancías que han de fabricarse o producirse previamente, cuando el comprador formula determinadas exigencias respecto de la obtención, la transformación y la entrega de tales

---

<sup>823</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 34.

<sup>824</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 729.

<sup>825</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 27.

mercancías<sup>826</sup>. Por lo que el TJCE tuvo que establecer los criterios de distinción entre los contratos de compraventa y los de prestación de servicios.

Para resolver dicha cuestión prejudicial el TJCE hizo un análisis del sector industrial en el que se encuadraba dicho contrato, que era el sector automovilístico, refiriéndose literalmente a que *“La oferta del producto acabado debe adaptarse a exigencias precisas y especificaciones individuales del comprador. Generalmente, este último determina con precisión sus necesidades e imparte instrucciones para la producción, a las que ha de ceñirse el proveedor”*<sup>827</sup>. Pues bien, en este sentido existe un paralelismo entre el sector automovilístico y el sector aeronáutico, ya que en el sector aeronáutico también se llevan a cabo procesos de fabricación de este tipo y en el que incluso, tal y como establece la sentencia: *“la producción de mercancías puede venir acompañada de una prestación de servicios que contribuye, junto con la posterior entrega del producto acabado, a la realización del objeto final del contrato en cuestión”*<sup>828</sup>. En el sector aeronáutico, cuando se realiza un contrato en el que se pacta la entrega de aeronaves nuevas, el fabricante es el que además de dar una garantía a la aerolínea sobre dichas aeronaves, le proporciona soporte técnico durante toda la vida de la aeronave<sup>829</sup>. De manera, que en caso de una avería grande en la aeronave, es el fabricante el que se encarga de repararla y comprobar que no haya afectado a la estructura de la aeronave, que no le permita volar. Y esto es así porque como la aeronave es un bien con las características especiales que ya se han señalado anteriormente, porque la aeronave tiene que cumplir con toda la normativa específica en materia de seguridad, porque como ya se ha comentado sobrevuela el espacio aéreo de muchos territorios. Por lo tanto, en principio puede ser muy difícil determinar si un contrato en el que se pacta la entrega de aeronaves civiles nuevas bajo determinadas condiciones de fabricación, en el que el fabricante ofrece soporte técnico a la aerolínea durante toda la vida de la aeronave, se tiene que calificar de compraventa o de prestación de servicios.

En el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no se establece nada sobre si deben ser calificados como compraventas de mercaderías, aquellos contratos en los que el vendedor tiene la obligación de fabricar o producir determinada mercancía -en nuestro caso las aeronaves- bajo las exigencias formuladas al respecto por el comprador, teniendo en cuenta que dicha fabricación o producción o

---

<sup>826</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 27.

<sup>827</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 28.

<sup>828</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 29.

<sup>829</sup> Aunque el mantenimiento de la aeronave la lleva a cabo el personal que la aerolínea, en muchas ocasiones éste es formado por el fabricante, cuando la aerolínea compra por primer ese modelo de aeronave a ese fabricante Por eso, cuando una aerolínea compra aeronaves a uno de los dos grandes fabricantes, Boeing por ejemplo, es difícil que la compañía aérea cambie al competidor Airbus, porque le supone unos costes elevados. Si cambia de fabricante, tiene que formar de nuevo no sólo al personal de mantenimiento, sino también al personal de vuelo, ya que es una industria que requiere una alta especialización.

una parte de la misma podría ser calificada como un servicio<sup>830</sup>. Es interesante apuntar que el TJCE para responder a dicho problema de calificación planteado en la cuestión prejudicial de la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* recurrió a la obligación característica como criterio de conexión con el tribunal competente, de tal manera que un contrato en el que la obligación característica sea la entrega de un bien será calificado de compraventa de mercaderías, mientras que un contrato cuya obligación característica sea una prestación de servicios tendrá que ser calificado de prestación de servicios<sup>831</sup>.

Para determinar la obligación característica, en la sentencia mencionada, el TJCE tiene en consideración los instrumentos internacionales en vigor, pero de forma orientativa como ya se ha señalado anteriormente<sup>832</sup>. Por un lado, tiene en cuenta la Directiva 1999/44, cuyo art. 1.4 establece que los contratos de suministro de bienes de consumo que tengan que fabricarse o producirse serán considerados contratos de compraventa, teniendo en cuenta que, cualquier bien mueble corpóreo será calificado, en principio de bien de consumo, según el artículo 1.2.b) de esta Directiva<sup>833</sup>. Por otro lado, el TJCE recurre a la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercancías, concretamente a su art. 3.1, que establece que serán consideradas compraventas los contratos de suministro de mercaderías que tengan que ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte, en nuestro caso, la aerolínea como cliente, que encargue dicha fabricación asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción<sup>834</sup>. Y por último, el TJCE se refiere a la Convención de Nueva York de 1974, sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, cuyo art. 6.2, recoge la misma idea que la Convención de Viena de 1980<sup>835</sup>. Con estas disposiciones, el actual TJUE puede presuponer que el hecho de que en un contrato se establezca que la mercancía que ha de entregarse deba fabricarse o producirse previamente, no provoca que el contrato sea considerado de prestación de servicios, sino que se sigue considerando de compraventa, al menos bajo las condiciones establecidas, en estos preceptos<sup>836</sup>. Se debe aclarar que estos tres instrumentos siguen el criterio de la prestación económica preponderante, a la hora de establecer cuál es la prestación característica

---

<sup>830</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 30.

<sup>831</sup> STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327, apartado 54; STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 31-32; J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 27.

<sup>832</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 34.

<sup>833</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 35.

<sup>834</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 36.

<sup>835</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 37.

<sup>836</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 38.



que debe elegirse como punto de conexión para determinar el tribunal competente, cuando no existe otro vínculo de conexión adecuado<sup>837</sup>.

Además, el TJCE establece en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* que cuando el comprador suministra previamente la totalidad o la mayor parte de los materiales con los que se fabrica la mercancía, es un presupuesto clave para la calificación del contrato como de un contrato de prestación de servicios<sup>838</sup>. Pero en el caso de que el comprador no suministre los materiales, como normalmente ocurre en los contratos en los que se pacta la entrega de una o varias aeronaves civiles que han de fabricarse previamente, no podrá calificarse dicho contrato como de prestación de servicios, sino como un contrato de compraventa de aeronaves. No es habitual que la aerolínea proporcione al fabricante los materiales para fabricar las aeronaves que le va a suministrar.

Por último, el TJCE en dicha sentencia pone de manifiesto que la responsabilidad del proveedor también puede ser un factor que tenga que considerarse, cuando se trata de calificar la obligación característica del contrato. De modo, que cuando el vendedor o fabricante es responsable de la calidad y conformidad con el contrato de la mercancía, como consecuencia de su actividad, es también una circunstancia clave en favor de que el contrato sea calificado como de compraventa de mercaderías. Pero cuando el vendedor es responsable únicamente de realizar una ejecución correcta siguiendo las instrucciones del comprador, entonces sería más conveniente calificar el contrato como de prestación de servicios<sup>839</sup>. En el caso de los contratos en los que se pacta la entrega de la aeronave o aeronaves por parte de un fabricante a una aerolínea, cuando ésta o éstas deben fabricarse previamente -que es en la mayoría de los casos-, el fabricante es el responsable de que la aeronave cumpla con las normas de calidad exigidas por la Unión Europea, para que pueda volar con seguridad. Haciendo referencia a lo dicho al tratar el capítulo de la aeronave, el fabricante tiene que haber obtenido previamente una certificación para poder desarrollar y realizar aeronaves, porque se hace responsable de la ejecución de las mismas -y del soporte a la aerolínea-, y además, cada aeronave individualmente tiene que obtener su correspondiente certificado de aeronavegabilidad para poder volar. Por lo tanto, es evidente que la responsabilidad de la ejecución de la aeronave o aeronaves la tiene el fabricante y no la compañía aérea, con lo que este factor es un indicio claro en favor de que el contrato en el que se pacta la entrega de un pedido de aeronaves que

---

<sup>837</sup> Tal y como estableció el órgano jurisdiccional remitente, el Bundesgerichtshof, en el recurso de casación presentado por *Car Trim* al tener que decidir cuál es el lugar de ejecución de la prestación característica del contrato en cuestión en *Vid. STJCE 25 febrero 2010, Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartado 24.*

<sup>838</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartado 40.*

<sup>839</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartado 42.*

se tienen que fabricar previamente, sea calificado como de compraventa de aeronaves civiles y no como de prestación de servicios.

En consecuencia, con el objetivo de determinar la prestación característica de un contrato en el que las mercancías que tienen que entregarse deben fabricarse o producirse con el objetivo de adaptarse a las necesidades del cliente, siendo este el caso de la adquisición de las aeronaves nuevas, el hecho de que dichas aeronaves nuevas hayan de fabricarse o producirse previamente, no modifica la calificación del contrato en cuestión como contrato de compraventa, tal y como se desprende de la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*<sup>840</sup>. Se debe añadir además, que existen otros aspectos del contrato como el hecho de que el comprador, en nuestro caso, la aerolínea no suministre los materiales, y el hecho de que recaiga sobre el fabricante de las aeronaves la responsabilidad por la calidad y conformidad de la aeronave con el contrato, que consituyen indicios claros a favor de calificar el contrato como contrato de compraventa de mercaderías en el sentido del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>841</sup>.

**262.** Cuando se plantea un litigio derivado de un contrato en el que se pacta la entrega de aeronaves civiles que no son nuevas, sino que son usadas, no se plantea el problema de calificación aludido, puesto que no existe una fabricación previa en la que el cliente, *ad. ex.* la aerolínea, pueda establecer especificaciones concretas para la producción de las aeronaves. Por lo tanto, estos contratos en los que se pacta la entrega de aeronaves civiles usadas serán considerados contratos de compraventa de aeronaves civiles y no contratos de prestación de servicios. Sin embargo, podría darse la circunstancia de que la aerolínea que adquiriera la aeronave usada solicitase que la aeronave tuviera que adaptarse a las nuevas necesidades del cliente, incluyendo al menos que el exterior fuera pintado con los colores y el logo de la aerolínea, o incluso la adaptación del interior a sus exigencias y necesidades. En esta situación, el problema de calificación que pudiera plantearse queda resuelto con los argumentos expuestos en el párrafo anterior al tratar los contratos en los que se pacta la entrega de aeronaves nuevas que han de fabricarse o producirse previamente. Por lo tanto, un contrato en el que se adquieren aeronaves usadas también tiene que ser calificado como contrato de compraventa de mercaderías en el sentido del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, aunque en

---

<sup>840</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 31-33 y 38.

<sup>841</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 40, 42 y 43. Este razonamiento complejo por el que el TJCE llega a esta solución constituye un verdadero manual de instrucciones para establecer la distinción entre la compraventa y la prestación de servicios, en materia de pedidos de bienes que se fabrican (J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 27).

dicho contrato se establezca que las aeronaves usadas deben adaptarse a las especificaciones establecidas por el nuevo cliente.

*b") Determinación del lugar de entrega de la aeronave*

**263.** En primer lugar, ninguna disposición del Reglamento contempla los conceptos de entrega y lugar entrega a efectos del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. No hay que olvidar además que precisamente la finalidad de las llamadas “soluciones directas” por autores como Alfonso-Luis Calvo Caravaca o Javier Carrascosa González, era evitar tener que acudir a las normas de Derecho internacional privado del Estado cuyo tribunal conocía del asunto, por los inconvenientes que implicaba tener que acudir al derecho aplicable para determinar el tribunal competente. Así pues, la intención del legislador europeo con las soluciones directas era la autonomía de los criterios de conexión previstos en el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 excluyendo recurrir a las normas de Derecho internacional privado del foro, así como al Derecho material aplicable<sup>842</sup>.

Por lo tanto, según se puede deducir de la redacción del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, para la determinación del lugar de entrega de la aeronave civil en un contrato de compraventa, se deben distinguir dos posibilidades: o bien que el lugar de entrega de la mercancía –en nuestro caso la aeronave o aeronaves- venga pactado en el contrato; o bien que el lugar de entrega no esté fijado en el contrato.

**264. Lugar de entrega establecido en el contrato.** En principio, para que sea de aplicación art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012), el lugar de entrega de las mercancías debe estar fijado por las partes en el contrato, según se desprende de la expresión “según el contrato” (en inglés “*under the contract*” o en francés “*en vertu de contrat*”) que recoge dicho artículo<sup>843</sup>. En este sentido, el TJCE en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* deja claro que el tribunal que conoce del

---

<sup>842</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 51-53.

<sup>843</sup> La expresión “según el contrato” plantea para algunos autores el dilema de si el pacto entre las partes con respecto al lugar de entrega de las mercancías debe ser válido con arreglo a la Ley que rige el contrato. Como el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no dice nada al respecto, han surgido dos tesis. Una primera tesis está a favor de exigir que el pacto en el que se pacta el lugar de entrega de las mercancías sea un pacto válido con arreglo a la Ley del contrato, argumentado que dicho precepto se refiere a un contrato válido y a un pacto válido. *Vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 99. Una segunda tesis surge del principio básico que ha sido aludido anteriormente en el texto que es evitar tener que acudir a las normas de conflicto y a la Ley que rige el contrato, para determinar el lugar de entrega de las mercancías. Esta segunda tesis es la preferida porque se está respetando la voluntad del legislador, que desarrolló precisamente el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 para que tuviera un carácter autónomo y poder determinar el lugar de entrega de la mercancía en función de las cláusulas del contrato. *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 736.

asunto lo primero que debe hacer es analizar si de las cláusulas del contrato se puede determinar el lugar de entrega de la mercancía, en nuestro caso las aeronaves<sup>844</sup>. Así que, si es posible identificar el lugar de entrega de las aeronaves porque está expresamente designado en las cláusulas del contrato, sin tener que acudir al Derecho material aplicable al contrato, ése será considerado el lugar de entrega en el sentido del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>845</sup>.

De lo anteriormente expuesto, se derivan varias consecuencias que deben señalarse aquí. Una de ellas es que es posible una designación oral del lugar de entrega de la aeronave<sup>846</sup>. Pero es más difícil aceptar una designación tácita o implícita de este lugar; aunque siempre que pudiera probarse, debería ser admitido, ya que sería compatible con el espíritu del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>847</sup>. Además, en las cláusulas del contrato es posible que encontremos una referencia no al lugar preciso de entrega, sino a un Incoterm que contenga la obligación de entrega en un determinado lugar, como es el caso de un incoterm EXW Madrid (*Ex Works Madrid*), que quiere decir que la entrega de la mercancía, así como la transmisión de los riesgos, se considera realizada en la fábrica o en las instalaciones del vendedor o fabricante en Madrid<sup>848</sup>. Pues bien, fue en la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA* cuando el TJUE estableció que el uso de un Incoterm en una cláusula contractual puede servir para determinar el lugar de entrega, ya que según el TJUE “*el órgano jurisdiccional nacional debe tener en cuenta todos los términos y todas las cláusulas pertinentes de dicho contrato, incluidos, en su caso, los términos y cláusulas generalmente reconocidos y consagrados por los usos mercantiles internacionales, como los Incoterms, dado que permiten identificar dicho lugar de manera clara*”<sup>849</sup>.

**265.** En cualquier caso, lo que dejan claro tanto la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* como la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA* es que si de las cláusulas

---

<sup>844</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 54.

<sup>845</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 55.

<sup>846</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 727.

<sup>847</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 727. Como el objeto de nuestro estudio son los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, no es de aplicación la Convención de Viena de 1980, por lo que no se pueden utilizar los Incoterms de forma objetiva recogidos en el art. 9.2 de la Convención para determinar tácitamente el lugar de entrega de la mercancía. Pero además, a partir de la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA* el TJUE elimina esta posibilidad también para los contratos de compraventa internacional a los que sí se les aplica la Convención de Viena de 1980, puesto que en la misma el TJUE deja claro que si no hay un pacto de entrega de la mercancía, ésta se entiende realizada en el lugar de la “entrega material”, donde efectivamente el comprador puede disponer o podría disponer de sus mercancías en el “destino final de la operación de compraventa”. *Vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 107.

<sup>848</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) nº 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>849</sup> STJCE 9 junio 2011, *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, C-87/10, *Rec.* 2010, p. I-00000, apartado 22.

del contrato, entre las que bien puede estar un Incoterm, se puede deducir de manera clara el lugar de entrega de la mercancía, sin tener que acudir a la ley que rige el contrato, el tribunal competente será el correspondiente a dicho lugar en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>850</sup>.

Esta prohibición del TJUE de no poder acudir al Derecho material aplicable para determinar el lugar de entrega de las mercancías sino al lugar de entrega fijado en el contrato, ha sido objeto de críticas porque podría darse el caso de que la Ley aplicable al contrato internacional invalidara esa cláusula contractual, pero sin embargo sería perfectamente válida para determinar el tribunal competente<sup>851</sup>. Y esto es así porque para el TJUE, el contenido de la Ley aplicable al contrato es irrelevante a la hora de determinar el tribunal competente por el lugar de entrega fijado, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Esta decisión del TJUE aunque haya sido criticada, a nuestro modo de ver, está en consonancia con la razón de ser del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, que como ya se ha dicho consistía en que para determinados contratos como los contratos de compraventa, en nuestro caso de aeronaves civiles, el juez que conozca del caso pueda determinar directamente el tribunal competente por el lugar fijado en el contrato, sin tener que acudir al Derecho material aplicable al contrato<sup>852</sup>. Determinados autores consideran además, paradójico que las partes tengan el poder de fijar el tribunal competente mediante una cláusula del contrato relativa al lugar de ejecución del mismo, pero que por otro lado, no debe cumplir con los requisitos establecidos para toda cláusula sumisión expresa en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012<sup>853</sup>. Sin embargo, tampoco podemos estar de acuerdo con esta crítica porque son dos preceptos distintos – el foro de la sumisión expresa y el foro especial por razón de la materia-, cuya redacción está fundamentada en presupuestos distintos y por tanto, no deben ser comparables, con lo que no se pueden pedir los mismos requisitos para dos preceptos que son diferentes en su razón de ser.

**266.** Además, para que el pacto sobre el lugar de ejecución de las obligaciones establecido en una cláusula contractual sea válido en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 se tiene que verificar que existe una auténtica voluntad de las partes en la determinación del lugar de entrega de

---

<sup>850</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 55; STJCE 9 junio 2011, *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, C-87/10, *Rec.* 2010, p. I-00000, apartado 16.

<sup>851</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 118.

<sup>852</sup> El TJUE en este sentido abandona la senda establecida por la jurisprudencia de la sentencia *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, según la cual es la *lex causae* la que debe determinar la validez de la cláusula de determinación de la entrega de las mercaderías, cuando todavía estaba en vigor el Convenio de Bruselas de 1968.

<sup>853</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 728.

las mercaderías, en nuestro caso, las aeronaves civiles<sup>854</sup>. Por lo tanto, en el caso de que haya habido error o dolo por cualquiera de las partes en el consentimiento para la fijación del lugar de entrega de las aeronaves civiles, dicho pacto no sería válido. De acuerdo con los criterios inspiradores del art. art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 como no se puede acudir a la Ley del contrato para determinar la existencia o no de una verdadera voluntad de las partes por fijar el lugar de entrega de las aeronaves civiles, algunos autores proponen que el tribunal tendrá que acudir a criterios interpretativos independientes, generales, adaptados al contrato en cuestión y al contexto internacional del mismo. Esta interpretación que hacen algunos autores es lógica nuestro modo de ver, puesto que se trata de determinar si existe una verdadera voluntad de las partes por fijar el lugar de entrega, sin tener que remitirse al Derecho aplicable al contrato.

**267. Lugar de entrega no señalado en el contrato.** Si el lugar de entrega no está fijado en el contrato, el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no debería ser de aplicación puesto que en la redacción de dicho precepto aparece la expresión “según el contrato”, arriba interpretada, como presupuesto para su aplicabilidad, en cuyo caso debería recurrirse a la Ley que rige el contrato para fijar el lugar de ejecución de la obligación litigiosa incumplida, en virtud de los arts. 7.1.a) y 7.1.c) del Reglamento 1215/2012<sup>855</sup>.

Sin embargo, como el objetivo que tenía el legislador cuando desarrolló el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 era que dicho artículo tuviera un carácter autónomo, de forma que para algunos contratos -entre los que estaban los contratos de compraventa de aeronaves civiles- se pudiera determinar el tribunal competente sin tener que acudir al Derecho material aplicable al contrato, el TJUE en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* obvia la expresión “según el contrato” y establece que incluso aunque las partes no hayan pactado en el contrato el lugar de entrega de la mercancía, ésta deberá determinarse de una manera material, o lo que es lo mismo sin acudir a la Ley del contrato, en función de “*algún otro criterio que se atenga a la génesis, los objetivos y el sistema del Reglamento*” tal y como se cita textualmente en dicha sentencia<sup>856</sup>.

**268.** A efectos de determinar tal criterio autónomo, el órgano jurisdiccional remitente, el *Bundesgerichtshof*, teniendo en cuenta que se trata de una venta por correspondencia, ofrece dos

---

<sup>854</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 727.

<sup>855</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 727.

<sup>856</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartado 57.

posibilidades para establecer el lugar de entrega de las mercancías, si no existe una cláusula contractual que lo determine, que son el lugar de la entrega material de la mercancía al comprador y el lugar de la entrega al primer transportista para su transmisión al comprador<sup>857</sup>. Pues bien, el TJUE consideró que el lugar de la “entrega material” de las mercaderías, como lugar del “destino final”, se adaptaba mejor a los objetivos del actual Reglamento 1215/2012 –antiguo Reglamento 44/2001-, de otorgar la competencia judicial internacional a un tribunal próximo y que fuese previsible para las partes, puesto que las mercancías, que son en definitiva el objeto material del contrato, en principio deberían encontrarse en ese lugar del destino final tras la ejecución del propio contrato<sup>858</sup>. Con esta decisión el TJUE lo que parece es asimilar el lugar de la entrega efectiva de las mercancías con el lugar del destino final de las mismas, que sería el establecimiento del comprador y que aunque a veces es así, en muchos casos no<sup>859</sup>.

Pero lo que más sorprende es que en la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, el TJUE llegó a la misma conclusión en el caso de que de las cláusulas del contrato, entre las que puede estar un Incoterm, no pudiese determinarse el lugar de entrega de la aeronave<sup>860</sup>. Y esto a pesar de que en la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA* se estaba decidiendo sobre una venta en plaza y no sobre una venta por correspondencia, que era el caso que se había planteado en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*<sup>861</sup>. Es más, la Abogado General J. KOKOTT estableció en las conclusiones que presentó el 3 de marzo de 2011 al asunto *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA* que las soluciones a las que llega el TJUE en el caso *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* deben aplicarse con carácter general a todos los contratos de compraventa internacional y no sólo a la venta por correspondencia o a distancia aunque reconoce que la determinación del lugar de entrega plantea problemas particulares en el caso de la venta por correspondencia<sup>862</sup>. Sin embargo, si el comprador va a recoger la mercancía al establecimiento del vendedor, como es el caso planteado en la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, no estaríamos ante una venta a distancia, sino que estaríamos ante una venta en plaza, alcanzándose el

<sup>857</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartado 58.

<sup>858</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartados 60-61.

<sup>859</sup> J.-P. BERAUDO/M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>860</sup> STJCE 9 junio 2011, *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, C-87/10, Rec. 2010, p. I-00000, apartado 26.

<sup>861</sup> En la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, el TJUE estableció que se tenían que tener en cuenta para la determinación del lugar de entrega de las mercancías las cláusulas que recogieran los Incoterms y como en el contrato existía una cláusula “Resa: franco nostra sede”, que se correspondía con el Incoterm Ex Works 2000 (franco fábrica revisión del año 2000), el lugar de entrega de la mercancía se entendió realizado en el establecimiento de la sociedad vendedora, Vicenza (Italia). Así que en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 los tribunales competentes serían los de Vicenza. Pero lo más importante es destacar que el Incoterm *Ex Works* se correspondería con una venta en plaza.

<sup>862</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, n° 2, Octubre 2012, p. 119.

destino final de la operación de compraventa en el establecimiento del vendedor, Vicenza (Italia) lugar donde se considera entregada la mercancía<sup>863</sup>. Con lo cual, de no haber constado por escrito el Incoterm *Ex Works* en el contrato firmado entre *Electrosteel Europe SA* y *Edil Centro SpA*, la solución a la que se habría llegado en ausencia de dicho pacto hubiera sido completamente distinta, pues se habría considerado como lugar de entrega para determinar el tribunal competente, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, el lugar del destino final de la operación de compraventa, que es el establecimiento del comprador, Arles (Francia), aunque la operación de compraventa se hubiera llevado a cabo de la misma forma, tras haber realizado un acuerdo tácito entre las partes. Y todo ello, porque de no haberse pactado el Incoterm en el contrato de compraventa se hubiera considerado una venta por correspondencia o a distancia y no una venta en plaza.

Pero no es sólo criticable en el sentido aludido que el TJUE establezca la misma solución para casos distintos, es decir que no distinga entre la venta por correspondencia y la venta en plaza, sino que además en el caso de la venta por correspondencia la solución es contraria a toda práctica comercial internacional cuando la compraventa internacional implica un transporte de mercancías<sup>864</sup>. Efectivamente como bien señala la Abogado General en sus conclusiones a la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, en la venta por correspondencia se plantean problemas particulares en la determinación del lugar de entrega, puesto que en la mayoría de los casos al contratar a un tercero transportista, no es fácil determinar dónde se considera realizada la entrega efectiva de la mercancía –y por tanto la transmisión de los riesgos- al comprador y lo más importante, que ese lugar no tiene por qué coincidir con el lugar de “destino final” de la operación de compraventa, que es el que se ha de tener en cuenta para determinar el tribunal competente, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. En la venta por correspondencia puede ocurrir que el vendedor contrate todo el transporte hasta el establecimiento del comprador, en cuyo caso el lugar de la entrega efectiva de la mercancía coincide con el lugar de destino final de la mercancía y sólo en estos casos tendría sentido la solución adoptada por el TJUE en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*<sup>865</sup>. Pero en muchos otros casos, el vendedor puede o bien contratar sólo al primer transportista o bien contratar además al transportista principal salvo al último transportista hasta su destino final en el establecimiento del comprador, con lo que en cualquiera de

---

<sup>863</sup> Tal y como establece en el apartado 53 de sus conclusiones, la Abogado General al asunto *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, criticando las soluciones del caso *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*. Vid. E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 119.

<sup>864</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 119.

<sup>865</sup> En estos casos ya no se trataría de ventas por correspondencia, sino que estaríamos ante ventas a la llegada.



estos casos el lugar de la entrega efectiva de la mercancía – y por tanto el lugar donde se produce la transmisión de los riesgos- será distinto del lugar de destino final de las mercancías.

Los Incoterms creados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional, para regular entre otros problemas el lugar de la entrega de las mercancías y la transmisión de los riesgos en el marco de la compraventa internacional, establecen claramente cuál es el lugar de entrega de las mercancías y por tanto dónde se produce la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador<sup>866</sup>. Por eso, existen autores que consideran que la solución adoptada por el TJUE en ambas sentencias es contraria no sólo a los Incoterms, sino también a la Convención de Viena de 1980 en su art. 31 -que en definitiva viene a recoger de nuevo los Incoterms-, aunque ésta no sea de aplicación; pero que debería haberse tenido en cuenta porque se trata de uno de los instrumentos normativos uniformes más importantes en materia de contratos internacionales, de hecho está en vigor en 78 países entre los que se encuentran los Estados miembros de la Unión Europea, a excepción de Malta, Irlanda, Portugal y el Reino Unido<sup>867</sup>.

**269.** Sin embargo, en opinión de otros autores, el hecho de que para la determinación del lugar de entrega de las mercancías, a falta de pacto, se tenga que acudir al lugar en el que el comprador hubiera podido disponer efectivamente de las mercancías en el destino final de la operación de compraventa, supone para el TJUE solucionar el problema de tener que averiguar el lugar de la entrega efectiva, a efectos de transmisión de los riesgos, que en ocasiones es el lugar de la entrega de la mercancía al primer transportista -tal y como toma en consideración el TJUE en el apartado 58

---

<sup>866</sup> Los Incoterms E y D se consideran de entrega directa porque la entrega se produce directamente al comprador o bien en el establecimiento del vendedor (E) o bien en el establecimiento del comprador (D). Los Incoterms F y C se consideran de entrega indirecta, porque la entrega del vendedor al comprador se entiende realizada cuando las mercancías se entregan al transportista elegido, según la revisión de los Incoterms del 2010 -no tiene por qué ser el primer transportista, tal y como se establece en la Convención de Viena de 1980 y en las anteriores revisiones de los Incoterms-, aunque la mercancía no haya llegado a su destino final.

<sup>867</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 119; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 728. El papel de la Convención de Viena de 1980 en la determinación del lugar de entrega de las mercancías ha llevado a dos corrientes de pensamiento, independientemente de que la Convención de Viena de 1980 sea de aplicación o no. Según algunos tribunales y lo que es más importante para el TJCE, a efectos del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no es relevante el lugar de entrega fijado por la Convención de Viena de 1980, que es el lugar de entrega de las mercancías al primer transportista. *Vid.* Sent. Tribunal de Rovereto, Italia, 24 agosto 2006; Sent. Tribunal de Verona, Italia, 22 febrero 2005; STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 58-60; STJCE 9 junio 2011, *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, C-87/10, *Rec.* 2010, p. I-00000, apartado 26. Sin embargo, otros tribunales como la Corte di Cassazione italiana o incluso algunos autores consideran que la Convención de Viena de 1980 debe ser utilizada para determinar el lugar de entrega de las mercancías, porque constituye parte del “patrimonio jurídico de la Unión Europea”, de modo que para ellos la entrega de las mercancías se entiende realizada cuando las mercancías se entregan al primer transportista, en virtud del art. 31 de la Convención de Viena de 1980. *Vid.* Ordenanza Corte Cass. Italia, 27 septiembre 2006; Ordenanza Corte Cass. Italia, 14 mayo 2007; Ordenanza Corte Cass. Italia, 14 junio 2007; Ordenanza Corte Cass. Italia, 20 junio 2007.

de la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* y tal y como establece la Convención de Viena de 1980 en su art. 31-, pero que en otros casos, es el lugar de la entrega de la mercancía al transportista principal –tal y como se recoge en algunos Incoterms-<sup>868</sup>.

La simplificación realizada por el TJUE a la hora de determinar el lugar de la entrega de las mercancías, en defecto de pacto, pretende solucionar la complejidad que surge cuando se trata de una compraventa internacional, en la que además del contrato propio de compraventa existen varios contratos de transporte, para poder llevar a cabo dicha operación comercial. Sin embargo, el TJUE al intentar solventar un problema puede no darse cuenta de que está generando otro, porque se puede dar el caso de que haya dos lugares de ejecución de la obligación de entrega distintos: uno que será el lugar de la entrega material al comprador, con el objeto de determinar el tribunal competente, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012; y otro que será el que indique la Ley reguladora del contrato según las normas de Derecho internacional privado, para precisar si realmente se ha producido la ejecución de la obligación de entrega por parte del vendedor, que es el lugar relevante para precisar si se han incumplido los términos de la obligación de entrega de la mercancía<sup>869</sup>. Podría ocurrir que la entrega material se produzca en un lugar distinto del lugar en el que se realiza la entrega efectiva, que es donde se consideran transmitidos los riesgos del vendedor al comprador, si la ley del contrato que regula la transmisión de los riesgos establece una solución distinta a la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*<sup>870</sup>.

**270.** Para algunos autores lo anteriormente planteado genera inseguridad jurídica<sup>871</sup>. Sin embargo, a pesar de ello, a favor de las soluciones adoptadas en estas dos sentencias, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* y *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, se puede decir que en nuestra opinión el TJUE ha intentado separar, en materia de contratos de compraventa y de prestación de servicios, la competencia judicial internacional de la ley aplicable, de forma que para determinar el tribunal competente el juez no tenga que determinar previamente la ley que rige el contrato, que por eso precisamente se crearon las “soluciones directas” recogidas en art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, por economía en tiempo y costes procesales.

En nuestra opinión, lo relevante para el TJUE, es tener un criterio autónomo para determinar el lugar de entrega de la mercancía, a falta de cláusula contractual entre las partes que lo estipule, que

---

<sup>868</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>869</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, n° 2, Octubre 2012, p. 120.

<sup>870</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, n° 2, Octubre 2012, p. 120.

<sup>871</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, n° 2, Octubre 2012, p. 120.

en el caso de la venta por correspondencia es el lugar de entrega material de las mercaderías al comprador, entendiendo ese lugar como el lugar de destino final de la operación de compraventa, tal y como se puede extraer de las dos sentencias, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* y *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*. Por ello, el TJUE en los casos de venta por correspondencia no atribuye ninguna importancia al lugar donde de hecho se entregan las mercancías<sup>872</sup>.

Además, es evidente que a falta de pacto entre las partes, la solución adoptada en ambas sentencias por el TJUE, está privilegiando al foro del comprador, que es precisamente lo contrario de si se recurre al derecho material aplicable, especialmente si es de aplicación la Convención de Viena de 1980, pues bajo dicho instrumento internacional, la entrega de la mercancía del vendedor al comprador se considera realizada en el lugar donde dicha mercancía se pone a disposición del primer transportista<sup>873</sup>. Como ya se ha dicho, la Convención de Viena de 1980 no es de aplicación a las aeronaves, sin embargo el criterio de determinación del lugar de la entrega mercancías por el lugar de entrega de las mismas al primer transportista es una opción tenida en cuenta por el TJUE antes de llegar a su decisión final en la sentencia *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, y esto es así precisamente porque es un criterio que entra dentro de los usos y costumbres del comercio internacional, además de que se debe reconocer que se utiliza más en el lenguaje jurídico que el lugar de “destino final” de la operación de compraventa como lugar de entrega de las mercancías<sup>874</sup>.

**271.** Algunos autores consideran de hecho, que el TJUE se equivocó en ambas sentencias *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* y *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, y que para la determinación del lugar de entrega de la mercancía a través de una estipulación tácita se podía haber recurrido a los Incoterms, ya que recogen las diferentes prácticas del comercio internacional; de la misma forma que se tienen en cuenta los Incoterms cuando éstos se pactan en una cláusula contractual, tal y como se estipula en la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*<sup>875</sup>. El TJUE en dicha sentencia, sin embargo, establece claramente que no se pueden aplicar los Incoterms si no se incluyen en una cláusula contractual y que de ninguna manera, podrá acudir al Derecho

---

<sup>872</sup> En los casos de venta en plaza o venta a la llegada sí que es posible determinar un lugar de entrega material efectiva de las mercancías del vendedor al comprador que es el establecimiento del vendedor y el establecimiento del comprador respectivamente (J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 29)

<sup>873</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 29.

<sup>874</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>875</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, n° 2, Octubre 2012, p. 120.

material aplicable al contrato, solución que para estos mismos autores también es mejor, que la opción adoptada finalmente por el TJUE, porque en muchos casos sería de aplicación el art. 31 de la Convención de Viena de 1980 –que viene a recoger los Incoterms en defecto de pacto–, aunque dicho instrumento internacional en materia de contratos internacionales no sería aplicable si estuviéramos ante un contrato de compraventa de aeronaves civiles, que es el objeto del presente trabajo<sup>876</sup>.

La única solución posible para el TJUE de acudir al lugar de la entrega material de las mercancías, entendiendo ésta como el lugar de “destino final” de la operación de compraventa ha sido incluso criticada por la Abogado General del Estado en sus conclusiones a la sentencia *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, porque con la expresión “lugar de entrega material al comprador” hubiera sido suficiente ya que en su opinión es un criterio suficientemente claro y previsible para ambas partes, por lo que sobraría la expresión “destino final de la operación de compraventa”<sup>877</sup>. Sin embargo, en nuestra opinión la citada expresión no sobra porque en el caso de una compraventa por correspondencia, en la que existe un tercero que es el transportista, como ya se ha dicho en reiteradas ocasiones. En cuyo caso, al no existir una entrega material efectiva del vendedor al comprador, para solucionar este problema el TJUE añade la expresión “destino final de la operación de compraventa”, para que independientemente de dónde se produzca la entrega efectiva, se tenga en cuenta únicamente el lugar de entrega material en el que el comprador adquirió o debiera adquirir la posibilidad de disponer efectivamente de dichas mercancías en el “destino final” de la operación de compraventa.

**272.** En todo caso es aconsejable que las partes reflejen por escrito en el contrato todos los aspectos del contrato que puedan llevar a controversia, en este caso el lugar de entrega de las mercancías o bien a través de una cláusula contractual específica o bien a través de un Incoterm, que no sólo indica el lugar de entrega sino también aspectos tan importantes como dónde se transmiten los riesgos del vendedor al comprador o cual de las dos partes, comprador o vendedor, debe asumir qué costes.

Otra posibilidad, para evitar la aplicación del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 y que ya se ha apuntado anteriormente es incluir una cláusula atributiva de competencia judicial internacional, en virtud del art. art. 25 del Reglamento 1215/2012 que recoge la sumisión expresa, para otorgar la competencia a un determinado tribunal de un Estado miembro que ambas partes hayan pactado

---

<sup>876</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 121.

<sup>877</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 121.

previamente. Por otro lado, parece más complicado que las partes eviten la aplicación del artículo 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, a través de la sumisión tácita a un tribunal de un Estado miembro, en virtud del artículo 26 del Reglamento 1215/2012 una vez que se ha planteado el litigio<sup>878</sup>.

**273.** En nuestro caso, los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, debemos distinguir entre que el objeto del contrato sean aeronaves nuevas o que sean aeronaves usadas.

Si estamos ante un contrato de compraventa de aeronaves nuevas, evidentemente lo habitual debe ser que el lugar de entrega de las aeronaves venga pactado en el contrato, que será normalmente el lugar en el que la aeronave se fabrique, por la dificultad de transportar una aeronave completa. Sin embargo, lo habitual es que la entrega se realice en los establecimientos del fabricante, que pueden ser varios, no suelen tener tan sólo un lugar donde se lleva a cabo la fabricación, pues los fabricantes son empresas multinacionales, con fábricas en distintos países. Este proceso de establecimiento cada vez en más países se ha incrementado en los últimos años, para poder ofrecer sus servicios a sus clientes, en el caso de Airbus a los posibles clientes del continente americano y en el caso de Boeing, a los potenciales clientes europeos.

Si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves usadas, al igual que en las aeronaves nuevas, también es habitual que el lugar de entrega se pacte en el contrato, pero si las partes del contrato ya no son el fabricante y la aerolínea, sino que son dos aerolíneas, dicho lugar de entrega será un lugar acordado por ambas partes, que les convenga a las dos. Pero podría suceder que no se pactase claramente en el contrato, lo cual sería más inusual en el caso de que una de las partes en el contrato fuese el fabricante.

**274. *Múltiples lugares de entrega en un mismo Estado miembro.*** Aunque en principio no parece que sea muy probable en el caso de un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre un fabricante y una aerolínea o entre dos aerolíneas, podría darse el caso de que se planteara una compraventa con múltiples lugares de entrega, previstos en dicho contrato.

**275.** Si existen numerosos lugares de entrega en el contrato de compraventa de mercancías, en principio sería lógico pensar que al no existir un único lugar de entrega, los parámetros para la aplicación del artículo 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no se cumplen, por lo que sería de aplicación el artículo 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, en virtud del cual habría que determinar el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida. Sin embargo, tal y como se refleja en

---

<sup>878</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 122.

las sentencias *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH* y *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, el TJUE establece que art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 se aplica tanto si existe sólo uno como si existen varios lugares de entrega<sup>879</sup>. Al establecer en dicho precepto, de forma autónoma, como lugar de cumplimiento el lugar en el que debe cumplirse la obligación que caracteriza el contrato -que es la entrega de las mercancías en el caso de los contratos de compraventa-, el legislador comunitario quería centralizar la competencia judicial en dicho lugar de entrega para todos los litigios relativos a todas las obligaciones contractuales y que hubiera un único tribunal competente para todas las demandas basadas en un mismo contrato<sup>880</sup>.

**276.** Por lo tanto, si se trata de un contrato de compraventa de mercancías en el que existen diferentes lugares de entrega pero ubicados dentro de un mismo Estado, el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 es aplicable. Ahora bien, tal y como establece el TJUE en la sentencia *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, hay que buscar dentro de los múltiples lugares de entrega el lugar que garantice el vínculo de conexión más estrecho entre el contrato y el órgano jurisdiccional competente, y esto se produce en el lugar correspondiente a la entrega principal<sup>881</sup>. En dicha sentencia, el TJUE añade además que el lugar de entrega principal debe determinarse en función de criterios económicos<sup>882</sup>.

Sin embargo, si no es posible determinar un lugar de entrega principal, sino que cada lugar de entrega tiene una vinculación suficiente con el litigio, entonces el demandante puede ejercitar su acción contra el demandado ante el tribunal del lugar de entrega de su elección, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>883</sup>.

**277. Múltiples lugares de entrega en distintos Estado miembros.** Podría darse el caso de que se tratase de un contrato de compraventa en el que existiesen diferentes lugares de entrega, pero situados en distintos Estados miembros.

---

<sup>879</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, Rec. 2007, p. I-03699, apartado 28; STJCE 9 julio 2009, *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, C-204/08, Rec. 2009, p. I-06073, apartado 36.

<sup>880</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, Rec. 2007, p. I-03699, apartado 39; STJCE 9 julio 2009, *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, C-204/08, Rec. 2009, p. I-06073, apartado 36.

<sup>881</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, Rec. 2007, p. I-03699, apartado 40; J.-P. BERAUDO/M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>882</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, Rec. 2007, p. I-03699, apartado 40; J.-P. BERAUDO/M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

<sup>883</sup> STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, Rec. 2007, p. I-03699, apartado 42; J.-P. BERAUDO/M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 28.

En tal caso, seguiría siendo de aplicación el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, tal y como establece de nuevo el TJUE en la sentencia *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, ya que aunque el objeto del litigio en esta sentencia es un contrato de prestación de servicios, es perfectamente válido para los contratos de compraventa de mercancías, pues los dos tipos de contratos son regulados por este precepto. Así pues, el TJUE afirma en la sentencia *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, que las mismas consideraciones tenidas en cuenta en la sentencia *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, anteriormente señaladas, son también aplicables a los contratos de prestación de servicios -en nuestro caso los contratos de compraventa de mercaderías-, incluidos los casos en los que la prestación o la compraventa no se lleve a cabo en un único Estado miembro<sup>884</sup>.

Por tanto, si existen diferentes lugares de entrega en diferentes Estados miembros y es posible identificar uno como el lugar donde se produce la entrega principal, el tribunal competente será el del Estado miembro correspondiente a ese lugar de entrega principal. Ahora bien, para determinar dicho lugar de entrega principal debe acudir a criterios fácticos<sup>885</sup>.

Pero si no puede determinarse un lugar de entrega principal, sino que existen diversos lugares de entrega situados en Estados miembros distintos con vinculación suficiente todos ellos con el litigio, el demandante puede presentar su demanda, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, ante los tribunales de cualquiera de los Estados miembros donde se producen las entregas de las mercancías<sup>886</sup>.

**278. Múltiples lugares de entrega en distintos Estado miembros y terceros Estados.** Podría darse el caso de que los lugares de entrega de la mercancía se sitúen tanto en Estados miembros como no miembros del Reglamento 1215/2012 y no existiese un lugar de entrega principal de la mercancía. En estos casos, el demandante a su elección podría presentar la demanda ante el tribunal de uno de los Estados miembros donde se lleven a cabo las entregas de las mercancías<sup>887</sup>.

En el caso de que dicho lugar de entrega en ese Estado miembro presentase un carácter marginal o secundario y que la entrega principal de la mercancía tuviera lugar en el territorio de un tercer Estado, será el demandado el que deberá probar todo esto, para justificar la falta de

---

<sup>884</sup> STJCE 9 julio 2009, *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, C-204/08, Rec. 2009, p. I-06073, apartado 36.

<sup>885</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p 730.

<sup>886</sup> STJCE 9 julio 2009, *Peter Rehder c. Air Baltic Corporation*, C-204/08, Rec. 2009, p. I-06073, apartado 44.

<sup>887</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p 730.

competencia de los tribunales de dicho Estado miembro<sup>888</sup>. Pero si no lograra probarlo, los tribunales del Estado miembro donde tiene lugar una de las entregas, a la entera elección del demandante, son competentes en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>889</sup>.

**279.** En el caso de que los lugares de entrega fueran muy numerosos o indefinidos, en principio, el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 seguiría siendo de aplicación, pero no conduciría a un lugar de entrega único, tal y como se pretende con la redacción de dicho precepto<sup>890</sup>.

En estas situaciones, el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 no permite determinar un lugar de entrega que garantice la previsibilidad del tribunal competente, por no mencionar el elevado riesgo de sentencias contradictorias, al haber múltiples tribunales estatales que pudieran llegar a conocer de las pretensiones derivadas de un mismo contrato<sup>891</sup>. En estos casos, aunque el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 es de aplicación, quedaría desactivado.

b') *Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de cumplimiento de la obligación presuntamente incumplida (arts. 7.1.a) y 7.1.c)*

**280.** Pueden plantearse litigios sobre contratos de compraventa de aeronaves civiles en que no sea de aplicación el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, por lo que no podremos determinar el tribunal internacionalmente competente a través de la determinación del lugar de entrega de la aeronave o aeronaves, sino que habrá que acudir a lo dispuesto en el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, que establece que cuando la letra b) no fuera aplicable, habrá que acudir a la letra a). Luego, el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012 nos remite art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, que establece que será competente el tribunal del Estado miembro correspondiente al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida.

**281.** De la redacción del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 podemos deducir que no va a ser de aplicación dicho precepto, es decir, que no se podrá acudir al lugar de entrega de la aeronave o aeronaves para determinar el tribunal competente, cuando o bien haya un pacto en contrario entre

---

<sup>888</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 730.

<sup>889</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 730.

<sup>890</sup> STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699, apartado 49.

<sup>891</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 730.



las partes, cuando el lugar pactado de entrega de la aeronave o aeronaves sea un Estado no miembro o por último, cuando no se haya fijado previamente el lugar de entrega de la aeronave o aeronaves.

Las partes pueden efectivamente pactar que aunque se trate de un contrato de compraventa de aeronaves, el tribunal competente no se determine mediante el lugar de entrega de dichas aeronaves, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, de forma que prefieren que la competencia se decida de forma separada para cada obligación litigiosa incumplida, por su lugar de incumplimiento, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012. La interpretación de la expresión “salvo pacto en contrario” ha sido el origen de discusiones importantes, al igual que la expresión “según el contrato” antes explicada<sup>892</sup>. Sin embargo, lo importante es resaltar que en el foro especial en materia de contratos, recogido en el art. art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, el legislador comunitario da preferencia a la autonomía de la voluntad de las partes, de forma que éstas pueden pactar en el contrato el lugar de entrega de las aeronaves, para que el tribunal competente sea el correspondiente al lugar de entrega de la aeronaves, tal y como se deduce de la expresión “según el contrato” o bien pueden decidir pactar en contra para que el tribunal competente no sea el correspondiente al lugar de entrega de la aeronave, tal y como se deduce de la expresión “salvo pacto en contrario”<sup>893</sup>.

Además, tampoco va a poder determinarse el tribunal competente en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, cuando las partes pacten en el contrato de compraventa que la entrega de la aeronave o aeronaves se realice en un lugar que no pertenezca a un Estado miembro. *Ad. ex.* si se plantea un litigio por un impago derivado de un contrato de compraventa de aeronaves entre Airbus y American Airlines en el que se pacta que la entrega de las aeronaves tenga lugar en (Texas) California y que el pago se realice en Toulouse, para determinar el tribunal competente no es de aplicación el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, puesto que la entrega no tiene lugar en ningún Estado miembro; sino que tendremos que determinar el tribunal competente en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, así que los tribunales competentes para conocer del litigio serán los correspondientes al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, que en este caso es

---

<sup>892</sup> Determinados autores han interpretado la expresión “salvo pacto en contrario” del art. art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 de forma que la “solución directa” recogida en dicho precepto no puede ser de aplicación cuando las partes hayan pactado en el contrato establecer un lugar de pago del precio, con lo cual debería aplicarse el art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, que lleva al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida. Sin embargo, esta interpretación de que el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 solo puede aplicarse cuando el lugar de pago del precio no está fijado en el contrato, no se puede deducir de dicho precepto, además de que vuleven a aparecer los problemas que se querían evitar con la redacción del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, es decir vuleve a haber múltiples lugares de ejecución en relación con el mismo contrato y se tiene que acudir a la Ley que rige el contrato para averiguar si el lugar del pago del precio es válido conforme a dicha Ley. (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 736).

<sup>893</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 45 y 46.

el pago, luego podrían ser competentes los tribunales de Toulouse, siempre y cuando dicho lugar pactado en el contrato se ajuste a la Ley que rige el contrato, como ya se estudiará en profundidad en este apartado. Aunque lo habitual es que se pacte el lugar de entrega de la aeronave en la oficina central del fabricantes.

Por último, de la redacción del art. art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 se desprende que no se podrá acudir al lugar de entrega de la aeronave para determinar el tribunal competente, cuando no se haya pactado previamente el lugar de entrega de la aeronave o aeronaves y así lo entendieron inicialmente algunos autores. Sin embargo, el TJUE en las sentencias *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl* y *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, tal y como se ha visto anteriormente, estableció que con el objetivo de evitar tener que acudir a la Ley que rige el contrato para determinar el tribunal competente, en caso de tratarse de un contrato de compraventa de mercaderías, como es la compraventa de aeronaves; si de la cláusulas del contrato no se puede deducir el lugar de entrega de la aeronave o aeronaves, entonces era preferible acudir a un criterio autónomo para determinar el lugar de entrega de la aeronave o aeronaves<sup>894</sup>.

Por lo tanto, incluso aunque no se pacte en el contrato internacional de compraventa el lugar de entrega de la aeronave, seguirá siendo de aplicación el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, en contra de la redacción de dicho precepto. Así pues, en la práctica no se va a poder acudir a la “solución directa”, recogida en art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, es decir, que no se podrá acudir al lugar de entrega de la aeronave o aeronaves para determinar el tribunal competente, solamente cuando concurra una de estas condiciones: cuando exista un pacto en contrario entre las partes, o cuando el lugar pactado de entrega de la aeronave o aeronaves sea un Estado no miembro.

**282.** En los casos en los que no opere la individualización directa, no se podrá determinar el tribunal internacionalmente competente a través de la determinación del lugar de entrega de la aeronave o aeronaves, es decir no será de aplicación lo dispuesto en el art. art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. En tal caso, habrá que acudir a lo dispuesto en el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, que a su vez nos remite al art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, el cual establece que será competente el tribunal del Estado miembro correspondiente al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, sin embargo esta obligación incumplida puede ser la entrega de la aeronave o aeronaves, pero también puede ser el pago de la aeronave o aeronaves.

---

<sup>894</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, Rec. 2010, p. I-01255, apartados 52-57; STJCE 9 junio 2011, *Electrosteel Europe SA c. Edil Centro SpA*, C-87/10, Rec. 2010, p. I-00000, apartado 26.

**283. Remisión a la ley aplicable al contrato.** Para concretar el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, la jurisprudencia del TJUE ha seguido la senda ya empezada por la sentencia del caso *Tessili*, en la que se establece que se debe acudir a la Ley aplicable al contrato, la cual se determinará con arreglo a las normas de conflicto del país cuyos tribunales conocen del asunto<sup>895</sup>.

**284.** Por otro lado, el TJCE en la sentencia *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH* estableció que el art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968 (actual art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012), que es el que estaba en vigor cuando se dictó dicha sentencia, debe interpretarse en el sentido de que el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida será determinada conforme al Derecho material por el que se rige la obligación controvertida según las normas de conflicto del tribunal que conozca del litigio, aun cuando estas normas remitan a determinadas normativas legales uniformes<sup>896</sup>.

Existen autores que consideran que de la anterior sentencia no se puede deducir que sea obligatorio en todos los casos acudir a normas de conflictos de leyes, incluso cuando se trata de situaciones en las que se aplica un convenio internacional porque se cumplen las condiciones para su aplicabilidad. En su opinión, cuando una materia está regulada por un convenio de derecho material uniforme y por normas de conflictos de leyes, prevalece la norma material uniforme y sólo se debe acudir a las normas que resuelven conflictos de leyes, cuando no existe norma material específica<sup>897</sup>.

Mientras que el Reglamento Roma I es la norma de conflicto más importante en materia de contratos -y por tanto en materia de contratos de compraventa internacional-, la Convención de

---

<sup>895</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473; STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, *Rec.* 1976, p. 01497; STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, p. 02913; STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-06307; STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, C-420/97, *Rec.* 1999, p. I-06747; STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbauf Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699; STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327.

<sup>896</sup> STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, p. 02913, apartados 27-30. En esta sentencia, los tribunales alemanes fueron considerados competentes por la aplicación de la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Bienes Muebles, anexa al Convenio de La Haya de 1 de julio de 1964, en vigor para Alemania. Dicho instrumento internacional establecía que el lugar de cumplimiento de la obligación del comprador de pagar el precio al vendedor era el del establecimiento de éste o, en su caso, el de su residencia habitual, salvo que las partes hayan estipulado otro lugar de cumplimiento, y como dicho establecimiento resultaba estar en Alemania, los tribunales alemanes eran por lo tanto, competentes para conocer del litigio.

<sup>897</sup> J.-P. BERAUDO, *Droit uniforme et règles de conflit de lois dans les conventions internationales recentes*, JCP G 1992, I 36326 (no sé qué ES JCP ni cómo citarlo); J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 21.

Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, es la norma más relevante sobre derecho uniforme relativa a compraventas internacionales<sup>898</sup>. Sin embargo, dicha convención no es aplicable a la compraventa internacional de aeronaves civiles, aunque sí que es de aplicación a las piezas y repuestos de las aeronaves. Por ello, a pesar de su importancia, la Convención de Viena de 1980 será tratada brevemente, mientras que será estudiado en profundidad el Reglamento Roma I, que entró en vigor el 17 de diciembre de 2009. En virtud del Reglamento Roma I, los tribunales de todos los Estados miembros determinarán el Derecho aplicable a todos los contratos, incluidos los de compraventa de aeronaves, firmados a partir de la fecha antes citada.

Por lo tanto, el Reglamento Roma I no regula de manera material y sustantiva los aspectos relativos al contrato de compraventa internacional de aeronaves, sino que remite su solución a un Derecho aplicable concreto. Así pues el criterio que se sigue en ausencia de pacto, es que se debe acudir a la ley de la residencia habitual del vendedor, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I y será dicha ley la que determine el lugar de ejecución de la obligación contractual presuntamente incumplida.

**285.** A continuación, se van a analizar brevemente algunos ejemplos sobre cómo algunas de las leyes de los Estados miembros concretan el lugar de ejecución de la obligación litigiosa incumplida.

En la sentencia *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, tras plantearse la cuestión prejudicial, el TJCE esclareció que un contrato de propiedad intelectual no podía ser considerado un contrato de prestación de servicios, por lo que para determinar la competencia judicial internacional, se debía acudir al lugar de cumplimiento de la obligación presuntamente incumplida, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Dado que la obligación presuntamente incumplida era el pago, la Ley austríaca, que era la que regía el contrato en virtud de las normas de conflicto austríacas, establecía que el pago debía realizarse en Austria, por lo que los tribunales austríacos podrían declararse competentes en virtud art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012<sup>899</sup>.

---

<sup>898</sup> Aunque la Convención de Viena de 1980 no es de aplicación para los contratos de compraventa de aeronaves, se ha planteado la cuestión de que puesto que la Convención de Viena de 1980 y el Reglamento Roma I regulan el contrato de compraventa internacional, cuál de los dos prevalece en su aplicación. En opinión de algunos autores, los jueces deben aplicar la Convención de Viena de 1980, al tratarse de una norma especial en materia de contratos de compraventa de mercaderías y porque lo regula de una forma material y sustantiva. *Vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, “El Convenio de Roma de 1980 ante los tribunales españoles: Balance de 15 años de vigencia”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ E. CASTELLANOS RUIZ (DIRS.), *La Unión Europea ante el Derecho de la Globalización*, Colex, Madrid, 2008, pp. 121-188; E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento Roma I sobre al ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009, pp.163 y ss.; E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, p. 98.

<sup>899</sup> STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327.

Por otro lado, en Derecho italiano, el lugar de cumplimiento de la obligación del pago es el domicilio del acreedor, en virtud del art. 1182 del Código Civil italiano<sup>900</sup>. Sin embargo, en Derecho español y a falta de designación por las partes, el lugar de cumplimiento de la obligación dineraria es el domicilio del deudor, por el art. 1171 del Código Civil español.

En cuanto al Derecho francés, la determinación del lugar de ejecución de la obligación recurriendo a la ley aplicable al contrato ha supuesto una fuente frecuente de dificultad especialmente cuando la obligación en la que se basa la demanda es el pago. *Ad. ex.* en el marco del Convenio de Lugano de 1988, que como ya se ha dicho contiene el mismo art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968, la Corte de Casación francesa ha censurado una decisión por haber localizado el pago de una suma debida por compromisos contractuales adquiridos pero no respetados, en el lugar francés de ejecución de la prestación debida por el deudor, mientras que según la ley francesa, que era aplicable al contrato de prestación de servicios, el pago de esta prestación por su carácter requerible y no mobible, a falta de pacto, debía tener lugar en el domicilio del deudor, situado en Suiza. Por lo tanto, en derecho francés concretamente es relevante distinguir entre el carácter requerible y mobible de la deuda<sup>901</sup>.

Así pues, en ocasiones la simple determinación del tribunal competente que ha de conocer del litigio, obliga al juez a tener que realizar búsquedas complejas en las cuales no debería entrar normalmente, puesto que se deberían solucionar posteriormente, cuando se entra en el fondo del asunto. En opinión de algunos autores, con los que no se puede estar en desacuerdo, este método de que la norma de competencia sea tan dependiente del fondo del litigio, no parece una buena solución<sup>902</sup>. El juez debería poder determinar si es competente para conocer del asunto haciendo un examen somero y breve del tema en cuestión.

En cualquier caso, la aplicación directa por parte de los tribunales de los Estados miembros de su propio Derecho sustantivo y no del Derecho regulador del contrato para concretar el lugar de la obligación litigiosa, supone un error bastante grave, pues se está regulando un contrato internacional de la misma manera que uno que no lo es.

**286. Concepto de la obligación litigiosa presuntamente incumplida.** Evidentemente, la aplicación de dicho art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, nos lleva a la dispersión del pleito contractual, lo cual no deja de ser curioso que dicha descentralización sea lo opuesto al objetivo que

---

<sup>900</sup> Sent. Corte Cass. Italia, de 3 abril 2007.

<sup>901</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 24.

<sup>902</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, "Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence", *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 24.

se pretende a través del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, que es la concentración de la competencia judicial de todos los litigios sobre un mismo contrato en un único tribunal, en nuestro caso de compraventa de aeronaves civiles. Como cada obligación derivada del contrato de compraventa de aeronaves civiles tiene su propio lugar de ejecución, el pleito se distribuye o dispersa entre varios países.

Tal y como se establece el TJCE en la sentencia *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyerc* contestando a diversas cuestiones prejudiciales sobre el término “obligación” de dicho precepto, éste concepto no puede interpretarse en el sentido de que dicha obligación sea cualquier obligación derivada del contrato de compraventa de aeronaves del que se trata, sino que tiene que ser la obligación contractual que sirve de base a la demanda<sup>903</sup>. El TJCE en dicha sentencia realiza esta aclaración para después afirmar que en caso de que el demandante solicite una indemnización por daños y perjuicios o solicite la resolución del contrato por una causa imputable a la otra parte, la obligación a la que se hace referencia es la que se deriva del contrato y cuyo incumplimiento se invoca para solicitar dichas pretensiones<sup>904</sup>.

**287.** Por otro lado, el TJCE se plantea otra disyuntiva que es la necesidad de distinguir entre por un lado, las indemnizaciones previstas para el resarcimiento por la ruptura del contrato y por otro lado, las indemnizaciones autónomas, que están previstas incluso en ausencia de violación del contrato<sup>905</sup>. Para responder a esta cuestión, el TJCE en dicha sentencia establece que en lo que concierne a las demandas de indemnizaciones compensatorias o autónomas corresponde al juez que conoce del asunto discernir, si según el derecho aplicable al contrato, una obligación es autónoma o sustituye a una obligación incumplida<sup>906</sup>.

En cualquier caso, esta distinción entre obligación propiamente contractual y obligación autónoma que es independiente del incumplimiento del contrato, agrava el riesgo de un fraccionamiento del proceso, puesto que dos tribunales pueden ser competentes, pero sin embargo, el elemento generador de los dos tipos de obligaciones es el mismo, la ruptura del contrato; además de la dificultad de calificar por parte de cada uno de los ordenamientos de los Estados miembros, según su derecho nacional, las obligaciones que son consideradas autónomas y las obligaciones que

---

<sup>903</sup> STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, Rec. 1976, p. 01497, apartados 10 y 11. Aunque ya se ha hablado anteriormente de este tema, se vuelve a aclarar aquí para poder introducir el problema que se plantea arriba.

<sup>904</sup> STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, Rec. 1976, p. 01497, apartado 14.

<sup>905</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, pp. 18 y 19.

<sup>906</sup> STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, Rec. 1976, p. 01497, apartado 17.

no lo son<sup>907</sup>. Como muestra del fraccionamiento mencionado, se observa que *ad. ex.* en Derecho español, las demandas por daños y perjuicios o de rescisión del contrato de compraventa de aeronaves civiles, van ligadas al lugar de ejecución de la obligación cuya violación se alega, mientras que las indemnizaciones de clientela son consideradas indemnizaciones autónomas<sup>908</sup>. En Derecho francés, tanto las indemnizaciones por falta de preaviso como las indemnizaciones por daños y perjuicios por ruptura abusiva del contrato se consideran que reemplazan a una obligación contractual; sin embargo, al igual que en Derecho español, las indemnizaciones de clientela corresponden a la ejecución de una obligación autónoma en relación con el contrato y no sustituyen a ninguna obligación que hubiera sido incumplida<sup>909</sup>.

De manera que en función de cómo sea considerada la indemnización autónoma o no, el art. 7.1.a) prevé soluciones distintas. Así, las indemnizaciones por incumplimiento de concretas obligaciones contractuales, es decir autónomas, se debe tener en cuenta el lugar de cumplimiento de la obligación, para determinar el tribunal competente<sup>910</sup>. Pero si no se trata de indemnizaciones autónomas, se tendrá que acudir al lugar de cumplimiento de la indemnización, para determinar el tribunal competente respecto del litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles.

**288.** En el marco de la aplicación del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012 sólo se realiza una concentración del pleito contractual cuando existe una pretensión u obligación principal y otra secundaria, ya que en tales casos el tribunal correspondiente al lugar de ejecución de la prestación principal, conoce también de la pretensión secundaria.

En la sentencia *H. Shenavai c. K. Kreischer* en la que se plantea el caso de un litigio sobre múltiples obligaciones contractuales derivadas de un mismo contrato y que sirven de base a la acción interpuesta por el demandante, el TJCE estableció que el juez para establecer su competencia

---

<sup>907</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19. (no sé cómo citarlo, parecen fascículos).

<sup>908</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 738.

<sup>909</sup> Cour Cass. Ire civ., 8 févr. 2000. En estas sentencias sobre la ruptura de contratos de agentes comerciales ejecutados en Francia y que se regían por la ley francesa, los tribunales franceses eran competentes para conocer de las demandas de indemnización por daños y perjuicios y de las indemnizaciones por falta de preaviso puesto que constituían la contrapartida al incumplimiento del contrato, que debía ejecutarse en territorio francés, mientras que los tribunales alemanes o holandeses eran competentes para conocer de la demanda de indemnización por clientela debida por el demandado domiciliado en el extranjero puesto que la obligación del pago de la misma debía ejecutarse en el domicilio del deudor según la ley francesa (J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19).

<sup>910</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 738.

deberá basarse en el principio de que “lo accesorio sigue a lo principal”, de forma que sea la obligación principal dentro de las múltiples obligaciones la que establezca la competencia<sup>911</sup>. Se debe señalar que en determinados ordenamientos, como el francés, en el caso de que el tribunal elegido se haya declarado incompetente para conocer de la obligación principal, la Corte de casación francesa ha considerado que, sin embargo, este tribunal puede permanecer competente para conocer de una obligación litigiosa secundaria.

Sin embargo, surgen problemas porque en ocasiones es difícil determinar cuándo una obligación es accesorio, pues se ha llegado a confundir la noción de obligación accesorio prevista por el contrato con una obligación accesorio desde el punto de vista de las demandas que están en litigio<sup>912</sup>. También se debe recordar que, el carácter accesorio implica que las dos obligaciones se deriven de un mismo contrato, puesto que no va a ser de aplicación el principio de que “lo accesorio sigue a lo principal” cuando una de las obligaciones sea de naturaleza contractual y la otra sea de naturaleza delictual<sup>913</sup>.

Existen, sin embargo, situaciones en las que de hecho, no es posible distinguir una obligación accesorio de una obligación principal, que sucede cuando las dos obligaciones en litigio son totalmente independientes la una de la otra o de importancia equivalente<sup>914</sup>. En la sentencia *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA* sobre un litigio derivado de la ruptura de un contrato por el impago de comisiones que se debía, se reclamaba por parte del demandante una indemnización compensatoria por falta de preaviso así como el pago de las comisiones retrasadas. Pues bien, el TJCE consideró que cuando se trata de múltiples obligaciones equivalentes que se derivan del mismo contrato, el tribunal no deberá guiarse por el principio de la sentencia *H. Shenavai c. K. Kreischer* en la que “lo accesorio sigue al principal”<sup>915</sup>. El TJCE añade en dicha sentencia que el mismo juez no es competente para conocer de una demanda basada en dos obligaciones equivalentes derivadas de un mismo contrato, cuando según la norma de conflicto del

---

<sup>911</sup> STJCE 15 enero 1987, *H. Shenavai c. K. Kreischer*, 266/85, Rec. 1987, p. 00239, apartado 19.

<sup>912</sup> *Vid. Hoyesterett*, 9 mars 2005, inf. n° 2006/39 du site Curia d'échanges d'informations, decisión citada en el noveno informe sobre la aplicación del Convenio de Lugano. En esta decisión, la Corte Suprema de Noruega en el marco de la Convención de Lugano admitía erróneamente en nuestra opinión y la de otros autores, que aunque en el litigio se solicitaba una indemnización por daños y perjuicios compensatoria y no se trataba de una demanda por incumplimiento de pago; el demandado podía ser llevado delante del tribunal del lugar de ejecución de la obligación de pago, establecido por la ley aplicable al contrato, en la medida en que la obligación en litigio era una obligación contractual accesorio a la obligación principal del pago del precio, cuando además la obligación que servía de base a la demanda era la obligación de realizar un determinado número de pedidos durante un periodo de 18 meses (J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19).

<sup>913</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19.

<sup>914</sup> J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, p. 19.

<sup>915</sup> STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, 420/97, Rec. 1999, p. 06747, apartado 39.



Estado del juez que conoce del asunto deba cumplirse cada una en un Estado diferente<sup>916</sup>. Por lo que de nuevo, en los casos de que las obligaciones sean equivalentes se va a realizar un fraccionamiento del proceso, siendo el juez que conoce del asunto el que dispone de total libertad de apreciación, en virtud del derecho aplicable al litigio, para determinar la importancia respectiva de las obligaciones que forman parte del litigio y en consecuencia decidir si tienen carácter principal, accesorio o equivalente<sup>917</sup>.

**289. Múltiples lugares de ejecución.** En el caso de que en el contrato de compraventa existan múltiples lugares de cumplimiento, como ya se ha adelantado al tratar la determinación del tribunal competente por el lugar de entrega de la aeronave, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, aunque este precepto es de aplicación, queda desactivado porque no lleva a un único tribunal competente sino que conduciría a hacer competentes a numerosos tribunales distintos, con lo que las partes no pueden prever fácilmente ante qué tribunal pueden demandar o ser demandados<sup>918</sup>. En estas situaciones en las que lugares de entrega son indefinidos o muy numerosos, tampoco se puede acudir al art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, mediante el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, o lo que es lo mismo no se puede determinar el tribunal competente por el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, sino que todo el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 queda desactivado<sup>919</sup>. Por lo tanto, como el demandante no puede acudir a los foros especiales, tendrá que acudir al foro general recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012, pudiendo presentar la demanda ante los tribunales de Estado miembro del domicilio del demandado<sup>920</sup>.

Los casos concretos en los que no va a operar dicho art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 será cuando *ad. ex.* en el contrato se establezca la obligación de no competir en todo el mundo, tal y como se recoge en la sentencia *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co.*

---

<sup>916</sup> STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, 420/97, Rec. 1999, p. 06747, apartado 40.

<sup>917</sup> STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, 420/97, Rec. 1999, p. 06747, apartado 21.

<sup>918</sup> STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, Rec. 2002, p. I-01699, apartados 22, 26 y 34; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 738-739.

<sup>919</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 736.

<sup>920</sup> STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, Rec. 2002, p. I-01699, apartado 55; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2012, p. 739.

KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretschmar GmbH & KG (Plafog). Tampoco va a operar el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 en los contratos en los que se fije la obligación de distribución en múltiples países. Y quedaría totalmente desactivado en los casos en los que se trate de obligaciones por su naturaleza, carecen de lugar de ejecución<sup>921</sup>.

Se han tratado estos casos, aunque en los contratos de compraventa de aeronaves civiles los lugares de entrega de las aeronaves pueden ser varios, pero en la mayoría de los casos se establecerá un único lugar de entrega, pero rara vez se van a dar estas situaciones de múltiples lugares de entrega en las que el art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 se desactive y no opere.

#### **D. Problemas de aplicación**

**290.** Los problemas más comunes que se pueden plantear cuando se trata de la aplicación del Reglamento 1215/2012 a cualquier contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles son el de litispendencia y el de que existan demandas conexas.

##### a) Litispendencia

**291.** Cuando se plantea un litigio derivado de un mismo contrato de compraventa de aeronaves civiles al que le es susceptible de aplicación el Reglamento 1215/2012, pero este mismo litigio con el mismo objeto, las mismas partes y la misma causa se plantea para su resolución ante tribunales de Estados miembros distintos. En este caso, estaríamos ante lo que se conoce como litispendencia europea o “*intra UE*”, recogida en el art. 29 del Reglamento 1215/2012<sup>922</sup>. Tales conceptos de identidad de las partes, del objeto y de la causa son propios del Reglamento 1215/2012.

En cuanto a la identidad de las partes se refiere a identidad de las partes en el sentido procesal, de forma que es suficiente con que las personas sean las mismas para que haya litispendencia, sea

---

<sup>921</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 739.

<sup>922</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 273. La definición de asunto pendiente o “pendencia de la litis” es una noción propia a efectos del Reglamento 1215/2012 que está recogido en el art. 32 del Reglamento 1215/2012. Según el cual un asunto está pendiente ante un tribunal desde el momento en el que se le presente el escrito de demanda o documento equivalente, siempre que después el demandante no haya dejado de tomar todas las medidas necesarias para que le llegase al demandado la cédula de emplazamiento. Además, se considerará que un asunto está pendiente en el caso de que haya que notificarle el documento al demandado antes de su presentación al tribunal, desde el momento en que lo reciba la autoridad encargada de la notificación, siempre que como en el caso anterior, el demandante no haya dejado de tomar todas las medidas necesarias para presentar tal documento al tribunal. En ningún caso, para determinar el concepto de asunto pendiente, debe acudir a la Ley del Estado ante cuyos tribunales se presenta la demanda, tal y como establecía el Convenio de Bruselas de 1968 (STJCE 7 junio 1984, *Siegfried Zelger c. Sebastiano Salinitri*, 129/83, *Rec.* 1984, p. 02397, apartados 15 y 16).

cual sea su posición procesal o su domicilio, o incluso aunque se localice en un Estado no miembro<sup>923</sup>. Si se trata de dos demandas con la misma causa y el mismo objeto, pero las partes del segundo procedimiento coinciden sólo parcialmente con las partes del primer procedimiento iniciado en otro Estado miembro, se considera que existe litispendencia para las partes que son parte en ambos procedimientos, pero el segundo proceso continuará para las partes que no son comunes al primer proceso planteado<sup>924</sup>.

En cuanto a la identidad del objeto, se realiza una interpretación amplia de este concepto, puesto que dicha identidad de objeto implica que o bien ambas demandas tienen que tener el mismo objetivo, o bien tienen como objetivo pronunciamientos opuestos o incompatibles<sup>925</sup>. Esta interpretación quiere decir que en el caso de dos demandas que tengan como objetivo el cumplimiento de una obligación, es evidente que existe identidad de objeto. Sin embargo, tal y como se recoge en la sentencia *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, si se trata de dos demandas en las que una de ellas pretende la ejecución de un contrato de compraventa internacional de objetos muebles corporales, para obtener la eficacia de dicho contrato, mientras que la otra demanda pretende obtener la nulidad y la resolución de dicho contrato, con lo cual pretende negarle toda eficacia al mismo, el TJUE también ha considerado que existe litispendencia<sup>926</sup>. Este punto de vista del TJUE es apoyado por determinados autores porque consideran que al conocer el mismo tribunal de las dos demandas, se están impidiendo pronunciamientos contradictorios, que podrían provocar el rechazo del reconocimiento por parte de los Estado miembros. Esto supondría limitar los efectos de cada resolución judicial al territorio nacional, lo cual atentaría contra los objetivos perseguidos por el Reglamento 1215/2012 de reforzar la protección jurídica de las personas residentes dentro del territorio de la Unión Europea<sup>927</sup>.

Sin embargo, otros autores han criticado esta postura del TJUE porque consideran que sólo existe el mismo objeto cuando éste es idéntico en ambos litigios, y si no es idéntico en ambos litigios se trata de un caso de conexidad y no de litispendencia<sup>928</sup>. *Ad. ex.* en Derecho procesal

---

<sup>923</sup> STJCE 27 junio 1991, *Overseas Union Insurance Ltd and Deutsche Ruck Uk Reinsurance Ltd and Pine Top Insurance Company Ltd c. New Hampshire Insurance Company*, C-351/89, *Rec.* 1991, p. I-03317, apartado 16; STJCE 9 diciembre 2003, *Erich Gasser GmbH c. MISAT Srl*, C-116/02, *Rec.* 2003, p. I-14693, apartado 41; STJCE 14 octubre 2004, *Mærsk Olie & Gas A/S c. Firma M. de Haan en W. de Boer*, C-39/02, *Rec.* 2004, p. I-09657, apartado 32.

<sup>924</sup> STJCE 6 diciembre 1994, *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" c. the owners of the ship "Maciej Rataj"*, C-406/92, *Rec.* 1994, p. I-05439, apartado 34.

<sup>925</sup> STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861, apartado 19.

<sup>926</sup> STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861, apartados 16 y 19.

<sup>927</sup> STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861, apartado 18; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 274.

<sup>928</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 274.

español no se sigue la postura del TJUE tan amplia sobre la identidad del objeto, sino que se sigue una postura mucho más restringida de la noción de litispendencia. Esta postura no se adapta a los objetivos de creación de instrumentos de la Unión Europea, cuyo objetivo como bien reconoce el TJUE es conseguir un espacio jurídico europeo, donde la protección jurídica de las personas que residen en su territorio esté garantizada<sup>929</sup>.

Por último, respecto del objeto, aclarar que tal y como se desprende de la sentencia *Gantner Electronic GmbH c. Basch Exploitatie Maatschappij BV*, para determinar si dos demandas formuladas entre las mismas partes ante los tribunales de Estados miembros distintos tienen el mismo objeto, deben tenerse en cuenta exclusivamente las pretensiones de los respectivos demandantes y no los motivos de oposición eventualmente invocados por un demandado<sup>930</sup>.

En lo que respecta a la identidad de la causa, ésta se produce cuando existe identidad de origen jurídico, *ad. ex.* las demandas que tienen su origen en el mismo contrato se considera que tienen la misma causa<sup>931</sup>. Sin embargo, en las sentencias *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" contra the owners of the ship "Maciej Rataj"* y *Mærsk Olie & Gas A/S c. Firma M. de Haan en W. de Boer*, el TJCE realiza una interpretación de identidad de la causa mucho más restrictiva, puesto que la causa la constituyen no sólo los hechos, sino también la norma jurídica, invocados ambos como fundamento de la demanda<sup>932</sup>.

La litispendencia europea recogida en el art. 29 del Reglamento 1215/2012 también se aplica cuando los tribunales que conocen lo hacen en base a un foro previsto en sus normas de producción interna, en virtud del art. 6 del Reglamento 1215/2012, aunque sea un foro exorbitante<sup>933</sup>.

Por otro lado, un tribunal sólo puede conocer que un proceso está pendiente a instancia de parte puesto que si la parte no lo alega, es posible que dicho tribunal no conozca que existe otro proceso pendiente ante un tribunal de otro Estado miembro<sup>934</sup>. Sin embargo, el Reglamento 1215/2012 no niega la posibilidad de que el tribunal también pueda apreciar de oficio la litispendencia, pues dicho instrumento no establece nada al respecto.

---

<sup>929</sup> STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861, apartado 18.

<sup>930</sup> STJCE 8 mayo 2003, *Gantner Electronic GmbH c. Basch Exploitatie Maatschappij BV*, *Rec.* 2003, p. I-04207, apartado 32.

<sup>931</sup> STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861, apartado 15.

<sup>932</sup> STJCE 6 diciembre 1994, *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" c. the owners of the ship "Maciej Rataj"*, C-406/92, *Rec.* 1994, p. I-05439, apartado 39; STJCE 14 octubre 2004, *Mærsk Olie & Gas A/S c. Firma M. de Haan en W. de Boer*, C-39/02, *Rec.* 2004, p. I-09657, apartado 38.

<sup>933</sup> STJCE 27 junio 1991, *Overseas Union Insurance Ltd and Deutsche Ruck Uk Reinsurance Ltd and Pine Top Insurance Company Ltd c. New Hampshire Insurance Company*, C-351/89, *Rec.* 1991, p. I-03317, apartado 14.

<sup>934</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 278-279.

**292.** Una vez que se ha constatado que existe litispendencia por dos demandas derivadas de un mismo contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presentadas ante tribunales de Estado miembros distintos, el tribunal ante el que se plantea la segunda debe suspender de oficio el procedimiento hasta que no se declare competente el tribunal ante el que se interpuso la primera demanda, en virtud del art. 29 del Reglamento 1215/2012.

Si el tribunal ante el que se interpuso la primera demanda se declara competente, el tribunal ante el que se presentó la segunda demanda se inhibirá en favor del tribunal que empezó primero a conocer. Pero si el primer tribunal se declara incompetente, el segundo tribunal puede entrar a conocer del fondo del asunto, en base a uno de los foros contemplados en el Reglamento 1215/2012.

La solución establecida para la litispendencia por el Reglamento 1215/2012 se basa en que no haya una duplicidad de procesos y de que exista una sólo sentencia que sea reconocida con facilidad por los Estados miembros del Reglamento 1215/2012<sup>935</sup>.

Sin embargo, la litispendencia recogida como tal en el art. 29 del Reglamento 1215/2012 ha recibido críticas. Una de ellas es que formenta la carrera hacia el tribunal, de forma que las partes en vez de intentar llegar a un acuerdo, tratan de llevar el litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles ante el tribunal que le convenga para sus intereses<sup>936</sup>. Otra de ellas, es que dicho artículo permite las conocidas como “*Torpedo Actions*” o “acciones torpedo”, que son las acciones procesales que lleva a cabo una de las partes ante un tribunal de un Estado porque sabe que este tribunal es lento resolviendo el proceso y tarda años en declararse incompetente. Mientras tanto, el resto de tribunales no pueden conocer del asunto hasta que el tribunal que empezó a conocer del asunto se declare incompetente, *ad. ex.* los tribunales italianos son conocidos por su lentitud en resolver los procedimientos planteados, de hecho son conocidos como “*Italian Torpedo Actions*”<sup>937</sup>. Y aunque la doctrina sostiene que el art. 29 del Reglamento 1215/2012 no debe operar si la acción que se ejercita en primer lugar es una *Torpedo Action* en la que existe evidente mala fe del demandante, el TJUE ha indicado todo lo contrario<sup>938</sup>.

**293.** Sin embargo, existe una excepción a esta regla general de “*prior tempore, potior jure*”, para los casos de litispendencia. Se trata de aquellos casos en los que se ha realizado un pacto de

---

<sup>935</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 274.

<sup>936</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 275.

<sup>937</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 275-6.

<sup>938</sup> STJCE 9 diciembre 2003, *Erich Gasser GmbH c. MISAT Srl*, C-116/02, *Rec.* 2003, p. I-14693, apartados 70-73.

sumisión expresa a favor de los tribunales de un Estado miembro, en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012, cuando dicho acuerdo atribuye competencia exclusiva y los tribunales de ese Estado miembro conocen en segundo lugar. Pues bien, en este caso, el órgano jurisdiccional ante el que se presentó la primera demanda suspenderá el procedimiento hasta que el órgano jurisdiccional ante el que se presentó la segunda demanda en base al pacto de sumisión se declare incompetente, tal y como recoge el art. 31.2 del Reglamento 1215/2012. Por lo tanto, el tribunal prorrogado prevalece sobre la regla general de litispendencia.

El tribunal designado por el acuerdo de sumisión conoce con independencia de que el tribunal no designado ya se haya pronunciado sobre la suspensión del procedimiento<sup>939</sup>. Pero para que el tribunal ante el que se ha interpuesto la demanda pueda suspender el procedimiento es necesario que conozca de la existencia del pacto de sumisión a favor de los tribunales de otro Estado miembro, sin comprobar la validez de la cláusula<sup>940</sup>.

Es importante resaltar, aunque ya se ha mencionado que para que se active el art. 31.2 del Reglamento 1215/2012 es obligatorio que el pacto de sumisión atribuya competencia judicial internacional exclusiva.

Esta regulación que diferencia al Reglamento 1215/2012 del Reglamento 44/2001, se ha creado con dos fines: la mejora de la eficacia de los pactos de sumisión, que si se realizan impiden una *torpedo action* ejercitada ante los tribunales de un Estado miembro distintos a los elegidos; se evitan las prácticas litigiosas abusivas, es decir las que abusan del derecho a la acción para dilatar el proceso<sup>941</sup>.

**294. Litispendencia extra-UE.** El Reglamento 1215/2012 también regula a diferencia del Reglamento 44/2001 la denominada litispendencia extra-UE. Esta se produce cuando existe un procedimiento pendiente ante un tribunal de un tercer Estado y después se ejercita una acción ante un tribunal de un Estado miembro, con el mismo objeto, la misma causa y las mismas partes. Este sería el caso que se produciría como consecuencia del acuerdo de compraventa entre American Airlines y Airbus en el que existe un pacto de sumisión con carácter no exclusivo a favor de los tribunales de Nueva York<sup>942</sup>. De manera, que podrían ser competentes tanto los tribunales de Nueva

---

<sup>939</sup> Considerando (22) Reglamento 1215/2012.

<sup>940</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 278.

<sup>941</sup> Considerando (22) Reglamento 1215/2012.

<sup>942</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 22.6 (*Interpretation and Law*), p. 111, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

York por corresponder con los tribunales del Estado elegido, como los franceses por el foro del domicilio del demandado, en caso de que American Airlines fuera la demandante.

Pues bien, sólo se considera que existe litispendencia extra-UE cuando, como en el ejemplo anterior, el tribunal del Estado miembro que está conociendo, lo hace en virtud del foro del domicilio del demandado (art. 4 del Reglamento 1215/2012), o bien en base a algunos de los foros especiales recogidos en los arts. 7, 8 o 9 del Reglamento 1215/2012.

En caso de litispendencia extra-UE, el art. 33 del Reglamento 1215/2012 ofrece tres posibilidades a los órganos jurisdiccionales del Estado miembro. Una de ellas es suspender el procedimiento si se espera que el tribunal del tercer Estado vaya a dictar una resolución susceptible de ser reconocida, y en su caso ejecutada, y además, se suspende el proceso en aras de la buena administración de justicia<sup>943</sup>.

La segunda solución consiste en seguir con el procedimiento en caso de que dicho procedimiento ante el tribunal del tercer Estado haya sido suspendido o sobreseído; o bien, el tribunal del Estado miembro estima que el procedimiento en ese tercer Estado no vaya a poder concluirse en un período razonable; o se sigue con el procedimiento en aras de la buena administración de justicia.

La última solución señala el sobreseimiento del proceso, si el procedimiento ante el tribunal del tercer Estado ha concluido y ha finalizado con una resolución susceptible de ser reconocida, y en su caso, ejecutada, en ese Estado miembro.

## b) Conexidad

**295.** Se pueden plantear dos demandas, cada una de ellas ante los tribunales de Estados miembros distintos, que se derivan de un mismo contrato de compraventa de aeronaves civiles y que además entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012. Pues bien, estas demandas serán consideradas conexas cuando están vinculadas entre sí por una relación tan estrecha que deberían ser tramitadas y juzgadas a la vez por los tribunales de un mismo Estado miembro, para que no se produzcan resoluciones incompatibles en caso de que fueran juzgadas de manera

---

<sup>943</sup> Se trata pues de prever si será reconocida en un Estado miembro la sentencia dictada en un tercer Estado (Considerando (23) Reglamento 1215/2012). Para lo cual el tribunal del Estado miembro debe valorar todas las circunstancias del caso, como las conexiones entre los hechos del asunto y las partes y el tercer Estado, la fase del procedimiento en la que se encuentra en ese tercer Estado y si cabe esperar que el tribunal de ese tercer Estado vaya a dictar sentencia en un plazo razonable (Considerando (24) Reglamento 1215/2012). En definitiva, el tribunal del Estado miembro debe evaluar si el foro de ese tercer Estado es más apropiado que el foro otorgado a un tribunal de un Estado miembro (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 282).

separada, tal y como se recoge en el art. 30.3 del Reglamento 1215/2012<sup>944</sup>. Aunque en la redacción de dicho precepto no se aclara nada al respecto, en la sentencia *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" c. the owners of the ship "Maciej Rataj"* el TJCE (actual TJUE) estableció que existe conexidad entre dos demandas, simplemente por el hecho de que en caso de que las dos demandas se tramitasen y juzgasen separadamente, esto pudiese suponer un riesgo de resoluciones contradictorias, sin que sea necesario que exista un riesgo de producir consecuencias jurídicas mutuamente excluyentes<sup>945</sup>.

La noción propia del Reglamento 1215/2012 de demandas conexas no coincide con la que existe en el Derecho procesal interno de los Estados miembros, sino que está condicionada por la noción propia de litispendencia del Reglamento 1215/2012. Esto es así porque como el TJUE ha decidido que existe litispendencia cuando existe identidad de objeto en sentido amplio, ha dejado vacío de contenido la “conexidad” en opinión de algunos autores, con los que evidentemente hay que estar de acuerdo<sup>946</sup>. En consecuencia, se considerará que existen demandas conexas cuando se trate de litigios relacionados entre sí en los que no exista identidad de las partes o identidad de causa, ya que es muy difícil que no exista identidad de objeto<sup>947</sup>.

**296.** Para solucionar el problema de conexidad, el art. 30 del Reglamento 1215/2012 establece tres posibilidades. La primera de ellas es que el tribunal ante el que se presenta la demanda posterior puede suspender el procedimiento, tal y como recoge el art. 30.1 del Reglamento 1215/2012. Es el órgano jurisdiccional ante el que se presenta la segunda demanda el que tomará esa decisión en función de elementos como la competencia judicial internacional del otro tribunal para conocer de la primera demanda, el tiempo que el otro tribunal puede tardar en dictar sentencia, etc...<sup>948</sup>. La posibilidad de suspensión puede ser o bien solicitada por las partes o bien que sea acordada de oficio y además, el tribunal que conoce en segundo lugar tiene la ventaja de conocer la solución que se ha dado a la cuestión por el otro tribunal que conoce en primer lugar<sup>949</sup>.

---

<sup>944</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 282. La definición de asunto pendiente o “pendencia de la litis” es una noción propia a efectos del Reglamento 1215/2012 que está recogido en el art. 32 del Reglamento 1215/2012, que ya ha sido explicado al abordar la litispendencia.

<sup>945</sup> STJCE 6 diciembre 1994, *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" c. the owners of the ship "Maciej Rataj"*, C-406/92, *Rec.* 1994, p. I-05439, apartado 58.

<sup>946</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 282.

<sup>947</sup> Como ya se ha señalado al tratar la litispendencia, aunque ambas demandas tengan como objetivo pronunciamientos opuestos o incompatibles, existe identidad de objeto a los efectos de la litispendencia propia de la Unión Europea.

<sup>948</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 283.

<sup>949</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 283.



Otra posibilidad con la que cuenta el tribunal ante el que se presenta la segunda demanda es que puede inhibirse a instancia de una de las partes, tal y como establece el art. 30.2 del Reglamento 1215/2012. El tribunal que conoce en segundo lugar dispone de esa facultad y será quien valore si decide inhibirse o no<sup>950</sup>. Sin embargo, para disponer de esta posibilidad es necesario que se cumplan los requisitos fijados en dicho artículo que son que las demandas estén pendientes en primera instancia; que sea solicitada la inhibición a instancia de parte; que el tribunal ante el que se presente la primera demanda sea competente para conocer de la segunda demanda, el cual procederá de acuerdo con su propia Ley; por lo que por último, dicha Ley deberá permitir la acumulación de competencias. Según algunos autores, la posibilidad de acumulación de competencias debe estar permitida por la Ley de ambos tribunales, sin embargo, de la redacción de dicho precepto y según la opinión de otro grupo de autores la acumulación de procesos debe estar permitida únicamente por la Ley del tribunal ante el que se ha presentado la demanda en primer lugar<sup>951</sup>. Esta última solución provoca que cuando el tribunal que conoce en segundo lugar se inhibe, la parte interesada tenga que presentar la demanda conexa ante el tribunal del otro Estado miembro que está conociendo de la otra demanda conexa. Además este tribunal valorará la posibilidad de acumular competencias, ya que es una facultad de la que dispone este tribunal, que puede rechazar libremente.

Y aunque la última posibilidad no se cita en el art. 30 del Reglamento 1215/2012 se puede deducir del texto del mismo. De tal forma, que si el tribunal no suspende el procedimiento, ni se inhibe, entonces continuará conociendo del asunto, si no se dan las circunstancias para que el tribunal adopte alguna de esas dos posturas explicadas anteriormente<sup>952</sup>.

**297. Conexidad extra-UE.** Ésta se produce cuando un tribunal de un Estado miembro conoce de un asunto iniciado por una demanda y un tribunal de un tercer Estado conoce de un asunto iniciado por otra demanda, pero son demandas vinculadas entre sí por una relación tan estrecha que deberían ser juzgadas y tramitadas al mismo tiempo, para evitar resoluciones contradictorias en caso de que se juzgaran separadamente (art. 34 del Reglamento 1215/2012).

Para que se produzca conexidad extra-UE es necesario que la competencia del tribunal del Estado miembro que está conociendo, lo haga en virtud del foro del domicilio del demandado (art. 4 del Reglamento 1215/2012), o bien en base a algunos de los foros especiales recogidos en los arts. 7, 8 o 9 del Reglamento 1215/2012.

---

<sup>950</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 283.

<sup>951</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 283.

<sup>952</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 283.

Las posibilidades con las que cuentan los tribunales de un Estado miembro en caso de demandas conexas extra-UE son las siguientes. En primer lugar, la suspensión del procedimiento en caso de que concurran cumulativamente tres circunstancias: para evitar el riesgo de resoluciones contradictorias derivadas de procesos separados; que el tribunal del tercer Estado vaya a dictar una resolución susceptible de ser reconocida, e incluso ejecutada en ese Estado miembro; y que además, se haga en aras de la buena administración de justicia.

En segundo lugar, el tribunal del Estado miembro, puede seguir con el procedimiento en caso de que se constate cualquiera de estas situaciones: que no existe riesgo de resoluciones contradictorias; que dicho procedimiento ante el tribunal del tercer Estado haya sido suspendido o sobreesido; se estima poco probable que el procedimiento en ese tercer Estado pueda concluirse en un período razonable; o se sigue con el procedimiento en aras de la buena administración de justicia.

Por último, el tribunal del Estado miembro podrá poner fin al proceso, si el procedimiento ante el tribunal del tercer Estado ha concluido y ha finalizado con una resolución susceptible de ser reconocida, y en su caso, ejecutada, en ese Estado miembro.

## **2. Normativa convencional: Convenio de Lugano II**

**298.** El Convenio de Lugano II, de 15 de octubre de 2007, entró en vigor el 1 de enero de 2010 entre los países de la Unión Europea, incluida Dinamarca y Noruega y tiene como objetivo llevar las mismas disposiciones contenidas en el antiguo Reglamento 44/2001 al Convenio de Lugano II<sup>953</sup>. Posteriormente, entró en vigor para Suiza el 1 de enero de 2011 y para Islandia el día 1 de mayo de 2011. El Convenio de Lugano II sólo se aplica por tanto, a las relaciones entre los países de la Unión Europea e Islandia, Noruega y Suiza y a las relaciones entre estos tres países. La Unión Europea se está planteando la posibilidad de ampliar el Convenio de Lugano II a las relaciones entre la Unión Europea y otros países que mantienen relaciones comerciales con Europa<sup>954</sup>. A continuación, se analiza cuándo se aplicará el Convenio de Lugano II frente al Reglamento 1215/2012, en el caso de plantearse un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles<sup>955</sup>.

---

<sup>953</sup> Art 69.6 Convenio de Lugano II (Decisión del Consejo, de 15 de octubre de 2007, DOUE núm. 339, de 21 de diciembre de 2007, relativa a la firma, en nombre de la Comunidad, del Convenio relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil).

<sup>954</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo - Un espacio de libertad, seguridad y justicia al servicio de los ciudadanos, Bruselas, 10 junio 2009, COM (2009) 262 final.

<sup>955</sup> Art. 64.2 Convenio de Lugano II.

**299.** En principio, cuando el demandado estuviese domiciliado en un Estado parte, exclusivamente, en el Convenio de Lugano II, como son Islandia, Noruega o Suiza, entonces será de aplicación dicho Convenio, según el art. 64.2.a) del Convenio de Lugano II.

Ahora bien, si en el contrato de compraventa de aeronaves civiles se fija una cláusula de sumisión expresa que otorga la competencia judicial internacional a los tribunales de un Estado parte exclusivamente en el Convenio de Lugano II y que son los tres que ya se han citado, Islandia, Noruega y Suiza, entonces ese tribunal al que se refiere dicha cláusula de elección de tribunal será competente, en virtud del art. 23 y del art. 64.2.a) del Convenio de Lugano II. *Ad. ex* una aerolínea con sede social en Zurich demanda a un fabricante de aeronaves con sede social en Toulouse, Airbus, ante tribunales franceses; así que en principio el Reglamento 1215/2012 es aplicable, pues el demandado está domiciliado en un Estado miembro de dicho Reglamento, pero si el demandado impugna la competencia de los tribunales españoles y alega una sumisión expresa hecha a favor de los tribunales suizos, la validez y efectos de la sumisión se regirán por el Convenio de Lugano II, pues pasan a ser competentes los jueces suizos por ser Suiza un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II.

En cuanto a la sumisión tácita, tal y como recoge el art. 22 del Convenio de Lugano II será válida la sumisión realizada a favor de un Estado parte del mismo, siempre y cuando una vez presentada la demanda ante el tribunal de este Estado, compareciese el demandado ante el mismo y dicha comparecencia no fuese realizada con el objeto de impugnar la competencia, cuando estemos ante un litigio derivado de una compraventa de aeronaves civiles. Las mismas observaciones realizadas cuando se ha estudiado anteriormente la sumisión tácita en el marco del Reglamento 1215/2012, son de aplicación a la sumisión tácita realizada a favor de un Estado parte del Convenio, al que se le aplica el Convenio de Lugano II.

**300.** El foro general del domicilio del demandado también se contempla en el Convenio de Lugano II, en su art. 2, de forma que en el caso de plantearse un litigio derivado de una compraventa de aeronaves civiles, el tribunal del domicilio del demandado será competente, siempre que este domicilio esté ubicado en Islandia, Noruega o Suiza, porque si está en otro Estado miembro de la Unión Europea, no sería aplicable el Convenio de Lugano II sino el Reglamento 44/2001.

En cuanto al foro especial en materia de contratos, recogido en el art. 5.1 del Convenio de Lugano II, tiene el mismo contenido que el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, en virtud del cual si una de las partes en el litigio tiene su domicilio en Islandia, Noruega o Suiza, también podrá ser demandada ante los tribunales de otro Estado parte del Convenio, que bien pueden ser Islandia,

Noruega o Suiza, o bien cualquier Estado miembro de la Unión Europea, correspondientes al lugar del cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda. Si bien es cierto, que a continuación se añade en dicho precepto –Reglamento 1215/2012 como en el Convenio de Lugano II- que en el caso de tratarse de un contrato de compraventa, en nuestro caso de aeronaves civiles, ese lugar de cumplimiento de la obligación que sirve de base a la demanda, será el correspondiente al lugar de entrega de la aeronave o aeronaves, salvo que se pacte otra cosa. *Ad. ex.* en un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre un fabricante francés y una aerolínea noruega, el fabricante podrá demandar a la aerolínea noruega ante los tribunales franceses, puesto que el lugar de entrega de las aeronaves es Toulouse y todo ello en virtud del art. 5.1 del Convenio de Lugano II y no del Reglamento 1215/2012 porque el demandado está domiciliado en Noruega, que es un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II.

**301.** Si ninguno de estos foros atribuyese competencia a ningún Estado vinculado por el Convenio de Lugano II, entonces para determinar la competencia judicial internacional en un litigio derivado de la compraventa de aeronaves civiles, habrá que acudir a las normas de producción interna del Estado parte del Convenio de Lugano II, en virtud del art. 4 del Convenio de Lugano II. De tal forma que si en un litigio derivado de la compraventa de aeronaves civiles, no se atribuyese competencia judicial internacional a ningún Estado por el Convenio de Lugano II, la parte domiciliada en un Estado vinculado por el Convenio de Lugano, podrá invocar contra el demandado, del mismo modo que los nacionales de este Estado, las reglas de competencia judicial internacional previstas en ese Estado, aunque éstas sean exorbitantes. *Ad. ex.* en un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre un fabricante americano y una aerolínea suiza, en el que no existe sumisión expresa, ni tácita y además la entrega de las aeronaves se pacta en Nueva York, pues bien la aerolínea suiza no podrá demandar al fabricante americano ante ningún tribunal de un Estado vinculado por el Convenio de Lugano II por ninguno de los foros previstos en el mismo, puesto que sólo podrá demandar al fabricante americano ante los tribunales suizos, que es donde están domiciliados, si es que las normas de producción interna suizas contemplan algún foro por el que se puedan declarar competentes y todo ello en virtud del art. 4 del Convenio de Lugano II.

**302.** En los casos de litispendencia y conexidad, prevalecerá el Convenio de Lugano II frente Reglamento 1215/2012 cuando la demanda se presente ante los tribunales de un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II (Islandia, Noruega y Suiza). *Ad. ex.* se plantea una cuestión de litispendencia entre un tribunal alemán y un tribunal islandés en relación con un litigio

relativo a la validez o no de un contrato internacional de compraventa de aeronaves; pues bien el tribunal alemán tendrá que aplicar el Convenio de Lugano II para resolver la cuestión y no el Reglamento 1215/2012, y esto es así porque Islandia es un Estado parte exclusivamente del Convenio de Lugano II.

### 3. Normativa de producción interna en España: LOPJ

**303.** Cuando se plantea un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, las normas de producción interna en Derecho español que regulan la competencia judicial internacional están recogidas en el art. 22 de la LOPJ (Ley Orgánica del Poder Judicial). Como ya se ha comentado anteriormente, estas normas son subsidiarias, es decir que sólo se aplican en defecto de instrumento internacional que regule la cuestión, en definitiva cuando no son de aplicación ni el Reglamento 1215/2012, ni el Convenio de Lugano II<sup>956</sup>.

Dichas normas contenidas en la LOPJ establecen los casos en que los tribunales españoles tienen la competencia judicial internacional y por lo tanto, los casos en que los tribunales españoles no son competentes; pero en ningún caso señalan qué tribunales extranjeros son competentes<sup>957</sup>.

Además, al igual que en el Reglamento 1215/2012, el momento en el que se debe verificar que concurre el foro de competencia judicial internacional es en el momento de la interposición de la demanda<sup>958</sup>.

Por último, las normas de competencia judicial internacional de la LOPJ se aplican en relación a todo tipo de proceso, ya sea éste un proceso ejecutivo, un juicio monitorio, etc...<sup>959</sup>.

**304.** Los foros de competencia judicial internacional de la LOPJ están basados en el Convenio de Bruselas de 1968, que es el predecesor como ya se ha comentado anteriormente del Reglamento 1215/2012. Lo cual es bastante importante para lograr entender su funcionamiento, ya que de hecho

---

<sup>956</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 301-302. Sin embargo, tal y como denuncian estos autores los jueces españoles no aplican correctamente las normas de Derecho internacional privado, de forma que en determinadas sentencias establecen que los tribunales españoles son competentes porque a su entender así lo recoge tanto el instrumento internacional en cuestión, como la LOPJ e incluso en ocasiones la LEC (Ley de Enjuiciamiento Civil), lo cual es mucho más grave aún. *Vid.* STJUE 15 julio 2010, *Bianca Purrucker c. Guillermo Vallés Pérez*, C-256/09, *Rec.* 2010, p. I-07353, apartados 65-67, en la que el TJUE critica el auto del Juzgado de Primera Instancia nº 4 de San Lorenzo de El Escorial, porque dicho auto plantea una gran incertidumbre en cuanto a si este último reconoce la primacía de otro instrumento, el Reglamento 2201/2003, sobre las otras disposiciones mencionadas en dicha resolución y en cuanto a la aplicación de éste a los hechos del caso planteado.

<sup>957</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 302.

<sup>958</sup> Es la denominada *perpetuatio jurisdictionis*, según los arts. 410 y 411 de la LEC.

<sup>959</sup> Arts. 256 y 293 LEC.

en el art. 22 de la LOPJ se contemplan algunos foros que quedan inoperativos cuando es de aplicación el Reglamento 1215/2012 a un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles.

Pero también el art. 22 de la LOPJ está constituido sobre la base de varios principios recogidos en la Constitución española de 27 de diciembre de 1978, como son la tutela judicial efectiva, la garantía de los derechos de defensa, el derecho a un juez ordinario predeterminado por ley y la seguridad jurídica<sup>960</sup>. Así que cuando no se cumple ningún foro de competencia judicial internacional de los recogidos en el art. 22 de la LOPJ, los tribunales españoles deben declararse incompetentes, o bien de oficio o bien a instancia de parte, que deberá instar la parte interesada mediante declinatoria<sup>961</sup>. Además, en general estos foros recogidos en el art. 22 de la LOPJ son foros usuales y no son foros exorbitantes, de modo que atribuyen competencia a los tribunales españoles cuando el litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presenta vínculos suficientes con España<sup>962</sup>.

**305.** A continuación, se explican los foros recogidos en la LOPJ que se deben analizar en el caso de tratarse de un litigio derivado de un contrato de compraventa de aeronaves civiles, para determinar si los tribunales españoles son competentes para conocer de dicho litigio, siempre y cuando ningún instrumento internacional atribuya competencia judicial internacional a los tribunales de ningún Estado miembro.

Por un lado, los foros de la sumisión expresa o tácita están recogidos en el art. 22 bis de la LOPJ, mientras que el foro del domicilio del demandado está regulado en el art. 22 ter de la LOPJ<sup>963</sup>. También la LOPJ contempla además del foro exclusivo, foros especiales por razón de la materia regulados en el art. 22 quinquies y el foro de necesidad regulado en el art. 22 octies.

#### a) Sumisión expresa

---

<sup>960</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 303. El art. 117.3 CE cita textualmente: “*el ejercicio de la potestad jurisdiccional en todo tipo de procesos, juzgando y haciendo ejecutar lo juzgado, corresponde exclusivamente a los Juzgados y Tribunales determinados por las leyes, según las normas de competencia y procedimiento que las mismas establezcan*”.

<sup>961</sup> Tal y como establece el art. 9.1 y 22 octies.2 de la LOPJ; y los arts. 36.1, 38 y 39 de la LEC.

<sup>962</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 304.

<sup>963</sup> La nueva numeración y redacción de los preceptos del artículo 22 de la LOPJ se debe a las modificaciones introducidas por los apartados 6 a 13 del artículo único de la Ley Orgánica 7/2015, de 21 de julio, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial (BOE núm. 174, 22 julio 2015).

**306.** En cuanto al foro de la sumisión expresa, el art. 22. de la LOPJ no establecía nada sobre muchos aspectos del régimen jurídico de la misma, porque en opinión de algunos autores el legislador español olvidó copiar las normas del Convenio de Bruselas de 1968, actual Reglamento 1215/2012, que regulan el régimen jurídico de las sumisión y tampoco la LEC 1/2000 trató de regular esta cuestión<sup>964</sup>. De manera que para que sea válida la sumisión expresa ésta debe designar claramente que son competentes los tribunales españoles, lo cual se puede hacer de tres formas: o bien designando los tribunales españoles en su conjunto, o bien estableciendo el concreto tribunal competente como por ejemplo los tribunales de Madrid, o por último, estableciendo un lugar objetivamente determinable como por ejemplo cuando se establece una cláusula en la que se dice que serán competentes los tribunales del lugar de la firma del contrato de compraventa de aeronaves civiles o el lugar de entrega de la aeronaves, si cualquiera de estos dos lugares estuviera situado en España<sup>965</sup>.

En cuanto a dicho pacto de sumisión, al igual que en la sumisión expresa recogida en el Reglamento 1215/2012 las partes pueden determinar el tribunal competente cuando estimen oportuno, pudiendo ser antes o después de la firma del contrato. Además, la sumisión posterior, ya sea tácita o expresa, prevalece sobre el anterior pacto de sumisión como ocurre también en la sumisión expresa del Reglamento 1215/2012. Basándose también en dicho precepto el pacto de sumisión expresa puede constituir un acuerdo separado o que sea una de las cláusulas que forman parte del clausulado contrato, que es lo que como se verá sucede normalmente en los contratos de compraventa de aeronaves civiles. Y por supuesto, como también se ha dicho al tratar la sumisión expresa en el Reglamento 1215/2012 las partes cuentan con diversas opciones al realizar el pacto de sumisión, como pueden ser determinación de varios órganos jurisdiccionales para cuestiones distintas que puedan plantearse como consecuencia del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, que la sumisión se plantee de forma opcional o que se le permita al demandante elegir entre diversos tribunales de Estados diferentes<sup>966</sup>.

En la redacción del art. 22.2 de la LOPJ no se establece nada sobre la capacidad y el consentimiento para que el pacto de sumisión expresa pueda ser considerado válido. Dicho pacto de

---

<sup>964</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, p. 274.

<sup>965</sup> Cuando se designa directamente un concreto tribunal mediante la sumisión expresa, no se cuestiona la competencia de los tribunales españoles, sin embargo puede cuestionarse si las partes pueden determinar directamente la competencia de unos tribunales concretos, como pudieran ser los de Madrid. Esta duda se resuelve si tenemos en cuenta que la tesis que sigue el Reglamento 44/2001 es que las partes pueden hacer competentes directamente a un tribunal concreto. *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, p. 277.

<sup>966</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, p. 278.

sumisión además del carácter procesal, puesto que con dicho pacto se pretende determinar la competencia judicial internacional, tiene un carácter sustantivo ya que es un contrato. La capacidad y el consentimiento se engloban dentro de este carácter sustantivo, por lo que las normas de Derecho internacional privado en materia de contratos se aplican a dichos aspectos. Por lo tanto, al igual que en la sumisión expresa contemplada en el Reglamento 1215/2012 para determinar la capacidad de la partes debe acudirse a la Ley nacional de cada una de las partes, puesto que en Derecho internacional privado español la capacidad se rige por el art. 9.1 del Código Civil. Sin embargo, el consentimiento de las partes debe regularse por la ley sustantiva que establezca la norma de Derecho internacional privado sobre contratos internacionales, y que como ya se ha dicho anteriormente es el Reglamento Roma I<sup>967</sup>. Sin embargo, no coincide del todo con lo que establece la sumisión expresa en el marco de Reglamento 1215/2012, pues en cuanto a los aspectos formales del consentimiento se debe acudir primero a lo establecido en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, pero para las cuestiones no reguladas por dicho precepto habrá que acudir a la norma de Derecho internacional privado que las contemple, en este caso el Reglamento Roma I es el instrumento internacional que determina la ley aplicable a las obligaciones contractuales.

**307.** Aunque se ha explicado la sumisión expresa recogida en el art. 22.2 de la LOPJ, es importante aclarar que su ámbito de aplicación no es muy amplio. Esto es así porque en muchos casos, si dicho pacto de sumisión expresa cumple con los requisitos establecidos en art. 25 del Reglamento 1215/2012 va a quedar regulada por dicho instrumento internacional y no por la LOPJ. Por lo tanto, el art. 22.2 de la LOPJ que recoge la sumisión expresa va a hacer competentes a los tribunales españoles cuando no sea válido dicho pacto de sumisión en virtud de los criterios establecidos para el mismo en el art. art. 25 del Reglamento 1215/2012.

En consecuencia, si en un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles existe un pacto de sumisión expresa a favor de los tribunales españoles, dicho pacto va a quedar regulado por el art. 22.2 de la LOPJ, cuando ninguna de las partes esté domiciliada en ningún Estado miembro, que es, entre otros requisitos –la mayoría formales-, una de las condiciones que se debe cumplir para que el pacto de sumisión sea válido bajo el art. art. 25 del Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* en un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre el fabricante americano de aviones Boeing y la aerolínea árabe Qatar Airlines se fija una cláusula en la que se pacta que en caso de litigio los tribunales españoles serán los competentes. Posteriormente, la aerolínea árabe Qatar Airlines quiere

---

<sup>967</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, p. 278.



demandar al fabricante Boeing por retrasos en las entregas, pues bien es importante aclarar que dicho pacto de sumisión expresa a favor de los tribunales españoles aunque, cumpla con el resto de los requisitos establecidos en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, no es válido en virtud de dicho artículo porque ninguna de las partes en el litigio tiene su domicilio en un Estado miembro. Así que los tribunales españoles serán competentes por el pacto de sumisión del contrato realizado a favor de los mismos, pero de acuerdo con el art. 22.2 de la LOPJ, siempre que se cumplan las condiciones arriba mencionadas para que sea válido dicho pacto –que por otro lado también se deben cumplir para que la sumisión expresa regulada en el art. 25 del Reglamento 1215/2012 sea válida-.

Por lo tanto, es evidente también que si al realizar el pacto de sumisión a favor de los tribunales españoles, las partes no cumplen además con el resto de condiciones, -en su mayoría formales-, aunque el domicilio de una las partes en el litigio planteado posteriormente esté en un Estado miembro, tampoco va a ser válido dicho pacto en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012, sino que será válido de acuerdo con el art. 22.2 de la LOPJ, puesto que éste no establece tantos requisitos para su aplicabilidad como Reglamento 1215/2012 bajo el art. 25.

#### b) Sumisión tácita

**308.** Al igual que en la sumisión expresa recogida en el art. 22.2 de la LOPJ, no se establece el régimen jurídico de la sumisión tácita, así que se deben aplicar por analogía las normas del Convenio de Bruselas, actualmente el Reglamento 1215/2012<sup>968</sup>.

Por lo tanto, existe sumisión tácita cuando por un lado, el demandante acude a los tribunales españoles para interponer la demanda derivada de un contrato de compraventa de aeronaves y por otro lado, el demandado responde a la demanda de forma que exprese su voluntad de someterse a los tribunales españoles para litigar.

Tal y como establece el art. 36.2.3.<sup>a</sup> de la LEC la ausencia de comparecencia del demandado no implica sumisión tácita, en cuyo caso los tribunales españoles se tendrán que declarar incompetentes de oficio de no existir otro foro de competencia judicial internacional recogido en el art. 22.2 y en el art. 22.3 de la LOPJ. Por otro lado, las actuaciones extrajudiciales del demandado antes del proceso se pueden tener en cuenta para determinar la voluntad del demandado de litigar ante los tribunales españoles. Pero tampoco las actuaciones del demandado que no indiquen

---

<sup>968</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, p. 279.

claramente su propósito de litigar ante tribunales españoles implican que haya sumisión tácita por parte de los mismos<sup>969</sup>.

**309.** En cuanto al ámbito objetivo de la sumisión tácita recogida en el art. 22.2 de la LOPJ se debe aclarar que es inexistente cuando estamos ante un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles. Esto es así porque el art. art. 26 del Reglamento 1215/2012 se aplica a todos los litigios citados con independencia del domicilio de las partes –a diferencia de lo que se ha afirmado al abordar la sumisión expresa-, así que el régimen jurídico de la sumisión tácita que se tendrá en cuenta es el del art. art. 26 del Reglamento 1215/2012<sup>970</sup>. Por lo tanto, el art. 22.2 de la LOPJ que recoge la sumisión tácita queda en la práctica inoperativo, para los litigios derivados de un contrato de compraventa de aeronaves civiles, siendo de aplicación para estos casos la sumisión tácita del art. 26 del Reglamento 1215/2012.

c) Domicilio del demandado

**310.** El art. 22.2 de la LOPJ establece que son competentes los tribunales españoles cuando es España el Estado del domicilio del demandado.

**311.** El concepto de domicilio lo proporcionan los arts. 40 y 41 del Código Civil, tal y como la jurisprudencia ha establecido<sup>971</sup>.

Según el art. 40 del Código Civil las personas físicas o naturales tienen su domicilio en el lugar de su residencia habitual, refiriéndose al sitio físico o vivienda donde la persona habita normalmente<sup>972</sup>. Como es un concepto muy difuso, es reiterada la jurisprudencia que establece que para que haya residencia habitual en un Estado es necesario que se cumplan dos requisitos, por un lado que haya presencia física en un lugar de ese Estado (*domus colere*) y por otro lado que haya intención de permanecer en ese lugar por parte de esa persona (*animus manendi*)<sup>973</sup>.

Sin embargo, para el presente trabajo nos interesa definir el concepto de domicilio de las personas jurídicas. Según el art. 41 del Código Civil las personas jurídicas tienen su domicilio en el en lugar de su domicilio estatutario y de no concurrir este elemento, el lugar donde se encuentre su

---

<sup>969</sup> Vid. SAP Baleares 5 marzo 2004. Tal y como se recoge en esta sentencia, la petición de nulidad de actuaciones, por defecto de forma que provocan indefensión, no implica sumisión tácita por parte del demandado.

<sup>970</sup> Vid. STS 11 febrero 2002; SAP Madrid 11 febrero 2002. Estas dos sentencias aplican erróneamente el art. 22.2 de la LOPJ, cuando debía de haberse aplicado el art. 24 del Reglamento 44/2001 (art. 26 del Reglamento 1215/2012), cuya redacción recoge la sumisión tácita.

<sup>971</sup> Vid. SAP Málaga 28 marzo 2007 (sujeto alemán con propiedades y residencia esporádica en España).

<sup>972</sup> F. REINOSO BARBERO.

<sup>973</sup> Vid. STS 11 noviembre 1991, SAP Málaga 30 enero 2006, STS 14 septiembre 2009, AAP Burgos 29 julio 2010.

representación legal o donde la persona jurídica desarrolle sus funciones principales<sup>974</sup>. Es importante aclarar al respecto que no se consideran domiciliadas en España, las personas jurídicas extranjeras que poseen una sucursal en España, a diferencia de lo que establecen los preceptos al respecto los arts. del Reglamento 1215/2012 sobre el concepto de domicilio, que sí consideran que una empresa u otra persona jurídica se encuentra domiciliada en España cuando ésta tiene una sucursal en dicho país<sup>975</sup>.

**312.** Se ha definido el concepto de domicilio según el Derecho español, sin embargo no va a ser utilizado para el presente trabajo, puesto que el foro del domicilio del demandado en España en virtud del art. 22.2 de la LOPJ no va a operar cuando la competencia judicial internacional del litigio en cuestión se tenga que establecer en virtud del Reglamento 1215/2012. Como ya se ha dicho en ocasiones anteriores, dado el ámbito de aplicación material del Reglamento 1215/2012, este instrumento va a ser de aplicación a los litigios derivados de compraventa de aeronaves civiles, si se cumple el resto de ámbitos, prevaleciendo sobre las normas de producción internas. Por lo tanto, si el domicilio del demandado está en España en dicho litigio, los tribunales españoles conocerán por el foro del domicilio del demandado según art. 4 del Reglamento 1215/2012 y no en virtud del art. 22.2 de la LOPJ, quedando este foro inoperativo, tal y como sucede en la sumisión tácita.

d) Lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida

**313.** Cuando el lugar de ejecución de las obligaciones tenga lugar en España, serán competentes los tribunales españoles para conocer del litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, por el foro especial recogido en el art. 22.3 de la LOPJ. Dicho lugar de ejecución deberá venir pactado en el contrato, y será válido siempre que lo sea con arreglo a la ley que rige el contrato. Pero si no se hubiera pactado en el contrato el lugar de ejecución, éste deberá determinarse con arreglo a la Ley aplicable al contrato. En cuanto al lugar que ha de tenerse en consideración es el lugar de ejecución de la obligación litigiosa presuntamente incumplida porque el texto de este artículo está copiado del art. 5.1 del Convenio de Bruselas de 1968<sup>976</sup>.

---

<sup>974</sup> Vid. SAP Navarra 6 noviembre 2008 (demandado con domicilio en España).

<sup>975</sup> Vid. AAP Barcelona 17 febrero 2011 (sumisión a tribunales de Singapur).

<sup>976</sup> Tanto el texto del Reglamento 1215/2012 como el del art. 22 de la LOPJ tienen su origen en el Convenio de Bruselas de 1968. (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L.

**314.** Por supuesto, como en el caso anterior, sólo se podrá acudir a este foro especial cuando el Reglamento 1215/2012 no sea de aplicación al litigio. *Ad. ex.* se realiza un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre el fabricante de aeronaves Boeing y la aerolínea Iberia en el cual se pacta que la entrega de las aeronaves se realice en Madrid, pero el fabricante americano incumple el contrato y Lufthansa se plantea demandar a Boeing, y como no existe en el contrato pacto de sumisión expresa, ni tampoco se cumplen las condiciones para que concurra la sumisión tácita, los tribunales españoles serán competentes para conocer del litigio porque el lugar de cumplimiento del contrato, es decir la entrega de las aeronaves, tiene lugar en Madrid, ya que el Reglamento 1215/2012 no es de aplicación porque el domicilio del demandado no se localiza en ningún Estado miembro, tal y como establece el art. 6 del Reglamento 1215/2012.

En este caso planteado, si se trata de una compraventa de aeronaves nuevas, en las que Boeing fabrica las aeronaves, -esto es que no se trata de una compraventa de aeronaves usadas- cabría plantearse la cuestión de dónde debe considerarse que está el lugar de ejecución o de cumplimiento del contrato, puesto que la fabricación de las aeronaves se realiza en Estados Unidos en las instalaciones de Boeing, mientras que la entrega de las aeronaves tiene lugar en Madrid, así que en definitiva si se considera que es un contrato de prestación de servicios, el lugar de ejecución del contrato sería Estados Unidos, pero si se trata de una compraventa, el lugar de cumplimiento del contrato estaría en Madrid, que es lugar donde tiene que llevarse a cabo la entrega de las aeronaves.

Para responder a esta cuestión, habrá que aplicar por analogía el 7.1 del Reglamento 1215/2012. De manera que si se tiene en cuenta todo lo dicho precisamente al tratar este precepto del Reglamento 1215/2012 cuando se intentaba discernir si un contrato de compraventa en el que además había fabricación debía considerarse un contrato de compraventa o un contrato de prestación de servicios; se dejaba claro que en el caso de los contratos de compraventa de aeronaves nuevas -dado que en el caso de las aeronaves usadas no se planteaba ninguna duda- dichos contratos debían ser considerados contratos de compraventa, por lo que el lugar relevante a efectos del cumplimiento del contrato, es el lugar de entrega de las aeronaves, no el lugar de la fabricación de las mismas.

e) Foro de necesidad

**315.** Existe un foro de necesidad que no se contemplaba en la LOPJ en virtud del cual, permite a los tribunales españoles conocer de un litigio aunque carezcan de un foro de competencia en virtud de la LOPJ.

Para que opere dicho foro de necesidad es necesario que el litigio derivado del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles esté vinculado claramente con España y que resulte imposible o muy gravoso acudir a tribunales extranjeros.

#### **4. Normativa en Estados Unidos**

**316.** Como ya se ha reiterado en más de un ocasión, uno de los grandes fabricantes de aeronaves es Boeing, una empresa americana, sin olvidar que varias compañías aéreas americanas son las más grandes a nivel mundial, como es el caso de American Airlines, que adquieren aeronaves para el desarrollo de su actividad, con el objetivo de ser más eficientes y así obtener más beneficios. Por ello, en muchas ocasiones pudiera darse el caso de que planteado un litigio sobre una compraventa de aeronaves civiles, no fueran competentes los tribunales de ningún Estado miembro porque ninguno de los foros recogidos en el Reglamento 1215/2012, ni en el Convenio de Lugano II, ni en la normativa de producción interna de dichos Estados miembros, atribuyese competencia judicial internacional a un Estado miembro. En cuyo caso podrían ser competentes los tribunales de algún Estado americano, pues en el caso de Boeing es una empresa fundada en el Estado de Washington, pero cuya sede o administración central en la actualidad se encuentra en el Estado de Illinois, mientras que American Airlines es una empresa que se fundó en el Estado de Delaware y cuya oficina central se ubica en el Estado de Texas. Y serían competentes los tribunales de Washington, Illinois, Delaware, Texas o cualquier otro Estado americano, si en el litigio planteado el demandado, una persona jurídica, tuviera su domicilio en uno de los Estados citados, al aplicar por analogía el foro del domicilio del demandado recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012<sup>977</sup>.

**317.** Estados Unidos no forma parte de ningún tratado, como pueda ser el Reglamento 1215/2012, el Convenio de Lugano II o cualquier otra normativa comunitaria, sino que las normas

---

<sup>977</sup> Se llega a que podrían ser competentes los tribunales de esos Estados americanos al aplicar por analogía el art. 63 del Reglamento 1215/2012. Dicho artículo establece en su apartado 1 que en el caso de tratarse de una persona jurídica, se entenderá que ésta se encuentra domiciliada en el lugar en el que tenga su sede estatutaria, su administración central o su centro de actividad principal. Para los países donde rige la *Common Law* como son Reino Unido e Irlanda, el apartado 2 de dicho artículo establece que la expresión “sede estatutaria” se igualará al *registered office*, en caso de que no tenga un *registered office* se equipará al *place of incorporation* (lugar de constitución), y en caso de tampoco exista, el domicilio se considerará que está en el lugar conforme a cuya legislación se haya realizado la *formation* (creación) de la sociedad.

de competencia judicial internacional se derivan de sus normas de producción interna<sup>978</sup>. Además, Estados Unidos es un Estado plurilegislativo de base territorial, puesto que cada Estado dispone de su propio ordenamiento jurídico -con su correspondiente Derecho internacional privado-, y en el que no existe un sistema único de Derecho interfederal, por lo que se vuelve bastante complicado determinar la competencia judicial internacional en caso de plantearse un litigio derivado de la compraventa de grandes aeronaves civiles que esté conectado con Europa y Estados Unidos y ninguno de los instrumentos internacionales anteriormente analizados se pueda aplicar al caso planteado, porque no existe un único régimen de Derecho internacional privado para todos los Estados<sup>979</sup>.

#### A. *Foro del domicilio del demandado*

**318.** En Estados Unidos, la competencia del tribunal está basada en los principios del *common law* o del derecho de cada Estado en primera instancia. Los tribunales federales no tienen mayor competencia que los tribunales estatales, a menos que las leyes federales establezcan otra cosa, como ocurre en los casos del derecho antitrust y de los títulos valores (*antitrust and securities cases*)<sup>980</sup>. Cuando la competencia se deriva por tanto, del *common law* o de las leyes (*common law or statute*), la competencia judicial internacional de carácter general, es decir para cualquier tipo de reclamación o demanda, se establece en la mayoría de los casos en base a la residencia o al domicilio del demandado o incluso a la presencia del demandado<sup>981</sup>. Sin embargo, en cuanto a las competencias especiales, relacionadas con la actividad del demandado, la competencia judicial internacional se atribuye a los tribunales del Estado en el que el demandado realiza determinados actos o a los tribunales del Estado en el que se producen los efectos de las acciones realizadas por el demandado en cualquier otro lugar. Por lo tanto, en materia mercantil, como es el caso de los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles, el demandado puede estar sujeto a la competencia del tribunal del Estado por los diferentes tipos de actividad llevados a cabo

---

<sup>978</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 329.

<sup>979</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2012, pp. 412-14.

<sup>980</sup> La *rule* 4.k.1 Federal Rules of Civil Procedure, U. S. Government Printing Office, Washington, 2012. Pero además, la *rules* 4.k.2 Federal Rules of Civil Procedure, U. S. Government Printing Office, Washington, 2012 proporciona una regla especial sobre la competencia judicial cuando el demandado no está sujeto a la jurisdicción de ningún Estado, en cuyo caso la notificación es efectiva para establecer la jurisdicción si la conexión del demandado con los Estados Unidos en su conjunto es suficiente de tal manera que se garantice que el proceso sea justo.

<sup>981</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 330. Dichos foros equivaldrían al foro del domicilio del demandado recogido en el art. 4 del 1215/2012 de la normativa comunitaria.

en dicho Estado. En estos casos, generalmente la competencia se establece por las leyes del Estado en esas materias especiales (state “specific-act” statutes), que bien pueden utilizar criterios concretos, tales como el lugar de ejecución del contrato dentro de un Estado o bien pueden adoptar conceptos más generales, como puede ser que se hayan realizado transacciones de negocios dentro del Estado en cuestión<sup>982</sup>. En cuanto a este último concepto, los tribunales tienen en cuenta multitud de factores para definirlo. *Ad. ex.* según las leyes del Estado de Nueva York en materias específicas (o especiales), para la determinación de lo que constituye el concepto de “transacciones comerciales” (*transacts any business*) es necesario considerar la totalidad de las circunstancias y no sólo un factor. Siguiendo con el ejemplo anterior, en materia contractual, que es lo que nos interesa para la determinación de la competencia judicial internacional en un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, los factores relevantes que determinan si existen transacciones comerciales o de negocios (*transacts any business*) en el Estado de Nueva York son: (1) si el demandado tiene una relación contractual continua (on-going contractual relationship) con una empresa (corporation) de Nueva York, (2) si el contrato fue negociado o ejecutado en Nueva York y si se tuvieron reuniones posteriormente a la realización del contrato, (3) si había una cláusula de elección de ley en el contrato y (4) si después de la conclusión del contrato tienen lugar actividades en el Estado del foro<sup>983</sup>.

**319.** Sin embargo, algo que es característico de la determinación de la competencia judicial en sentido amplio – y que por lo tanto incluye la competencia judicial internacional- en Estados Unidos, es que debe estar sujeta a las limitaciones constitucionales de la cláusula del proceso justo (*Due Process*)<sup>984</sup>.

---

<sup>982</sup> *Vid. Misco-United Supply, Inc. c. Richards of Rockord, Inc.* 528 P. 2d 1248, 1250 (Kan. 1974). En la que el criterio utilizado para atribuir la competencia a los tribunales del Estado del lugar de ejecución del contrato establecido por las leyes de dicho Estado en esa materia específica o especial. *Vid. Agency Rent A Car Sys., Inc c. Grand Rent A Car Corp.*, 98 F. 3d 25, 29 (2d Cir. 1996). El criterio utilizado en esta sentencia para declararse competentes para conocer del asunto fue el de que se habían realizado transacciones de negocios dentro de dicho Estado.

<sup>983</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 330. Si se comparan estos foros con los que establece el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 de la normativa comunitaria, que nos lleva al foro del lugar de ejecución de la obligación litigiosa incumplida en materia de contratos, se puede afirmar que las disposiciones de los Estados Unidos sobre competencia judicial internacional son más amplias y menos predecibles que la normativa comunitaria. *Vid. L.-J. SILBERMAN*, “Judicial Jurisdiction in the Conflict of Laws Course: Adding a Comparative Dimension”, 28 *Vand J. Transnational L.*, 1995, pp. 389 y 395; L.-J. SILBERMAN, “Comparative Jurisdiction in the International Context: Will the Proposed Hague Judgements Conventions Be Stalled?”, 52 *DePaul L. Revue*, 2002, pp. 322-23.

<sup>984</sup> Cuando la competencia del tribunal se basa en la ley de un Estado (*state statute*) o en los principios del *Common Law*, se invoca la cláusula del proceso justo (*Due Process*) recogida en la catorce enmienda de la Constitución de Estados Unidos (Enmienda catorce, sección 1 de la Constitución de Estados Unidos). Pero si son las leyes jurisdiccionales federales las que están involucradas, la restricción del proceso justo (*Due Process*) se desarrolla en la quinta enmienda de la Constitución (Enmienda quinta. Constitución de Estados Unidos).

Para definir esos límites a dicha competencia judicial ha surgido una variada y confusa jurisprudencia del Tribunal Supremo, pero en conjunto estas restricciones constitucionales se centran sobre todo en la relación entre el demandado y el tribunal del Estado que conoce del asunto<sup>985</sup>. En primer lugar, se debe destacar que el demandado tiene que desarrollar alguna actividad en el Estado del foro de forma que, el que dicho tribunal conozca del asunto no sea contrario, tal y como se cita textualmente en la sentencia, a “las nociones tradicionales de “*fair play*” y justicia sustancial”<sup>986</sup>. Además, el Tribunal Supremo ha establecido específicamente dentro del contexto de la competencia judicial internacional que incluso cuando existe una conexión suficiente entre el demandado y el Estado del foro, otros factores tales como las tasas fijadas para un extranjero que es demandado en Estados Unidos, puede llevar a la conclusión de que no sea aceptable que el demandado tenga que defenderse en Estados Unidos<sup>987</sup>. Por último, se debe tener en cuenta también que en la disputa comercial contractual *Burger King Corp. c. Rudzewick*, el Tribunal Supremo determinó que el demandado, en este caso un franquiciado tenía que estar sujeto a la jurisdicción del Estado correspondiente al lugar de establecimiento del franquiciador ubicado en Florida porque el franquiciado que era de Michigan había iniciado una relación contractual a largo plazo con el franquiciador de Florida y además se habían realizado comunicaciones y negociaciones entre el franquiciado y la sede central en Florida<sup>988</sup>. Pero en este caso, aunque el Tribunal Supremo ratificó la competencia de los tribunales de Florida en base a los argumentos anteriormente señalados, reconoció que se podrían haber tenido en cuenta otros factores de conexión entre el Estado del foro y el demandado que hubieran hecho inaceptable la determinación de que los tribunales competentes fuesen los de Florida, bajo las circunstancias planteadas.

En resumen, aunque se han señalado tres puntos de vista algo distintos por parte del Tribunal Supremo que pone límites a la determinación del tribunal competente, en las tres sentencias la elección del tribunal del Estado que debe conocer del asunto se basa en la conexión del demandado con el Estado del foro.

---

<sup>985</sup> Sin embargo, como se ha podido constatar en apartados anteriores es que lo que caracteriza al sistema de competencia judicial internacional europeo es diferente al de Estados Unidos, ya que para que un tribunal comunitario se declare competente debe haber una conexión entre el litigio y el Estado de los tribunales que deben conocer del asunto. *Vid.* L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 331.

<sup>986</sup> *International Shoe Co. c. Washington*, 326 U.S. 310, 316 (1945). Se tiene que cumplir con la premisa arriba citada, de forma que si un demandado que vende bienes, los cuales provocan un daño en un Estado, dicho demandado no va a estar sujeto a los tribunales del Estado donde se produce el daño, a menos que éste haya explotado el mercado en dicho Estado, o bien mediante la venta de dichos bienes o a través de la distribución de los mismos (*World-Wide Volkswagen Corp. c. Woodson*, 444 U.S. at 297 (1980)).

<sup>987</sup> *Vid. Asahi Metal Industry Co. c. Superior Court of California*, 480 U.S. at 103 (1987).

<sup>988</sup> *Vid. Burger King Corp. c. Rudzewick*, 471 U.S. 462, 463-4 (1985).



**320.** Salvo en algunos casos concretos, como puede ser en materia de consumidores –que no es objeto del presente trabajo- existe un rango más amplio de conexiones entre el demandado y el Estado del foro para determinar la competencia judicial internacional, en el sistema americano que bajo la normativa europea.

Como ya se ha visto anteriormente, la normativa europea en materia de contratos establece que los tribunales competentes serán los del lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012<sup>989</sup>. Sin embargo, en los Estados Unidos, como también se ha señalado, se puede demandar a una empresa en materia de contratos en varios lugares en virtud de diversos foros, como son el lugar en el que se desarrollaron las negociaciones, el sitio en el que se ejecutó el contrato, etc..., pero siempre que la relación del Estado del foro con el demandado esté sujeto al standard de “lo razonable” (“*reasonableness*”), tal y como se ha venido interpretando en la jurisprudencia mencionada.

#### **B. Foro de “*doing business*”**

**321.** Pero donde la determinación de la competencia judicial internacional en los Estados Unidos es diferente y más amplia que con respecto a la mayoría de los países en los que existe el Derecho Civil, es como consecuencia del foro general que en inglés se denomina “*doing business*”, por el que la competencia se debe atribuir a los tribunales del Estado en el que el demandado desarrolla su actividad principal, incluso cuando el litigio no esté relacionado con dichas actividades.

Se han producido confusiones respecto de la naturaleza del foro general “*doing business*” de Estados Unidos, dado el contexto internacional en el que se encuadra el presente trabajo. En primer lugar, no debe confundirse con el mucho más limitado foro “transacciones de negocios”, el cual es invocado cuando el litigio se deriva de la actividad desarrollada en el Estado del foro, es decir que éste es un foro especial al que acudir en materia de contratos, ya que en el presente trabajo se estudian los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles. Mientras que el foro general “*doing business*” debe ser invocado en litigios contra empresas cuando dichas disputas no están relacionadas con la actividad de la corporación demandada en el Estado del foro<sup>990</sup>. El motivo

---

<sup>989</sup> La solución establecida por el Reglamento 1215/2012 pone de manifiesto cuál era uno de los objetivos de su antecesor el Convenio de Bruselas de 1968 que no era otro que, respecto de las normas en materia de competencias especiales hubiese un solo foro por el que el tribunal o tribunales pudieran declararse competentes. *Vid.* C. G. J. MORSE, “International Shoe v. Brussels and Lugano: Principles and Pitfalls in the Law of Personal Jurisdiction”, 28 *U.C. Davis L. Rev.*, 1995, pp. 999, 1005-6, 1024.

<sup>990</sup> Aunque históricamente el foro general “*doing business*” venía a cubrir la laguna que existía en una época en la todavía no se habían desarrollado los foros especiales, por lo que en su momento el foro “*doing business*” permitía al

de establecer dicho foro está en que las actividades continuas de la empresa demandada en el Estado del foro, supone una manifestación de la presencia del demandado allí, lo cual sería equivalente a la presencia física en el caso de ser una persona la demandada.

Dicho foro general “*doing business*” no se va a analizar en más profundidad, ya que cuando se plantee un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, el demandante no deberá acudir a este foro general sino a los foros especiales previstos en materia de contratos del Estado en cuestión creados *ad hoc*, tales como el lugar en el que se desarrollaron las negociaciones, el sitio en el que se ejecutó el contrato, o el lugar en el que se hayan llevado a cabo las transacciones de negocios.

**322.** En conclusión, en el caso de plantearse un litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves en un determinado Estado, habría que acudir a la normativa existente al respecto de ese Estado en concreto, porque no existe legislación federal que lo regule. Como se trata de una materia especial, los contratos de compraventa de aeronaves, las leyes sobre competencia judicial internacional de dichos Estados establecen de forma directa el tribunal competente, que o bien pueden ser los del lugar en el que se desarrollaron las negociaciones, los del sitio en el que se ejecutó el contrato, etc...

Sin embargo, las limitaciones constitucionales de “conexiones mínimas” (minimum contacts) y “lo razonable” (reasonableness) a las que debe someterse la determinación del tribunal competente debido a la cláusula del proceso justo (Due Process), provocan incertidumbre y por lo tanto inseguridad jurídica. Al no existir reglas más claras, no puedes predecir cómo estructurar el asunto o tomar decisiones en cuanto a la estrategia de litigación<sup>991</sup>.

Además, se incrementa la falta de previsibilidad para que las partes puedan conocer cuál será el tribunal competente en un litigio derivado de la compraventa de aeronaves, al compararse con la normativa europea, si se tiene en cuenta la posibilidad de que el tribunal que conoce del caso considere que existe otro tribunal más apropiado o más conectado con el caso, puesto que dicho tribunal puede declinar su competencia. La denominada doctrina del “*forum non conveniens*”, con raíces en el *common law*, como se verá a continuación, viene siendo utilizado comúnmente en el derecho anglosajón<sup>992</sup>. Dicho “*forum non conveniens*” está muy relacionado con la litispendencia,

---

demandante plantear el litigio en el lugar en el que la empresa demandada tenía una presencia significativa. Vid. L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 334.

<sup>991</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 339.

<sup>992</sup> Para saber más sobre el origen de esta doctrina del *common law* vid. G.-B. BORN, *International Civil Litigation in United States Courts*, 1996, pp. 289-297.

que como se verá al no existir una regulación en el Derecho anglosajón genera muchos problemas, lo cual incrementa nuevamente la inseguridad jurídica. En consecuencia, la solución que dan ciertos autores a estos problemas antes planteados de competencia judicial internacional, cuando son los tribunales de un Estado de los Estados Unidos los que entran en juego, es que las partes pacten previamente la elección del foro.

### C. *Forum Non Conveniens*

**323.** Mientras que en la Unión Europea, la normativa comunitaria, ya sea el Reglamento 1215/2012 o el Convenio de Lugano II, la doctrina del “*forum non conveniens*” no se contempla, en Estados Unidos esta doctrina ocupa un papel central en la litigación internacional. En consecuencia, si un demandante acude a los tribunales cuya competencia viene establecida por las normas señaladas anteriormente, puede que la elección de dicho foro finalmente no prevalezca por el “*forum non conveniens*”. Por lo tanto, la predilección en Estados Unidos de fijar el tribunal competente en base a la discrecionalidad de los tribunales más que en base a reglas claras lleva a la paradoja de que se tenga que litigar sobre dónde litigar. Lo habitual es que si el demandante prefiere litigar en el foro estadounidense, es inevitable que el demandado quiera llevar el litigio ante los tribunales de un Estado extranjero. Y los tribunales federales y la mayoría de los tribunales de los Estados Unidos aplicarán la doctrina del “*forum non conveniens*” en el caso que sea apropiado y desestimarán/denegará la acción.

Tal y como ha establecido la Corte Suprema (“Suprem Court”) de los Estados Unidos, la doctrina del *forum non conveniens* es sólo una regla procesal que se creó en respuesta a los problemas de los tribunales derivados de un mal uso por parte del demandante de la elección de la jurisdicción y que no afectan a la conducta principal de los litigantes. Así pues, los tribunales federales y estatales han definido esta doctrina ellos mismos respectivamente, y por esta razón en algunos Estados los tribunales rechazan o limitan su aplicación de diversas formas<sup>993</sup>. En consecuencia, en algunos casos, el tribunal de un Estado más que un tribunal federal debe ser un foro más atractivo para un demandante porque es menos probable que el tribunal de un Estado deniegue su competencia por el “*forum non conveniens*” que un tribunal federal. Como consecuencia de esta diversidad de regímenes surge la oportunidad para el “*forum shopping*” en la

---

<sup>993</sup> L.-J. SILBERMAN, “Developments in Jurisdiction and Forum Non Conveniens in International Litigation: Thoughts on Reform and a Proposal for a Uniform Standard”, 28 *Tex. International L.J.*, 1993, pp. 501 y 504.

litigación transnacional en los Estados Unidos entre tribunales de los Estados y los tribunales federales y a su vez entre varios tribunales de los distintos Estados de Estados Unidos<sup>994</sup>.

**324.** Los tribunales federales en general están de acuerdo en que la elección inicial de foro por parte del demandante de acudir a litigar al tribunal de un Estado debe tener un peso importante. Sin embargo, dicha elección por parte de un demandante que no es estadounidense normalmente se tiene menos en cuenta que si el demandante sí lo es, sobre todo si la transacción o el perjuicio ha ocurrido fuera<sup>995</sup>.

De la jurisprudencia se puede deducir que los tribunales deben observar si el foro alternativo es válido y si es así, realizar un balance de los intereses públicos y privados de los dos foros<sup>996</sup>. Con respecto a los intereses privados los tribunales recurren a los costes de litigación de las respectivas partes basadas en sus residencias, la facilidad de obtener testigos y pruebas para el juicio, la necesidad de traducción de documentos, la habilidad para juntar o implicar a otras partes y la ejecutabilidad de cualquier sentencia. En cuanto a los intereses públicos, se tienen en cuenta las cargas y los intereses de los tribunales de llevar a cabo ese litigio.

Pero además, en un fallo o sentencia más reciente, *Iragorri c. United Technologies Corp.*, se ha realizado otra propuesta para evaluar el “*forum non conveniens*” que es la de analizar las motivaciones estratégicas de las partes para elegir un tribunal, de forma que se debe distinguir entre los demandantes que tienen razones válidas para elegir un determinado foro de aquéllos que quieren obtener una ventaja táctica<sup>997</sup>. Aquí el problema está en discernir las razones legítimas de las tácticas, que no sólo son difíciles de delimitar, sino de probar, por lo que llevaría nuevamente a la litigación para saber dónde litigar. Algunas de las razones que podría encontrar un demandante para buscar en Estados Unidos un foro deseable serían evitar el tener que pagar una fianza como requisito que establezca el tribunal, acogerse a las ventajas de las reglas procesales estadounidenses como son las demandas colectivas o los jurados, o bien buscar la legislación favorable de Estados Unidos como pueden ser las indemnizaciones por daños y perjuicios. Sin embargo, fue otra decisión posterior, *Pollux Holding Ltd. c. Chase Manhattan Bank*, la que estableció que la deferencia de la que se hablaba antes por parte de los tribunales federales a favor del foro elegido por el demandante, en realidad no puede ser igual si éste es extranjero de si no lo es<sup>998</sup>. Esto es así, porque

---

<sup>994</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 342.

<sup>995</sup> *Piper Aircraft Co. c. Reyno*, 454 U.S. 235, 255-56 (1981).

<sup>996</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 342.

<sup>997</sup> *Iragorri c. United Technologies Corp.*, 274 F. 3d 65, 73 (2d Cir. 2001).

<sup>998</sup> *Pollux Holding Ltd. c. Chase Manhattan Bank*, 329 F. 3d 64, 71 (2d Cir. 2003).

el tribunal se dio cuenta de que el demandante no cambia de foro por la conveniencia de la otra parte en su propio perjuicio, así que si el litigio se llevaba ante el foro del domicilio del demandado era bastante probable que lo hiciera motivado por la conveniencia del demandante, como estrategia judicial.

Una situación en la que la elección del foro por parte del demandante estadounidense debe ser menoscabado es cuando dicha elección está realizada mediante el uso de juicios declarativos (*declaratory judgement*) o de declaraciones negativas (*negative declaration*) para no litigar en el que sería el “foro natural”<sup>999</sup>. En la decisión *Hyatt International Corp. c. Coco* se introdujo la preocupación por el *forum shopping* dentro del balance de los intereses públicos y privados, resaltando que la acción ante un tribunal federal a través de un juicio declarativo (*declaratory judgement*) perseguía no llevar el litigio ante el tribunal del Estado del domicilio, que debía ser el “foro natural” elegido por el demandante<sup>1000</sup>.

**325.** Sin embargo, como se verá a continuación la doctrina del *forum non conveniens* no va a ser de aplicación a los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves civiles independientemente de si se trata de aeronaves nuevas o si se trata de aeronaves usadas, distinción que sí que es importante establecer en otros apartados del presente trabajo.

*Ad. ex.* si se realiza una compraventa internacional de aeronaves nuevas entre Iberia, una aerolínea española y el fabricante americano Boeing, parece lógico pensar que toda la transacción incluida la entrega de las aeronaves va a tener lugar en un Estado de Estado Unidos<sup>1001</sup>. Pues bien si Iberia demanda a Boeing en Estados Unidos, el tribunal del Estado de Washington es el que acabaría conociendo del posible litigio dadas las normas de competencia generales del domicilio del demandado, así como por las normas especiales como pueden ser el lugar de entrega o lugar de realización de los negocios<sup>1002</sup>. Si fuera Boeing quien quisiera demandar a Iberia ante un tribunal estadounidense, tendría que hacerlo ante cualquiera de los tribunales competentes en virtud de los

---

<sup>999</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 343.

<sup>1000</sup> *Hyatt International Corp. c. Coco*, 302 F. 3d 707, 718 (7d Cir. 2002).

<sup>1001</sup> Aunque no parece que sea habitual o lógico, si toda la transacción de la compraventa, el lugar de entrega, etc... tiene lugar en España, entonces no podrían ser competentes los tribunales de Estados Unidos por los foros especiales en materia de contratos. Sólo podrían ser competentes los tribunales del Estado de Washington por el foro general del domicilio del demandado –pues en Washington tiene Boeing su sede estatutaria y una de sus mayores fábricas– si Iberia demanda a Boeing. Por otro lado, Iberia y Boeing podrían acudir a los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea si algún foro de los contenidos en el Reglamento 1215/2012 les atribuye competencia judicial internacional.

<sup>1002</sup> Iberia también podría demandar a Boeing ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea, si se cumplen los requisitos de la sumisión tácita, recogidos en el art. 26 del Reglamento 1215/2012, que son que el demandado, en este caso Boeing, comparezca ante dicho tribunal sin impugnar la competencia. Sin embargo, parece poco probable que Boeing decida someter la controversia suscitada ante los tribunales de un Estado miembro, así que dicho foro de la sumisión tácita no sería en principio muy realista.

foros especiales, es decir, o el lugar donde se ha producido la ejecución del contrato (el Estado de Washington) o donde se han llevado a cabo las transacciones comerciales o los negocios (el Estado de Washington) u otros, dependiendo de lo que establezcan las Leyes del Estado del foro<sup>1003</sup>. Por lo que en ambos casos, en principio el demandante podría predecir cuál será el tribunal competente teniendo en cuenta las normas de competencia judicial internacional existentes en Estados Unidos. Aunque se tendrían que tener en cuenta las limitaciones constitucionales de “conexiones mínimas” (“*minimum contacts*”) y “lo razonable” (“*reasonableness*”) mencionadas anteriormente, para la determinación del tribunal competente.

En caso de que se trate de una compraventa internacional de aeronaves usadas *ad. ex.* entre dos compañías aéreas, una es estadounidense, American Airlines y la otra alemana, Lufthansa, en el que la entrega se pacta en un Estado de Estados Unidos<sup>1004</sup>. Pues bien, en caso de litigio Lufthansa podría demandar a American Airlines ante los tribunales del Estado de su domicilio, el Estado de Texas (administración central) o Nueva York (centro de operaciones), en virtud de las normas generales de competencia, o ante los tribunales del Estado donde se haya llevado a cabo la entrega, conforme a las normas especiales del Estado del foro que pueden establecer como competentes los tribunales correspondientes al lugar de ejecución del contrato o al lugar en el que se haya llevado a cabo la transacción (Estado de Texas o de Nueva York)<sup>1005</sup>. Si fuera American Airlines quien quisiera demandar a Lufthansa ante un tribunal estadounidense, tendría que hacerlo ante el tribunal del Estado del lugar de entrega de las aeronaves, en virtud de los foros especiales, o el lugar donde se ha producido la ejecución del contrato o el sitio donde se han llevado a cabo las transacciones de negocios u otros (Estados de Nueva York o de Texas), en función de lo establecido por las Leyes del Estado del foro<sup>1006</sup>. Por lo que en estos casos el demandante podría predecir cuál será el tribunal

---

<sup>1003</sup> Boeing también podría demandar a Iberia ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea, -además de por el foro de la sumisión tácita- acudiendo al foro del domicilio del demandado recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012, es decir ante los tribunales españoles que es donde Iberia está domiciliado. No operaría el foro especial en materia de contratos recogido en el art. art. 7.1 del Reglamento 1215/2012. No obstante, como en la cita anterior, no parece lógico pensar que Boeing vaya a demandar a Iberia ante los tribunales del Estado de su domicilio.

<sup>1004</sup> Sería lógico pensar que si el vendedor de las aeronaves es Lufthansa, la entrega se produzca en un lugar de Alemania, mientras que si el vendedor de las aeronaves es American Airlines, la entrega de las aeronaves se llevará a cabo en un Estado de Estados Unidos. En cualquier caso, independientemente de quien sea el vendedor o el comprador de la aeronave, podría haberse pactado la entrega en vez de en un Estado de Estados Unidos, en Alemania y los tribunales de cualquier Estado miembro de la Unión Europea serán competentes si algún foro de los contenidos en Reglamento 1215/2012 les atribuye competencia judicial internacional.

<sup>1005</sup> Lufthansa también podría demandar a American Airlines ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea, si se cumplen las condiciones para que exista sumisión tácita, recogidas en el art. 26 del Reglamento 1215/2012, esto es que American Airlines como demandada comparezca ante dicho tribunal sin impugnar la competencia. Pero como pasaba en el caso de Boeing, no parece lógico que American Airlines decida someterse a los tribunales de un Estado miembro.

<sup>1006</sup> American Airlines también podría demandar a Lufthansa ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea, -además de por el foro de la sumisión tácita- a través del foro del domicilio del demandado recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012, es decir ante los tribunales alemanes, que son los correspondientes al del domicilio de Lufthansa. No operaría el foro especial en materia de contratos establecido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

competente atendiendo a las normas de competencia judicial internacional vigentes en los distintos Estados de Estados Unidos. Pero siempre con las limitaciones constitucionales de “conexiones mínimas” (minimum contacts) y “lo razonable” (reasonableness) mencionadas anteriormente, para el establecimiento del tribunal competente.

Por lo tanto, el “*forum non conveniens*” no va a ser de aplicación a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, ya sean dichas aeronaves nuevas o usadas, puesto que en caso de litigio, serán competentes los tribunales del Estado de Estados Unidos correspondientes al foro general del domicilio del demandado o los tribunales designados por las normas de competencia judicial internacional especiales, que establecen claramente los foros en materia de contratos.

El “*forum non conveniens*” sí que tiene sentido cuando es de aplicación el foro general “*doing business*”, porque consigue limitar la excesiva aplicabilidad de dicho foro. Una de las críticas que se le hacen al foro “*doing business*” es que favorece el *forum-shopping*, ya que como se ha dicho anteriormente es un foro general, que opera cuando la empresa a la que se demanda desarrolla actividades económicas en un Estado de Estados Unidos, siempre que el litigio que se plantee no tenga relación alguna con la actividades que lleva a cabo la corporación demandada<sup>1007</sup>. Así que empresas multinacionales con oficinas o que realicen actividades en Estados Unidos pueden ser demandadas en relación a reclamaciones o litigios que no tienen nada que ver con la actividad que viene desarrollando dicha empresa en Estados Unidos<sup>1008</sup>. Aunque las limitaciones constitucionales de la cláusula del proceso justo (Due Process) -que también se aplica al foro “*doing business*”- exigen un nivel de actividad continuo de la empresa demandada para que sea de aplicación, es necesario limitar el uso exorbitante de este tipo de jurisdicción, a través de la doctrina del “*forum non conveniens*”<sup>1009</sup>. Por no centrarnos más en este foro general al que no se va a poder acudir cuando se trate de un litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles, brevemente indicar que a través del “*forum non conveniens*” se desestimará la demanda (“*the case is to be dismissed*”) si ninguna de las partes está domiciliada en Estados Unidos, mientras que si el demandante tiene su residencia en Estados Unidos es menos probable que en base al “*forum non*

---

Evidentemente, parece poco probable que American Airlines vaya a demandar a Lufthansa ante los tribunales del Estado de su domicilio.

<sup>1007</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 336.

<sup>1008</sup> Con el foro “*doing business*” pueden tener competencia los tribunales de los Estados en los que las empresas demandadas tienen su lugar de constitución, su principal lugar de negocios o su administración central. *Vid.* L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 334.

<sup>1009</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, pp. 336-337.

*conveniens*” se desestime la demanda. Sin embargo, esta regla general en el caso de que sean demandantes extranjeros no se cumple siempre y existe algún caso concreto en el que no se ha acudido a la doctrina del “*forum non conveniens*” cuando el demandante es extranjero, de forma que se ha considerado válido el foro “doing business” para atribuir la competencia, por lo que la utilización de este foro para atribuir competencia judicial internacional en Estados Unidos sigue generando controversia<sup>1010</sup>.

**326.** Lo que nos interesa en el presente trabajo de la doctrina del “*forum non conveniens*” es que viene a solucionar el problema de que no exista una regulación específica sobre litispendencia en Estados Unidos, del que se hablará a continuación. Pueden producirse casos de litispendencia sobre los supuestos anteriormente planteados relativos a la compraventa internacional de aeronaves civiles en los que se pueden presentar dos demandas a la vez sobre el mismo litigio, una ante los tribunales de un Estado americano y la otra ante los tribunales de un país europeo. *Ad. ex.* se realiza una compraventa internacional de aeronaves nuevas entre Iberia, una aerolínea española y el fabricante americano Boeing, en el que se pacta que le entrega se produce en un Estado de Estados Unidos, pues bien en caso de litigio, Iberia puede demandar a Boeing en Estados Unidos, ante los tribunales del Estado de su domicilio (Estado de Washington) o ante los tribunales del Estado del lugar de entrega de las aeronaves (Estado de Washington) –si ese Estado de Estados Unidos contempla el lugar de ejecución del contrato como foro especial y que correspondería al lugar de entrega-, mientras que Boeing también puede demandar a Iberia por el foro del domicilio del demandado ante los tribunales españoles, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012. También *ad. ex.* si se plantea un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves

---

<sup>1010</sup> En el caso *In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, los demandantes americanos recibieron la certificación de grupo para presentar una demanda colectiva, en cuanto a la responsabilidad, en la que se incluían a demandantes extranjeros, de forma que así éstos pudieran presentar la demanda en Estados Unidos y obtener las ventajas de grupo y otras ventajas procesales relacionadas con las demandas colectivas que no conseguirían ante los tribunales de sus países de origen –que no suelen contemplar las demandas colectivas- cuando se trataba de un accidente totalmente desconectado de Estados Unidos (*In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, No. 02 Civ. 2492, 2003 U.S. Dist. LEXIS 17958 (S.D.N.Y. Oct. 8, 2003)). En relación con este mismo accidente de tren se puede ver la diferente aplicabilidad del “*doing business*”, puesto que la compañía Siemens AG, una compañía alemana que había realizado ventas importantes en Nueva York, que poseía una compañía subsidiaria en Nueva York, Siemens Corp., y que tenía una página web donde se publicitaba su crecimiento, fue sujeta a los tribunales de Nueva York por el foro del “*doing business*”, a causa del pleito planteado por demandantes estadounidenses por un accidente ocurrido en Austria (*In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, 230 F. Supp. 2d 376, 380, 382-84 (S.D.N.Y. 2002)). Mientras que la compañía Verbund-Austrian Hydro Power AG, una compañía austríaca que se había dedicado a operaciones de *leasing* transfronterizo cerradas en Nueva York y que mantenía una página web para atraer inversores estadounidenses y de Nueva York, no fue sujeto a los tribunales de Nueva York, por el foro del “*doing business*” como consecuencia del litigio iniciado por demandantes estadounidenses, con respecto al mismo accidente de tren. (*In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, No 01 Civ. 7342, 2003 U.S. Dist. LEXIS 5575, at \*10-15 (S.D.N.Y. Abril 3, 2003)). L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, pp. 335 y 337.



usadas entre dos compañías aéreas, una es estadounidense, American Airlines y la otra alemana, Lufthansa, en el que la entrega se pacta en el Estado de Nueva York. Pues bien por un lado, Lufthansa podría demandar a American Airlines ante los tribunales del Estado de su domicilio (Estado de Texas), en virtud de las normas generales de competencia, o ante el tribunal del Estado del lugar de entrega de las aeronaves (Estado de Nueva York), –si ese Estado de Estados Unidos contempla el lugar de ejecución del contrato como foro especial-. Pero por otro lado, American Airlines también podría demandar a Lufthansa ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea, a través del foro del domicilio del demandado recogido en el art. 4 del Reglamento 1215/2012, es decir ante los tribunales alemanes, que son los correspondientes al del domicilio de Lufthansa. Por supuesto, siempre teniendo en cuenta que los tribunales de Estados Unidos elegidos por parte del demandante para presentar su demanda en virtud de los foros especiales, cumplen con las limitaciones constitucionales mencionadas de la cláusula del proceso justo (*Due Process*).

#### **D. Litispendencia: Litigación paralela**

327. En los países regulados por normas de Derecho Civil, la litispendencia no sólo está contemplada en sus normas procesales, sino que se recogen también en los convenios internacionales, como se refleja en el art. 29 del Reglamento 1215/2012 o el art. 27 del Convenio de Lugano II, que es la normativa comunitaria sobre competencia judicial internacional. Sin embargo, en el derecho americano no está incluida normalmente una doctrina formal sobre litispendencia<sup>1011</sup>. Así pues, lo que suelen hacer los tribunales de los Estados Unidos cuando existe litispendencia es que cada Estado lleve a cabo su juicio y que se apliquen las conclusiones de un juicio a los otros bajo el principio de cosa juzgada (*res judicata*)<sup>1012</sup>. Esto quiere decir que cuando existen juicios paralelos sobre el mismo asunto los tribunales americanos tendrán cierta deferencia hacia el tribunal que ya conoce del asunto, pero esto no implica que sea una regla de prioridad para la acción que se interpone primero<sup>1013</sup>. De hecho, la “abstención internacional” (“*international abstention*”), que es así como denominan los tribunales americanos en el contexto internacional a la litigación paralela, es discrecional<sup>1014</sup>. Para que un tribunal americano decida si prosigue o no con la acción, va a tener

---

<sup>1011</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 339; L.-J. SILBERMAN, “A Proposed Lis Pendens Rule for Courts in the United States: The International Judgements Project of the American Law Institute”, en T. EINHORN/ K. SIEHR (dirs.), *International Cooperation Through Private International Law – Essays in Memory of Peter E. Nygh*, 2004.

<sup>1012</sup> *Am-Cyanamid Co. c. Picaso-Anstlat*, F. Supp. 1150, 1159 (D. N-J. 1990).

<sup>1013</sup> *Turner Entm’t Co. c. Degeto Film GmbH*, F. 3d 1512, 1519-21 (11th Cir. 1994).

<sup>1014</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 340.

en cuenta una serie de factores específicamente en el caso de que se trate de litispendencia entre tribunales de Estados de diferentes países, que son la imparcialidad para los litigantes y que haya un uso eficiente de los recursos judiciales. A veces la decisión del tribunal americano de pasar o permanecer en el procedimiento se centra en que según el punto de vista de dicho tribunal exista una elevada probabilidad de que en la litigación extranjera se desestimen todas las reclamaciones presentadas ante los tribunales de Estados Unidos<sup>1015</sup>.

**328.** La diferencia que existe entre la doctrina del “*forum non conveniens*” y la doctrina de la “abstención internacional” (“*international abstention*”) es que en el primero no tiene que haber un procedimiento paralelo en el extranjero, mientras que en el segundo sí. Por lo tanto, si no hay un proceso paralelo en el extranjero la parte interesada puede acudir solamente a la doctrina del “*forum non conveniens*”. Pero si existe un procedimiento paralelo, una de las partes puede contar con cualquiera de las dos doctrinas. Sin embargo, algunos tribunales creen que los factores que se utilizan para tomar la decisión sobre el “*forum non conveniens*” son los mismos que se siguen para tomar la decisión de permanecer en una litigación paralela a la extranjera, de los cuales ya se han hablado al tratar el “*forum non conveniens*” por lo que no se van a repetir<sup>1016</sup>. Por eso, se dice que la doctrina del “*forum non conveniens*” sirve para solucionar el problema de litispendencia en Estados Unidos, además de contar con la doctrina de la “abstención internacional” (“*international abstention*”).

**329.** Como consecuencia de que no existe en Estados Unidos una regla específica que establezca el tribunal competente en caso de litispendencia, se va a producir una litigación paralela por parte de dos tribunales de Estados diferentes, que va a provocar a su vez una carrera entre los litigantes para obtener la sentencia, porque el primero que la consigue, se podría decir que “gana”<sup>1017</sup>. En Estados Unidos se van a reconocer en general las sentencias extranjeras, aunque el litigio se haya planteado más tarde en el extranjero que en Estados Unidos. Sin embargo, si el juicio

---

<sup>1015</sup> *AAR Int'l, Inc. c. Nimelias Enter. S.A.*, 250 F. 3d 510, 510 (7th Cir. 2001); *Gen. Motors Corp. C. López de Arriortura*, 948 F. Supp. 656, 669 (E.D. Mich. 1996). En esta decisión el tribunal americano no siguió con la acción porque la reconversión a la demanda en el litigio alemán y la demanda en el litigio en Estados Unidos no eran idénticas.

<sup>1016</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 341.

<sup>1017</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 343-344.

en Estados Unidos se hubiera resuelto primero, la sentencia extranjera dictada más tarde no se reconocería porque existe otra sentencia definitiva anterior dictada en Estados Unidos<sup>1018</sup>.

Este sistema de litispendencia en Estados Unidos tiene desventajas porque por un lado, favorece que exista la litigación paralela, pero por otro lado, es estricto con respecto al reconocimiento de sentencias cuando ya existen otras definitivas que se han dictado primero en Estados Unidos. La litigación paralela es ineficiente porque litigantes y testigos soportan costes de dos frentes distintos, con la consiguiente duplicidad de los recursos judiciales. Además favorece que sobre todo, los litigantes con más recursos, inicien una segunda acción para obtener una sentencia antes en el foro elegido por ellos, porque la sentencia que prevalece es aquélla que se dicta primero.

Una regla alternativa para evitar la litigación paralela es establecer una norma de litispendencia, como ocurre con la normativa europea, que desde el Convenio de Bruselas y de Lugano, pasando por el Reglamento 44/2001, hasta llegar al Reglamento 1215/2012 y el Convenio de Lugano II ha sido claramente fijada. Sin embargo, este sistema también tiene sus desventajas porque aunque desaparece la litigación paralela, el comportamiento estratégico de los litigantes se incrementa, porque el tribunal que conoce primero sigue conociendo y el segundo que empieza a conocer tiene que inhibirse en favor del primero. Además, aunque los foros a los que se puede acudir están más limitados por la normativa europea, se producen abusos de la regla de que el tribunal que primero conoce es el que sigue conociendo. Con este sistema, se puede iniciar un procedimiento ante los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea que es muy lento para resolver los procesos judiciales y por tanto, en dirimir si es competente para conocer del litigio, de forma que se bloquean otros procedimientos, y que se conoce como “acciones torpedo” (“*torpedo actions*”)<sup>1019</sup>.

**330.** En Estados Unidos se pretende modificar la regla de litispendencia, analizadas las desventajas de las normas existentes en la actualidad sobre la misma. Concretamente se ha propuesto una norma para la “Declinación de Competencia Cuando la Primera Acción está Pendiente” (“*Declination of Jurisdiction When Prior Action is Pending*”) por parte de los profesores Linda J. Silberman y Andreas Lowenfeld, como colaboradores (“*Reporters*”) para el Proyecto de Competencia Judicial Internacional y Reconocimiento y Ejecución de Sentencias del Instituto

---

<sup>1018</sup> *Vid.* Uniform Foreign Money-Judgments Recognition Act, Section 4(b)(4), 13 U.L.A. (Part II) 43, 59 (2002 & Supp. 2003). Una de las razones para el no reconocimiento de una sentencia extranjera bajo el Uniform Foreign Money-Judgments Recognition Act (Uniform Act) y bajo el derecho americano en general es que ya exista otra sentencia estadounidense definitiva.

<sup>1019</sup> *Vid.* sobre las “*Italian Torpedo*” en T.-C. HARTLEY, “How to Abuse the Law and (Maybe) Come Out on Top: Bad-Faith Proceedings Under the Bussels Jurisdiction and Judgments Convention”, en J.-A.-R. NAFZIGER/ S.-C. SYMEONIDES, (DIRS.), *Law and Justice in a Multistate World: Essays in Honor of Arthur T. von Mehren*, 2002, pp. 73-81.

Americano de Derecho (“*International Jurisdiction and Judgment Project of American Law Institute*”) (“*ALI*”)<sup>1020</sup>.

En virtud de dicha norma, un tribunal estadounidense estaría en condiciones de admitir o denegar una acción, si el procedimiento que ha sido llevado -en sentido literal- ante dicho tribunal involucra a las mismas partes y tiene el mismo objeto, y está por lo tanto, pendiente ante los tribunales extranjeros; cuando además, el tribunal extranjero tiene una base sólida para tener la competencia según los estándares estadounidenses y es de esperar que el tribunal extranjero vaya a dictar una sentencia en un tiempo adecuado, que debería ser reconocida en Estados Unidos bajo los principios de esta norma<sup>1021</sup>. Pero el tribunal estadounidense no va a dejar de conocer de una acción, en nuestro caso sobre compraventa internacional de aeronaves civiles, en aquellas situaciones en las que el tribunal que primero conoce del asunto, que es el tribunal extranjero, no constituye un foro apropiado según lo establecido en el proyecto de ley de “*ALP*”. No se va a considerar que el tribunal extranjero es el adecuado para conocer del asunto, cuando opera para evitar que conozca otro tribunal correspondiente al foro natural, por ejemplo por una declaración de no obligación o negativa, o bien cuando se trata de un procedimiento frívolo o insidioso, o si existen otras razones convincentes para que el procedimiento se lleve a cabo en Estados Unidos<sup>1022</sup>. Esta última excepción se añade porque existen diferencias sustanciales entre los procedimientos llevados a cabo en Estados Unidos frente a los iniciados en otros países y poder así poner soluciones a estas formas distintas de litigación<sup>1023</sup>.

Además, el proyecto de ley de “*ALP*”, incluye una disposición para el no reconocimiento de una sentencia extranjera cuando el procedimiento extranjero haya sido iniciado en segundo lugar o cuando dicho procedimiento haya sido iniciado para frustrar el derecho a reclamar del demandante

---

<sup>1020</sup> El “*ALI*” ha emprendido un proyecto para el desarrollo de una propuesta de ley federal (“*proposed federal statute*”) que regule el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, para crear un derecho uniforme y nacional en dicho área, que será desarrollado al hablar del reconocimiento y ejecución de sentencias. Cualquier cambio en cuanto a las normas existentes en esta materia tiene que ser aprobado por el Congreso de los Estados Unidos, por eso el proyecto tiene la forma de una propuesta de ley. Vid. L.-J. SILBERMAN/ A.-F. LOWENFELD, “The Hague Judgments Convention— and Perhaps Beyond”, en J.-A.-R. NAFZIGER/ S.-C. SYMEONIDES, (DIRS.), *Law and Justice in a Multistate World: Essays in Honor of Arthur T. von Mehren*, 2002, pp. 121-136; L.-J. SILBERMAN, “A Proposed Lis Pendens Rule for Courts in the United States: The International Judgements Project of the American Law Institute”, en T. EINHORN/ K. SIEHR (DIRS.), *International Cooperation Through Private International Law – Essays in Memory of Peter E. Nygh*, 2004.

<sup>1021</sup> Int’l Jurisdiction & Judgments Project, Section 11(a); Vid. L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 345-346.

<sup>1022</sup> Int’l Jurisdiction & Judgments Project, Section 11(b).

<sup>1023</sup> Int’l Jurisdiction & Judgments Project, Section 11 Reporter’s Note 3.

en un foro más apropiado, y este puede ser el caso de una “*anti-suit injunction*” o de una declaración negativa (negative declaration)<sup>1024</sup>.

Pero de momento, el proyecto de ley de “*ALP*” (proposed ALI statute) es sólo un proyecto, de forma que los problemas de la litigación paralela sólo se pueden solucionar mediante el “*forum non conveniens*” que ya se ha tratado o las “*anti-suit injunctions*”, del que se hablará a continuación.

**331.** La cuestión es que no sólo no existe una regla de litispendencia en Estados Unidos como la que se plantea en el proyecto de ley de “*ALP*” (proposed ALI statute), que resuelva el problema de la litigación paralela, sino que no existe una norma de litispendencia común entre Estados Unidos y los países de la Unión Europea. De ahí que hubiera sido importante incluir estos temas en el Convenio de la Haya para la determinación de la competencia judicial internacional y el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, que se tratará más adelante, pero que se ha quedado finalmente en un borrador.

#### **E. *Anti-suit injunction***

**332.** Las *anti-suit injunctions* en virtud de las cuales una de las partes no comienza o no continúa, el proceso ante los tribunales de un Estado extranjero, han venido a jugar un papel muy importante en la litigación internacional.

Éstas no están permitidas por el Reglamento Roma I, pero en derecho anglosajón sí que se contemplan. Aunque existen diferencias entre cómo aplican las *antisuit anti-suit injunctions* los tribunales ingleses y cómo las aplican los tribunales americanos. De hecho han surtido fricciones entre tribunales de diferentes países con respecto a esta materia. Es más los tribunales americanos ha llegado a acusar a los tribunales ingleses de interferir en el proceso sin tener en cuenta el principio de reconocimiento mutuo<sup>1025</sup>.

#### **F. *Prórroga de jurisdicción***

**333.** No existe pues, un instrumento internacional para la determinación de la competencia judicial internacional y el reconocimiento y ejecución de sentencias entre Estados Unidos, los Estados parte de la Unión Europea y todos aquellos países que lo ratifiquen, que permita a los

---

<sup>1024</sup> Int'l Jurisdiction & Judgments Project, Sections 5(b)(iv) y 5(b)(v); *Vid.* L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 346.

<sup>1025</sup> *British Airways Bd v. Laker Airways* (1985).

litigantes prever los tribunales de Estados Unidos o de la Unión Europea que serán competentes para conocer de un litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles, porque los tribunales a la hora de determinar la competencia judicial internacional no van a tener que acudir sistemáticamente a las doctrinas totalmente arbitrarias del “*forum non conveniens*” o a las “*anti-suit injunctions*”, utilizadas también para solucionar el problema de la litigación paralela y que con la unificación normativa debería quedar resuelto.

Así que una forma de intentar evitar la litigación sobre dónde litigar, es utilizar las cláusulas de elección del tribunal.

**334.** Las cláusulas de elección de tribunal en las transacciones internacionales, y por lo tanto en las compraventas internacionales de aeronaves civiles, son consideradas válidas por el Tribunal Supremo de los Estados Unidos. En la sentencia *M / S Bremen c. Zapata Off-Shore Co.*, el Tribunal Supremo estadounidense ratificó una cláusula de elección de tribunal en la que se le atribuía la competencia a los tribunales de Londres, aunque la transacción no tenía ninguna relación con el Estado del tribunal elegido<sup>1026</sup>. El Tribunal Supremo estableció en dicha sentencia que las cláusulas de elección de tribunal deben de ser consideradas válidas en un primer momento y serán reconocidas a menos que haya un parte reticente que pruebe que dicho reconocimiento no está dentro de lo razonable bajo las circunstancias planteadas<sup>1027</sup>. La regla para las cláusulas de elección de tribunal adoptada en la sentencia *Zapata* se ha utilizado para casos marítimos, pero también ha sido aplicada por tribunales inferiores a los federales (*lower federal courts*) en otras áreas<sup>1028</sup>.

Pero los tribunales de los distintos Estados tienen libertad para establecer sus propios requisitos para que las cláusulas de elección de foro sean consideradas válidas, por lo que la ley de cada Estado establecerá estos requisitos para su validez<sup>1029</sup>. Los tribunales de los Estados Unidos son unánimes en cuanto a que un demandado pueda acceder a su jurisdicción personal y que las

---

<sup>1026</sup> *M / S Bremen c. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 1, 8 (1972).

<sup>1027</sup> *Vid. M / S Bremen c. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 10 (1972).

<sup>1028</sup> *Vid. Carnival Cruis Lines, Inc. c. Shute*, 499 U.S. 585, 589 (1991); *Vimar Seguros y Reaseguros, SA c. M / V Sky Reefer*, 515 U.S. 528, 530 (1995); *Mitsui & Co. (USA), Inc. c. MIRA M/V*, 111 F. 3d 33, 35 (5th Cir. 1997); *Richards c. Lloyd's of London*, 135 F. 3d 1289, 1292 (9th cir. 1998).

<sup>1029</sup> En opinión de algunos autores la mayoría de los tribunales estatales de los Estados Unidos parecen estar próximos a la regla establecida por la sentencia *Zapata*, aunque existen excepciones; *Vid. L.-J. SILBERMAN*, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 347. Pero en nuestra opinión, los requisitos para la validez de las cláusulas de elección de tribunal en Estado Unidos no están claros, a diferencia de lo que sucede con la normativa europea, puesto que en el Reglamento 1215/2012 la sumisión expresa está perfectamente regulada, en la que se establecen verdaderos requisitos de fondo y de forma. *Vid. Art. 25 Reglamento 1215/2012*.

cláusulas de elección de tribunal operen en tal sentido<sup>1030</sup>. Sin embargo, un tribunal de un Estado puede decidir si un caso concreto puede ser llevado ante él y las cláusulas de elección de foro no impiden que dicho tribunal desestime la demanda por no ser materia objeto de su jurisdicción o acudiendo al *forum non conveniens*. De hecho, Estados que son considerados centros del comercio, como es el caso de Nueva York, pueden establecer condiciones para que sus tribunales conozcan de determinados tipos de litigios cuando son elegidos expresamente, mediante una cláusula, pero son tribunales de un Estado que no tiene conexión alguna con la disputa, *ad. ex.* en el caso de la New York Gen. Oblig. Law, en la *Section 5-1402*, establece que para que la cláusula de elección de tribunal sea válida en los casos en que la disputa no está conectada con el Estado del tribunal elegido, las partes además tienen que elegir como ley aplicable el derecho de Nueva York y la transacción tiene que tener un valor de al menos un millón de dólares<sup>1031</sup>. Siguiendo con el ejemplo anterior, en la ley de Nueva York (*the New York statute*) también existe una norma sobre “*inconvenient forum*”, pero se realiza una excepción para su aplicación a aquéllas acciones cubiertas por la *Section 5-1402* antes mencionado<sup>1032</sup>.

**335.** No se debe olvidar que las cláusulas de elección de tribunal no sólo tienen el efecto de prorrogar (*prorogation*) la jurisdicción, como ya se ha visto anteriormente, sino que también tienen el efecto de derogar (*derogation*) la competencia de un tribunal que podría ser competente en virtud de otros foros de competencia judicial internacional de las leyes de los Estados Unidos, como puede ser el foro del domicilio del demandado. Y en este sentido, también existen diferencias entre los Estados respecto a si los tribunales deciden derogar su competencia, cuando las cláusulas de elección de tribunal atribuyen la competencia a los tribunales de otro Estado distinto, *ad. ex.* en un litigio derivado de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en el que por las leyes del Estado de Pensilvania tengan competencia los tribunales de este Estado, pero existe una

---

<sup>1030</sup> Aquí se debe señalar que las leyes de cada Estado de los Estados Unidos sobre competencia judicial internacional de carácter general suelen establecer el foro del domicilio del demandado y estas mismas leyes también afirman que las cláusulas que recogen el consentimiento a favor de dichos tribunales son válidas. Sin embargo, al igual que otros aspectos de la competencia judicial internacional, esto difiere de la normativa comunitaria, ya que concretamente en el Reglamento 1215/2012 se recoge que los pactos de sumisión a favor de un tribunal son válidos siempre y cuando se atribuya competencia al tribunal de un Estado que no tenía competencia en virtud de cualquier otro del Reglamento 1215/2012. Con lo cual el sentido de la prórroga (*prorogation*) de jurisdicción como también se llama a la sumisión expresa o a las cláusulas de elección de tribunal es distinto entre el derecho común y el derecho anglosajón. En el derecho común con la sumisión expresa se trata de atribuir competencia a los tribunales de un Estado – independientemente de la conexión que tenga con el litigio- que no habrían tenido competencia si las partes no hubieran realizado dicho pacto, mientras que las leyes de los Estados Unidos están de acuerdo en considerar válidas las cláusulas de elección de tribunal que actúan como consentimiento al foro del domicilio del demandado, pero existen diferencias entre las leyes estatales en cuanto a dar validez a las cláusulas que atribuyen competencia a los tribunales de Estados que no tienen conexión alguna con el litigio.

<sup>1031</sup> New York Gen. Oblig. Law Section 5-1402 (McKinney 2003).

<sup>1032</sup> New York C.P.L.R. 327.

cláusula que atribuye competencia a los tribunales de un Estado sin vinculación con el litigio, como pudiera ser el Estado de Nueva York, pues bien los tribunales del Estado de Pensilvania pueden no derogar su competencia a favor de los tribunales del Estado de Nueva York, aunque se haya pactado una cláusula que les haga competentes para conocer del asunto<sup>1033</sup>.

**336.** Otro problema de las cláusulas de elección de tribunal en Estados Unidos se plantea cuando se trata de determinar si dichas cláusulas tienen carácter exclusivo o no lo tienen<sup>1034</sup>. De la jurisprudencia se extrae que la regla general es que las cláusulas de elección de tribunal no tienen carácter exclusivo a menos que se establezca claramente otra cosa<sup>1035</sup>. Si en la cláusula se establece expresamente que ésta tiene carácter exclusivo, normalmente el problema está resuelto, pero las dificultades surgen cuando se incluyen cláusulas con foros alternativos o para posibles contingencias<sup>1036</sup>.

En caso de que las partes hayan elegido mediante una cláusula un tribunal de Estados Unidos, pero el asunto presenta poca conexión con Estados Unidos, el *forum non conveniens* tan utilizado en el derecho anglosajón, también en estos casos tiene una labor fundamental, aunque no muy clara. En ocasiones, la cláusula de selección del tribunal, debe ser considerada simplemente uno de los factores a tener en cuenta por los tribunales en función de su criterio cuando se realiza el balance de los intereses del *forum non conveniens*, pero no especifican si dicha cláusula debía ser dispositiva o imperativa<sup>1037</sup>. Pero en otros casos, cuando la cláusula tiene carácter exclusivo, los jueces entienden que desaparecen los costes o inconvenientes para las partes, a la hora de realizar el balance de los intereses antes mencionado<sup>1038</sup>. Y en algunos casos muy concretos y delimitados -en nuestra opinión los menos- cuando se establece una cláusula de elección del tribunal se excluye la aplicación del *forum non conveniens*<sup>1039</sup>. Por lo tanto, existen diferencias entre las legislaciones de

---

<sup>1033</sup> Vid. *Morgan Trailer MFG Co. c. Hydraroll, Ltd.*, 759 A.2d 926, 931 (Pa. Super. Ct. 2000). En esta sentencia se consideró que los tribunales de Inglaterra –que habían sido elegidos por las partes para litigar mediante una cláusula de elección de tribunal- no eran un foro considerado razonable, porque las pruebas y los testigos estaban localizados en Pensilvania.

<sup>1034</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 348.

<sup>1035</sup> Vid. *Docksider, Ltd c. Sea Technology. Ltd.*, 875 F.2d 762, 764 (9<sup>th</sup> Cir. 1989); *John Boutari & Son, Wines, & Spirits c. Attiki Importers & Distribs. Inc.* 22 F.3d 51, 52-53 (2d Cir. 1994); *K & V Scientific Co. c. BMW*, 314 F.3d 494, 499 (10<sup>th</sup> Cir. 2002).

<sup>1036</sup> Vid. *Hartford Ins. Co. c. Hapag-Lloyd Container Line*, No. 02-22154, 2003 U.S. Dist. Lexis 1175, at \*11-12 (S.D. Fla. Apr. 28, 2003).

<sup>1037</sup> Vid. *Royal Bed & Spring Co., Inc. c. Famossul Industria e Comercia de Movies Ltd.*, 906 F.2d 45, 51 (1st Cir. 1990).

<sup>1038</sup> Vid. *N.W. Nat'l Ins. Co. c. Donovan*, 916 F.2d 372, 378 (7<sup>th</sup> Cir. 1990).

<sup>1039</sup> Vid. New York C.P.L.R. 327 (McKinney 2003). En esta norma, se realiza una excepción para la aplicación del “*inconvenient forum*”, a aquellas acciones cubiertas por el art. 5-1402 de la New York Gen Oblig. Law, el cual establece que para que la cláusula de elección de tribunal sea válida en los casos en que la disputa no está conectada con



los distintos Estados en cuanto a la importancia que se le atribuye a que la cláusula sea dispositiva o imperativa.

Se debe destacar, que existen diferencias también entre los estándares establecidos por la jurisprudencia estadounidense y la legislación europea en cuanto a que un tribunal tenga competencia exclusiva como consecuencia de una cláusula de elección del tribunal. Como se ha visto, de la jurisprudencia estadounidense se deduce que las cláusulas de elección de tribunal no tienen carácter exclusivo a menos que se establezca expresamente lo contrario, mientras que como también se ha analizado anteriormente, la sumisión expresa, recogida en el art. 25 del Reglamento 1215/2012 –pero también en el art. 23 del Convenio de Lugano II- establece precisamente lo opuesto, es decir, que el acuerdo de sumisión tendrá carácter exclusivo a menos que se pacte lo contrario. En este sentido, parece más lógico que en general, mediante una cláusula de elección de tribunal se atribuya competencia exclusiva a un determinado tribunal, salvo que se establezca otra cosa al respecto, porque precisamente para eso se realiza el pacto, para que un concreto tribunal que las partes han elegido libremente conozcan del asunto –reduciéndose las considerablemente las posibilidades de litigar para determinar dónde litigar-, porque si para las partes es indiferente el tribunal del Estado que vaya a conocer del litigio no realizan un pacto de sumisión.

**337.** Otro problema surge como consecuencia de que no existe una regla común en todos los Estados sobre la validez de las cláusulas de elección de tribunal, lo que implica que cada cada Estado va a establecer distintos requisitos para reconocer dichas cláusulas de elección de tribunal, porque coexisten distintos sistemas judiciales en Estados Unidos<sup>1040</sup>. Esto tiene dos consecuencias, una que las partes al realizar una cláusula de elección del tribunal, deben conocer las diferentes normas de los distintos Estados que existen sobre la sumisión expresa; y la otra es que los tribunales de los diferentes Estados han adoptado diferentes reglas para decidir si desestiman un caso llevado hasta dicho tribunal en contra de lo que establece la cláusula de elección de tribunal.

Tampoco queda claro si los tribunales federales, que en principio conocen porque se trata de casos en los que se ven involucradas diversas nacionalidades o ciudadanías, están obligados a seguir el derecho de un Estado, respecto de las cláusulas de elección del tribunal o bien pueden seguir un

---

el Estado del tribunal elegido, las partes además tienen que elegir como ley aplicable el derecho de Nueva York y la transacción tiene que tener un valor de al menos un millón de dólares.

<sup>1040</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 349. Esto no ocurre en principio, en la Unión Europea, donde la normativa comunitaria establece unos requisitos para la validez del pacto de sumisión expresa para todos los Estados parte del instrumento internacional en cuestión, aunque si esta normativa no es de aplicación cada Estado recurre a sus normas de producción interna, las cuales establecen sus propios requisitos para la validez de la sumisión expresa, como ocurre en los distintos Estados de Estados Unidos.

standard federal<sup>1041</sup>. Si se tiene en cuenta la sentencia *Zapata* sobre la validez de las cláusulas de elección de tribunal, en la misma se deja claro que los aspectos procesales federales derivados de las cláusulas de elección de foro, sobrepasan a los intereses estatales<sup>1042</sup>. Sin embargo, en los casos internacionales como son los casos que se plantean en el presente trabajo, de compraventa internacional de aeronaves civiles entre *ad. ex.* el fabricante europeo Airbus y la aerolínea norteamericana American Airlines, sería lógico que si se pacta una cláusula de sumisión a favor de los tribunales de Nueva York, debería ser un derecho común federal el que regulara dicho pacto de sumisión, tal y como sostienen algunos autores<sup>1043</sup>. No obstante, de momento no existe una norma federal que regule la competencia judicial internacional, cuanto menos las cláusulas de elección de tribunal, por lo que en el caso mencionado anteriormente, los tribunales federales deberían seguir la doctrina surgida de la sentencia *Zapata*, por la que las cláusulas de elección de tribunal deben de ser consideradas válidas desde un primer momento y deben ser reconocidas a menos que haya un parte que se oponga y que pruebe que dicho reconocimiento no está dentro de lo que podría considerarse razonable bajo las circunstancias planteadas. Aunque la realidad, es que este tema está todavía pendiente y no existe ninguna norma que prohíba a un tribunal federal que acuda a las leyes del Estado del foro elegido, para determinar si la cláusula de elección del tribunal es válida conforme a dichas leyes<sup>1044</sup>.

**338.** En cualquier caso, desde la perspectiva de Estados Unidos, la elección del tribunal competente mediante un pacto de sumisión ofrece cierto grado de certeza cuando se trata de una disputa transnacional, en nuestro caso de un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1045</sup>. De hecho, en los modelos de contratos de compraventa de aeronaves civiles que se adjuntan en el presente trabajo, existe normalmente una cláusula o bien de arbitraje o de sumisión a los tribunales de un Estado.

Si el tribunal elegido por una cláusula dentro del contrato corresponde a un Estado ubicado fuera de Estados Unidos, el tribunal de Estados Unidos normalmente desestimaré la demanda, por el efecto de derogación que tiene la cláusula de sumisión expresa y la sentencia extranjera dictada por

---

<sup>1041</sup> *Vid. Manetti-Farrow, Inc. c. Gucci Am., Inc.*, 858, F. 2d 509, 512-13 (9<sup>th</sup> Cir. 1998).

<sup>1042</sup> *Vid. M / S Bremen c. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 1, 8 (1972).

<sup>1043</sup> L.-J. SILBERMAN, "Developments in Jurisdiction and Forum Non Conveniens in International Litigation: Thoughts on Reform and a Proposal for a Uniform Standard", 28 *Tex. Int'l L.J.*, 1993, pp. 529-530; L.-J. SILBERMAN, "The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime", *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 349.

<sup>1044</sup> Y. LEE, "Forum Selection Clauses: Problems of Enforcement in Diversity Cases and States Courts", 35 *Colum J. Transnat'l L.*, 1997, pp. 663 y 676.

<sup>1045</sup> L.-J. SILBERMAN, "The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime", *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 349

un tribunal que se declaró competente por dicho pacto de sumisión, normalmente no tendrá problemas para que sea reconocida en Estados Unidos<sup>1046</sup>. Un tribunal estadounidense normalmente también va a aceptar el otorgamiento de jurisdicción por una cláusula de elección de tribunal, salvo casos de fraude, orden público (*policy public*) o que no sea considerado dentro de lo razonable (*unreasonableness*).

Sin embargo, la normativa comunitaria recogida en el Reglamento 1215/2012 y el Convenio de Lugano II que regula estos aspectos, establece una serie de requisitos para que una cláusula de elección de tribunal sea considerada sumisión expresa a favor de un determinado tribunal de un Estado miembro, de forma que no es tan evidente que un tribunal de un Estado miembro considere válidas las cláusulas de elección de los tribunales de un Estado no miembro del Reglamento 1215/2012 o del Convenio de Lugano II. Sin embargo, aunque la elección de los tribunales de un tercer Estado no está dentro del ámbito de aplicación del Reglamento 1215/2012, se sigue la teoría de la “relevancia de la sumisión”, de manera que es posible que ese pacto de elección de foro sea válido siempre que tal sumisión se ajuste a las normas legales del Estado miembro cuyos tribunales conocen del asunto<sup>1047</sup>.

Por lo tanto, es importante que exista uniformidad y consenso internacionalmente en cuanto a la utilización de las cláusulas y su reconocimiento. De hecho, una Comisión Especial de la Haya se ha centrado en elaborar un preliminar Borrador de una Convención para la Elección del Tribunal y el Reconocimiento de Sentencias (“*preliminary Draft of a Choice of Court and Recognition of Judgments Convention*”)<sup>1048</sup>. Una convención internacional es mejor que un estatuto o ley federal (*federal statute*) sobre la materia, porque unifica no sólo el reconocimiento de las cláusulas de elección del foro dentro de los Estados Unidos, sino que dicho instrumento internacional asegura además el reconocimiento de los acuerdos y de las sentencias derivadas de transacciones comerciales internacionales, entre las que están las compraventas internacionales de aeronaves

---

<sup>1046</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 349-350. Como se verá al tratar posteriormente el reconocimiento y ejecución de sentencias, también existen diferencias entre la regulación de Estados Unidos y la normativa comunitaria, en la que se plantean bastantes problemas para el reconocimiento de sentencias dictadas por un Estado no miembro del Reglamento 1215/2012 o del Convenio de Lugano II, es decir en el caso de que la sentencia provenga de un tribunal estadounidense.

<sup>1047</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 240.

<sup>1048</sup> *Vid.* Informal Working Group on the Judgments Project, Hague Conference on Private International Law, Special Commission on General Affairs and Policy, Preliminary Result of the Work of the Informal Working Group on the Judgments Project (Prel. Doc. N° 8, 2003); A.(ANDREA) SCHULTZ, Hague Conference on Private Int’l Law, Report in the First Meeting of the Informal Working Group on the Judgments Project – October 22-25, 2002 (Prel. Doc. N° 20, 2002).

civiles<sup>1049</sup>. Con un mayor ámbito de aplicación, se ha estado negociando en la Conferencia de la Haya, la elaboración de una Convención sobre Competencia Judicial Internacional y Reconocimiento de Sentencias Extranjeras (*Broad Jurisdiction and Judgments Convention*)-, pero como se verá más adelante no se llega a ningún acuerdo definitivo.

## 5. Normativa uniforme: Propuesta de la Convención de la Haya

**339.** Como se ha podido comprobar, las normas sobre competencia judicial internacional existentes en los Estados Unidos difieren en muchos aspectos de las que rigen en los Estados de la Unión Europea<sup>1050</sup>. Por esta razón, la litigación derivada de las compraventas internacionales de aeronaves civiles cuando el caso tiene conexiones con Estados Unidos y la Unión Europea, puede llevar cuando menos a soluciones contradictorias o a que exista duplicidad de los recursos invertidos en resolver el litigio, sino que lo que es peor dificulta el funcionamiento de las transacciones comerciales internacionales de este tipo y de otros.

Como ya se ha visto, en la Unión Europea el Reglamento 1215/2012 ha unificado la normativa sobre competencia judicial internacional y reconocimiento y ejecución de sentencias en materia de civil y mercantil para los Estados miembros del mismo, pero en Estados Unidos no existe de momento una norma federal al respecto<sup>1051</sup>. Es necesario una uniformidad en las normas sobre competencia judicial internacional y reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, para la resolución de conflictos sobre los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles entre empresas pertenecientes a Estados con tradiciones diferentes y con conceptos distintos sobre las normas procesales internacionales, como sucede entre cualquier Estado de Estados Unidos y cualquier Estado de la Unión Europea<sup>1052</sup>. Por lo que surgió la idea de la elaboración de una

---

<sup>1049</sup> Se han realizado varias propuestas para desarrollar un estatuto o ley federal (*federal statute*). Vid. P.-J. BORCHERS, "Forum Selection Agreements in the Federal Courts After Carnival Cruise: A Proposal for Congressional Reform", 67 *Wash. L. Rev.*, 1992, pp. 55 y 59; Vid. W.-W. PARK, "Bridging the gap in Forum Selection: Harmonizing the Law of Arbitration and Court Selection", 8 *Tansnat'l L & Contemp. Prob.*, 1998, pp. 21, 30 y 31.

<sup>1050</sup> Como se verá en el capítulo de reconocimiento y ejecución de sentencias, también existen diferencias entre la legislación de Estados Unidos y de la Unión Europea en este campo.

<sup>1051</sup> Se ha visto que existe en materia de litispendencia una norma para la "Declinación de Competencia Cuando la Primera Acción está Pendiente" (*Declination of Jurisdiction When Prior Action is Pending*) por parte de los profesores Linda J. Silberman y Andreas Lowenfeld, como colaboradores (*Reporters*) para el Proyecto de Competencia Judicial Internacional y Reconocimiento y Ejecución de Sentencias del Instituto Americano de Derecho (*International Jurisdiction and Judgment Project of American Law Institute*) (*ALI*). El *ALI* ha emprendido un proyecto para el desarrollo de una propuesta de ley federal (*proposed federal statute*) que regule de manera uniforme el reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras, que será desarrollado al hablar del reconocimiento y ejecución de sentencias (L.-J. SILBERMAN/ A.-F. LOWENFELD, "The Hague Judgments Convention—and Perhaps Beyond", en J.-A.-R. NAFZIGER/ S.-C. SYMEONIDES (DIRS.), *Law and Justice in a Multistate World: Essays in Honor of Arthur T. von Mehren*, 2002, pp. 121-136; Int'l Jurisdiction & Judgments Project (Tentative Draft 2003).

<sup>1052</sup> W. POSCH, "Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice", *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 364.

Convención sobre Competencia Judicial y Reconocimiento de Sentencias Extranjeras en Materia Civil y Mercantil (“*Convention on Jurisdiction and Foreign Judgments in Civil and Commercial Matters*”) enmarcado dentro de la Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional Privado, en cuyas negociaciones las dificultades fueron evidentes. Concretamente fue el conflicto entre los integrantes de la delegación de Estados Unidos y los delegados de los Estados miembros de la Unión Europea los que impidieron cualquier aproximación sustancial, puesto que existían diferentes puntos de vista entre ambas partes sobre los puntos clave de la futura Convención<sup>1053</sup>.

**340.** En un primer momento, las negociaciones de la Convención sobre Competencia Judicial y Reconocimiento de Sentencias Extranjeras en Materia Civil y Mercantil (“*Convention on Jurisdiction and Foreign Judgments in Civil and Commercial Matters*”), de carácter internacional fueron iniciadas por los Estados Unidos en los años 90<sup>1054</sup>. Sin embargo, el borrador preliminar de la Convención de 1999, que formó las bases para las deliberaciones durante la sesión diecinueve o decimonovena de junio de 2001, fue rechazado por el jefe de la delegación de Estados Unidos porque consideró que existían defectos graves en el enfoque, la estructura y los detalles del texto<sup>1055</sup>.

Bajo la perspectiva estadounidense, un punto importante para que saliera adelante la propuesta de la Convención era que en materia de reconocimiento, no de competencia judicial, se tenía que facilitar el reconocimiento de decisiones en el extranjero, sobre todo en Europa, puesto que la ejecución de sentencias dictadas por los tribunales europeos es mucho más sencilla en la mayoría de los tribunales de Estados Unidos y no depende del principio de reciprocidad (*requirement of reciprocity*) como en la mayoría de los Estados europeos<sup>1056</sup>. Sin embargo, diversas delegaciones de los Estados de la Unión Europea querían, en materia de competencia judicial internacional, que fueran eliminadas algunas normas procesales civiles estatales y federales porque suponían un ejercicio exorbitante de la competencia judicial internacional por parte de los tribunales estadounidenses<sup>1057</sup>. En concreto, las delegaciones europeas se oponían al foro general “*doing*

---

<sup>1053</sup> W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 364.

<sup>1054</sup> A. T. VON MEHREN, “Recognition of United States Judgments Abroad and Foreign Judgments in the United States: Would an International Convention Be Useful?”, *57 Rables Zeitschrift (RabelsZ.)*, 1993, p. 449.

<sup>1055</sup> Preliminary Draft Convention on Jurisdiction and Foreign Judgments in Civil and Commercial Matters, adoptado por la Comisión Especial el 30 de octubre de 1999, Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado; A. T. VON MEHREN, “Drafting a Convention on International Jurisdiction and the Effects of Foreign Judgments Acceptable World-Wide: Can the Hague Conference Project Succeed?”, *49 Am J. Comp. L.*, 2001, pp. 191-2.

<sup>1056</sup> Este sería el caso de Austria por ejemplo.

<sup>1057</sup> W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 365.

*business*” en un Estado americano, por el que un tribunal estadounidense se podía declarar competente para conocer del asunto<sup>1058</sup>.

Evidentemente las posiciones de ambas delegaciones no coincidían. Los Estados europeos rechazaban la competencia de cualquier Estado de los Estados Unidos que estuviera basada en el foro “*doing business*” sin una conexión causal entre la materia objeto de la disputa y el lugar donde se desarrollaba la actividad de los negocios (“*business activity*”). Los jueces europeos no entendían que los tribunales federales estadounidenses aceptaran la competencia de determinadas acciones cuando las reclamaciones no tenían otro contacto con el foro que el demandado hubiera hecho negocios allí<sup>1059</sup>. Mientras que las normas sobre competencia judicial internacional comunitarias a favor de los tribunales europeos derivadas de las transacciones de negocios realizadas en los mismos, debían tener una conexión causal con la reclamación en litigio, como ya se ha visto al tratar la competencia judicial internacional en la Unión Europea<sup>1060</sup>.

**341.** Así pues en los borradores preliminares (“*Preliminary Drafts*”) la competencia establecida por el foro del “*doing business*” había pasado a formar parte de la lista de las jurisdicciones prohibidas<sup>1061</sup>. Así que Estados Unidos puso objeciones a cualquier propuesta europea porque la prohibición no afectaba sólo al reconocimiento por parte de los tribunales extranjeros de las sentencias de los tribunales de Estados Unidos basadas en el foro “*doing business*”, sino que también abarcaba al ejercicio de dicha competencia por parte de los Estados Unidos, incluso cuando el demandado tenía activos considerables en Estados Unidos y nunca sería necesario el reconocimiento de la sentencia en el extranjero<sup>1062</sup>.

Como resultado de las deliberaciones de la Segunda Comisión de la Conferencia de la Haya en la sesión diecinueve o decimonovena de junio de 2001 no se llegó a un acuerdo, produciéndose un impasse. En opinión de algunos autores podía haberse resuelto este punto muerto con una solución intermedia respecto del foro “*doing business*”, por la que los tribunales de Estados Unidos podían

---

<sup>1058</sup> Para un análisis detallado del funcionamiento del “*doing business*”. Vid. L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 333-337.

<sup>1059</sup> Las leyes (*statutes*) tenían un ámbito muy amplio, no sólo la de Nueva York, ya que era el Estado más importante a cuyos tribunales se acudía para las litigaciones trasatlánticas, sino que también ocurría lo mismo con varios Estados más. Vid. N.Y. C.P.L.R Section 301 (MacKinney 2002); *In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, Nov. 11, 2000, 230 F. Supp. 2d 376, 381 (S.D.N.Y. 2002); Establecen que los tribunales de Nueva York son competentes para conocer de un litigio aunque se trate de una empresa extranjera por el foro general del “*doing business*”.

<sup>1060</sup> Vid. Art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, que recoge el foro especial en materia de contratos en el que se establece que un tribunal de un Estado miembro del Reglamento será competente en el caso de que en él esté el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida.

<sup>1061</sup> L.-J. SILBERMAN, “Comparative Jurisdiction in the International Context: Will the Proposed Hague Judgments Convention Be Stalled?”, *52 DePaul L. Rev.*, 2002, pp. 337-339.

<sup>1062</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 338.

ejercer la competencia judicial en base al “*doing business*” en aquellos casos en que era más convincente, como cuando el demandado tiene una filial o una sucursal para llevar a cabo sus negocios de manera que se puede afirmar que tiene una presencia importante en el Estado del foro y en el que el demandante tiene su residencia habitual en el Estado del foro<sup>1063</sup>. Y para el resto de situaciones, el ejercicio de la competencia por el “*doing business*” tenía que estar prohibido, de forma que los Estados parte de la Convención podrían no declararse competentes cuando se tratase de empresas domiciliadas en un Estado miembro de la Unión Europea. Por otro lado, los Estados que siguieran poniendo objeciones a cualquier tipo de ejercicio del “*doing business*”, más o menos restrictivo, no tendrían que reconocer las sentencias dictadas sobre la base de dicha jurisdicción, sino que podrían tener las dos opciones<sup>1064</sup>. Y por último, esta nueva forma de entender el “*doing business*” supondría un obstáculo para los demandantes, que acudirían a aquellos tribunales que se declarasen competentes en base a este foro, cuando la expectativa de reconocimiento extranjero fuese probable<sup>1065</sup>. Sin embargo, ni esta propuesta, ni ninguna otra se llegó a plantear para que la negociación entre ambas delegaciones hubiera llegado a buen término.

**342.** Fue un año más tarde cuando la Oficina Permanente de las Conferencias de la Haya (“*Permanent Bureau of the Hague Conferences*”) formó un grupo de trabajo informal para intentar elaborar un texto sobre competencia judicial y reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras en materia civil y mercantil. Pero este informal grupo de trabajo se ha centrado en elaborar un borrador de los acuerdos sobre elección del tribunal en materia civil y mercantil, que se aprobó prácticamente de forma unánime en la sesión de la Comisión Especial sobre Asuntos Generales y Política (“*Special Commission on General Affairs and Policy*”) de la Conferencia de la Haya por abril del 2003<sup>1066</sup>.

En opinión de algunos autores, dicho acuerdo nos puede indicar la limitada probabilidad de que las negociaciones trasatlánticas lleguen a una posición común en cuestiones relevantes sobre la

---

<sup>1063</sup> Vid. L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 338.

<sup>1064</sup> Vid. L.-J. SILBERMAN, “Can the Hague Judgments Project Be Saved?: A Perspective from the United States” en J.-J. BARCELO III/ K.-M. CLERMONT (DIRS.), *A Global Law of Jurisdiction and Judgments: Lessons from the Hague*, 2002, pp. 175-179; L.-J. SILBERMAN, “Comparative Jurisdiction in the International Context: Will the Proposed Hague Judgments Convention Be Stalled?”, *52 DePaul L. Rev.*, 2002, pp. 342-346.

<sup>1065</sup> Vid. L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 338.

<sup>1066</sup> Vid. Informal Working Group on the Judgments Project, Hague Conference on Private International Law, Special Commission on General Affairs and Policy, Preliminary Result of the Work of the Informal Working Group on the Judgments Project (Prel. Doc. N° 8, 2003); A.(ANDREA) SCHULTZ, Hague Conference on Private Int’l Law, Report in the First Meeting of the Informal Working Group on the Judgments Project – October 22-25, 2002 (Prel. Doc. N° 20, 2002).

competencia judicial internacional y el reconocimiento de sentencias extranjeras<sup>1067</sup>. Sin embargo, en nuestra opinión, se puede ver desde el punto de vista de que es posible llegar a un punto intermedio entre la postura de los Estados de la Unión Europea y los Estados Unidos, que redundaría en un beneficio para todos, en cuanto a costes de litigación para las partes y para los tribunales, puesto que si se reconocieran las sentencias mutuamente, no se tendrían que duplicar los litigios a ambos lados del Atlántico. Además, se incrementaría la seguridad jurídica, puesto que la experiencia demuestra que cuando se juzga un litigio ante los tribunales y posteriormente no se reconoce en el Estado requerido, la parte demandante no vuelve a iniciar el litigio ante otro tribunal. Precisamente esto no parece que vaya a ocurrir en un conflicto derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles donde los intereses son muchos y la empresa demandante, ya sea el fabricante o la aerolínea, va a recurrir a todos los medios posibles para ganar el litigio y si esto supone interponer la demanda ante otros tribunales, no dudará en hacerlo si considera que va a ganar la demanda<sup>1068</sup>.

**343.** La falta de acuerdo entre las dos partes separadas por el Atlántico, viene de atrás, de los 80, donde el llamado “conflicto de jurisdicción con los Estados Unidos de América” fue el tema de una conferencia que tuvo lugar en Munich y que se centró en “*doing business*” en Estados Unidos<sup>1069</sup>. En ella se hizo referencia a sentencias tales como *In re Anschuetz, Laker Airways Ltd. c. Sabena Belgian World Airlines, Matter of Marc Rich & Co., In Re Grand Jury 81-2 (Deutsche Bank)*, así como otros casos tales como *In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, confirman que el brazo de la legislación norteamericana es demasiado amplio y el derecho norteamericano domina las relaciones trasatlánticas<sup>1070</sup>.

Por lo tanto, el problema en la actualidad es el mismo, pero además la globalización en el comercio, ha provocado la liberalización de las ventas de bienes y de la prestación de servicios bajo los auspicios del GATT y de los GATS (General Agreement in Trade in Services), por no hablar del

---

<sup>1067</sup> W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 367.

<sup>1068</sup> Sin olvidar que como ya se ha dicho, los problemas del “*doing business*” no afectan a los litigios derivados de la compraventa internacional de aeronaves, porque al ser una materia especial, en Estados Unidos se acudirá a los foros especiales previstos para que algún tribunal estadounidense se declare competente, que en general en la mayoría de los Estados es como el foro general “*doing business*” pero para materias especiales.

<sup>1069</sup> R. STÜRNER ET AL., *Der Justizkonflikt mit den Vereinigten Staaten von Amerika (The Jurisdiction Conflict with the United States of America)*, Walther J. Habscheid ed., Munich, 1986.

<sup>1070</sup> *Vid. In re Anschuetz*, 754 F.2d 602 (5<sup>th</sup> Cir. 1985); *Laker Airways Ltd. c. Sabena, Belgian World Airlines*, 731 F.2d 909 (D.C. Cir. 1984); *Matter of Marc Rich & Co.*, 707 F.2d 663 (2d. Cir. 1983); *In Re Grand Jury 81-2 (Deutsche Bank)*, 550 F. Supp. 24 (W.D. Mich. 1982); *In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, Nov. 11, 2000, 230 F. Supp. 2d 376, 381 (S.D.N.Y. 2002); *In re Ski Train Fire in Kaprun, Austria*, No. 02 Civ. 2492, 2003 U.S. Dist. LEXIS 17958 (S.D.N.Y. Oct. 8, 2003); W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, p. 367.



incremento de las transacciones a través de medios electrónicos, como Internet<sup>1071</sup>. En este sentido, la compraventa de aeronaves civiles, como es una transacción que supone una fuerte inversión de capital, comúnmente no se realiza por Internet, pero sí que efectivamente con la globalización se han vuelto transfronterizas o internacionales y más complejas, por lo que la solución a los problemas planteados se ha vuelto incluso más urgente.

344. De momento, no existe una convención internacional sobre competencia judicial internacional y reconocimiento de sentencias extranjeras en materia civil y mercantil que haya sido ratificada por los Estados miembros de la Unión Europea y por los Estados Unidos. Así que de momento, si se plantea un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles en el que una de las empresas es de un Estado que forma parte de la Unión Europea y la otra compañía es estadounidense, se tendrá que acudir a la normativa existente en materia comunitaria y a las leyes estatales de los Estados Unidos para determinar la competencia judicial internacional, pues no existe tampoco una normativa federal estadounidense. En base a esta dispersa normativa se tendrán que solucionar los problemas de litispendencia que pudieran surgir, entre otros como pudiera ser también el “*forum non conveniens*” y que cada legislación resuelve de manera distinta, pero que ya se ha visto anteriormente en los respectivos epígrafes y que no conviene repetir aquí.

Solamente se ha llegado a elaborar un borrador de los acuerdos sobre elección del tribunal en materia civil y mercantil, que se aprobó prácticamente de forma unánime en la sesión de la Comisión Especial sobre Asuntos Generales y Política (“*Special Commission on General Affairs and Policy*”) de la Conferencia de la Haya en el 2003 y que tiene su relevancia sobre todo en la compraventa internacional de aeronaves civiles pues las partes suelen pactar el tribunal que va a conocer de los litigios que pudieran surgir, para que las partes puedan saber de antemano ante que tribunales van a tener que defender los intereses que tienen en el contrato<sup>1072</sup>. Sin embargo este proyecto de momento sólo sigue siendo un borrador.

## 6. Arbitraje

---

<sup>1071</sup> W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, p. 367.

<sup>1072</sup> *Vid.* Informal Working Group on the Judgments Project, Hague Conference on Private International Law, Special Commission on General Affairs and Policy, Preliminary Result of the Work of the Informal Working Group on the Judgments Project (Prel. Doc. N° 8, 2003); A.(ANDREA) SCHULTZ, Hague Conference on Private Int’l Law, Report in the First Meeting of the Informal Working Group on the Judgments Project – October 22-25, 2002 (Prel. Doc. N° 20, 2002).

**345.** Otra forma de resolver el problema de dilucidar los tribunales que deben conocer de un litigio derivado de la compraventa internacional de aeronaves civiles, es mediante las cláusulas de arbitraje, que son muy eficaces en virtud del Convenio de Nueva York<sup>1073</sup>. Las cláusulas de arbitraje y los laudos arbitrales son en general reconocidos internacionalmente, por eso son utilizados para evitar posibles litigios que pudieran surgir sobre dónde litigar<sup>1074</sup>.

Cada Estado de la Unión Europea normalmente dispone de sus propias normas de arbitraje que son más o menos similares, en las que se establecen una serie de normas sobre los requisitos materiales y formales que se deben cumplir en un acuerdo de arbitraje, el procedimiento ante un tribunal de arbitraje y la anulación de un laudo arbitral, *ad.ex.* el Código Civil Procesal Austríaco contempla unas veinte disposiciones sobre el procedimiento arbitral. Y aunque el Reglamento 1215/2012 excluye de su ámbito de aplicación material el arbitraje, la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea ha ratificado el Convenio de Nueva York en relación con los laudos arbitrales internacionales<sup>1075</sup>.

La primera ley o estatuto (*statute*) de Estados Unidos que aceptó al arbitraje como un método alternativo para resolver las disputas fue la Ley de Arbitraje de Nueva York de 1920 (*New York Arbitration Act of 1920*)<sup>1076</sup>. Después, surgieron entre otras normas, la Ley Federal de Arbitraje (*Federal Arbitration Act*) o la Ley Uniforme de Arbitraje (*Uniform Arbitration Act*)<sup>1077</sup>. Pero lo que es más importante, en 1958 Estados Unidos ratificó la Convención de Nueva York<sup>1078</sup>.

**346.** Aunque el Convenio de Nueva York es la más ampliamente aceptada en materia de arbitraje a nivel internacional, existen otros instrumentos que son aplicables cuando las partes tienen sus establecimientos o negocios en distintos Estados (*places of business*), tales como las Reglas de Arbitraje de UNCITRAL (*UNCITRAL Arbitration Rules*) o la Ley Modelo sobre Arbitraje

---

<sup>1073</sup> *Vid.* Convenio de Nueva York sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros, adoptado el 3 de Mayo de 1956, 21 U.S.T. 2517, 330 U.N.T.S. 4 (L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 346-347).

<sup>1074</sup> L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 346-347.

<sup>1075</sup> *Vid.* Zivilprozessordnung (ZPO) (Austria) *Section* 577-599; W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 378-379.

<sup>1076</sup> N.Y. C.P.L.R. *Sections* 7501 y ss.

<sup>1077</sup> Federal Arbitration Act, 9 U.S.C., *Sections* 202 y ss.; Uniform Arbitration Act, 2002, que fue adoptado por la mayoría de los Estados 8.

<sup>1078</sup> Dicho Convenio fue ratificado por Estados Unidos en Nueva York el 10 de junio de 1958, entrando en vigor el 7 de junio de 1959.

Comercial Internacional de UNCITRAL (*UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration*)<sup>1079</sup>.

347. Además, existen diversas instituciones, entre las que están la Cámara de Comercio Internacional (CCI), la Asociación de Arbitraje Americano (*American Arbitration Association*) o las cámaras de comercio nacionales, a través de las cuales se pueden llevar a cabo procesos arbitrales basados en sus propias normas<sup>1080</sup>. Estas instituciones aconsejan a las partes involucradas en la compraventa internacional de aeronaves civiles a que elijan un tribunal neutral, cuyos árbitros especializados y experimentados no tienen por qué aplicar la ley del Estado de una de las partes o la ley de cualquier otro Estado, sino que puede acudir a la *lex mercatoria* para solucionar el litigio de manera justa<sup>1081</sup>. El objetivo es llegar a una solución más adecuada que las decisiones de un tribunal y además el reconocimiento es más fácil por la amplia aceptación del Convenio de Nueva York<sup>1082</sup>.

348. Todas estas normas favorecen en general que las relaciones comerciales internacionales se incrementen y en nuestro caso, que la compraventa internacional de aeronaves civiles se vea favorecida, porque gracias al arbitraje las posibles disputas que puedan surgir son resueltas de forma rápida y justa, sin tener que esperar a procesos que se pueden alargar en el tiempo tanto para determinar la competencia judicial internacional y la ley aplicable, así como para el reconocimiento y ejecución de las sentencias en el Estado requerido.

### III. LEY APLICABLE A LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE GRANDES AERONAVES CIVILES

---

<sup>1079</sup> Arbitration Rules of the United Nations Commission on International Trade Law, G.A. Res. 98, U.N. GAOR, 31<sup>st</sup> Sess., U.N. Doc. 31/98 (1976), donde se establece que las reglas de arbitraje que son aceptadas en países con diferentes sistemas legales, sociales y económicos contribuyen de manera importante al desarrollo de las relaciones económicas internacionales; Model Law of International Commercial Arbitration of the United Nations Commission on International Trade Law, G.A. Res. 72, U.N. GAOR, 40<sup>th</sup> Sess., U.N. Doc. A/RES/40/72 (1985), que establece un marco legal unificado para llegar a un acuerdo justo y eficiente sobre las litigios que surgen de las relaciones comerciales internacionales.

<sup>1080</sup> International Chamber of Commerce Rules of Arbitration arts. 7, 14 y 15 (1998); American Arbitration Association Arbitration Rules arts. 6, 25 (2003).

<sup>1081</sup> Sobre la "*Lex Mercatoria*" se hablará al tratar la ley aplicable.

<sup>1082</sup> W. POSCH, "Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice", *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 379-380.

**349.** Como sucedía en competencia judicial, no existe una normativa específica sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, razón por la cual habrá que acudir a la regulación existente en materia de contratos internacionales. Sin embargo, tampoco existe una unificación del derecho internacional privado aplicable a los contratos internacionales.

**350.** Por un lado, desde la iniciativa privada surge la denominada “Nueva *Lex Mercatoria*”, que recoge una serie de reglas procedentes de Convenios internacionales, Leyes estatales, prácticas arbitrales, usos jurídicos comerciales, normativas elaboradas por asociaciones de comerciantes, etc..., con el objetivo de regular los contratos propios del comercio internacional. Pero no está claro cuál debe ser el papel de la “Nueva *Lex Mercatoria*” en relación con los contratos internacionales, de hecho existen varias acepciones sobre la misma<sup>1083</sup>. La más radical es la acepción avanzada de la “Nueva *Lex Mercatoria*”, que considera que la “Nueva *Lex Mercatoria*” es un ordenamiento jurídico más como el Derecho de cualquier Estado y que está formada en primer lugar por Principios Generales del Derecho aplicables a la relaciones comerciales internacionales tales como ejecución del contrato de buena fe o “*culpa in contrahendo*” en las negociaciones contractuales; también está formada por usos y prácticas uniformes observados en la práctica comercial internacional, muchos de los cuales se recogen en las llamadas “Reglas Uniformes sobre cobranzas de documentos” o los Incoterms 2010, elaborados por la Cámara de Comercio Internacional; y por último, también recoge las reglas producidas por los árbitros en el comercio internacional, puesto que en ocasiones los árbitros hacen referencia a precedentes establecidos por la práctica arbitral (“*stare decisis*”)<sup>1084</sup>.

Según una buena parte de la doctrina la acepción avanzada de la “Nueva *Lex Mercatoria*” o lo que es lo mismo la teoría de la “Nueva *Lex Mercatoria*”, debe ser rechazada por dos motivos fundamentales: en primer lugar, porque no constituye un Derecho objetivo, puesto que los comerciantes que han desarrollado la “Nueva *Lex Mercatoria*” no son legisladores<sup>1085</sup>.

En segundo lugar, porque no constituye un verdadero “ordenamiento jurídico”, por una serie de razones interrelacionadas, que se pasan a detallar. Para empezar, no existe una única *Lex Mercatoria*” sino que existen varias “*Leges Mercatoriae*” y éstas son diferentes entre sí, es decir existen reglas válidas para los contratos de construcción, para los contratos de compraventa, etc...,

---

<sup>1083</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 743.

<sup>1084</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 744.

<sup>1085</sup> M. VIRGÓS SORIANO, “*Lex Mercatoria*”, Enciclopedia Jurídica Básica, Civitas, Madrid, 1995, pp. 3992-3994.

que no guardan relación unas con otras<sup>1086</sup>. Pero además, la “Nueva *Lex Mercatoria*” es un conjunto de normas y reglas que se aplican solamente a ciertos aspectos específicos de determinados contratos internacionales, y en concreto, de la venta internacional<sup>1087</sup>. En este sentido, la “Nueva *Lex Mercatoria*” presenta muchas lagunas, por eso cuando se dice que los árbitros han resuelto un litigio en base únicamente a la “Nueva *Lex Mercatoria*”, la realidad es que han extraído el contenido de la misma de los Derechos estatales conectados con el supuesto, o puede darse el caso de los árbitros fallen en equidad<sup>1088</sup>. Tampoco la “Nueva *Lex Mercatoria*” es un Derecho consuetudinario, es decir que constituya un conjunto de usos normativos o de costumbres, tal y como defienden algunos autores, ya que las instancias arbitrales suelen seguir criterios diferentes y no se da mucha publicidad a sus laudos, de forma que es difícil que se consoliden sus reglas jurídicas como “usos de comercio” o como “costumbre internacionalmente observada”<sup>1089</sup>. Y por último, la “Nueva *Lex Mercatoria*” no tiene un verdadero y eficaz sistema sancionador, puesto que las sanciones tales como el “boicot” entre comerciantes o la expulsión de un concreto mercado al comerciante que no respeta la “Nueva *Lex Mercatoria*”, carecen de un aparato coercitivo imperativo propio, aunque en ocasiones son muy eficaces<sup>1090</sup>.

Aunque estamos a favor de las críticas vertidas sobre la acepción avanzada de la “Nueva *Lex Mercatoria*”, de forma que es necesario afirmar que no constituye ni un Derecho objetivo, ni un ordenamiento jurídico propio, sin embargo estaríamos de acuerdo en la acepción tradicional y en la acepción metodológica de la “Nueva *Lex Mercatoria*”. En nuestra opinión y en la de muchos autores sí que se deben tener en cuenta determinadas reglas de la “Nueva *Lex Mercatoria*” y

---

<sup>1086</sup> P. LAGARDE, “*Approche critique de la lex mercatoria*”, *Le Droit des relations économiques internationales. Études offertes à Berthold Goldman*, Litec, Paris, 1982, p. 137.

<sup>1087</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 745.

<sup>1088</sup> Sent. Trib. Arbitral CCI de 26 octubre 1979, as. núm. 3131, *Palbak c. Norsolor*; Sent. Corte Cassazione (Italia), de 8 febrero 1982; Cour Cassation (Francia), 22 octubre 1991, *Valenciana*. En ocasiones, se ha llegado a decir por parte de los especialistas en las relaciones comerciales internacionales que la Convención de Viena de 1980 contiene normas de la “Nueva *Lex Mercatoria*” –como si fuera un ordenamiento jurídico–, cuando en realidad esas normas forman parte del Derecho estatal, pues la Convención de Viena de 1980 es parte del Derecho de los Estados parte de la Convención (A. KASSIS, *Théorie Générale des usages du commerce*, LGDJ, Paris, 1984, pp. 391 y ss). Existe incluso, la posibilidad de que los árbitros se lleguen a inventar la regla que aplican y afirmen que dicha regla pertenece a la “Nueva *Lex Mercatoria*”, cuando los árbitros no disponen de poder legal para inventarse un nuevo sistema jurídico que le otorgue validez a ese contrato (M. VIRGÓS SORIANO, “*Lex Mercatoria*”, *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, pp. 3992-3994).

<sup>1089</sup> A favor de que la “Nueva *Lex Mercatoria*” forma un Derecho consuetudinario *vid.* R. DAVID, *Le Droit du Commerce International. Reflexions d'un comparatiste sur le droit international privé*, Economica, Paris, 1987, pp. 134-136. En contra de que la “Nueva *Lex Mercatoria*” constituye un Derecho consuetudinario *vid.* G. KEGEL/ K. SHURIG, *Internationales Privatrecht*, 9ª ed., Verlag C.-H. Beck, München, 2004, pp. 127-128.

<sup>1090</sup> De manera que las presuntas sanciones son más teóricas que reales (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 745).

asignarles un valor jurídico<sup>1091</sup>. Cuando no se plantea litigio entre las partes, éstas pueden referirse a las reglas de la “Nueva *Lex Mercatoria*”, para detallar o complementar el Derecho estatal aplicable al contrato<sup>1092</sup>. Además, cuando es un árbitro el que va a dilucidar el litigio derivado de una compraventa internacional de aeronaves civiles, las partes pueden indicar a los árbitros que lo hagan con arreglo a la “Nueva *Lex Mercatoria*”, pero siempre y cuando las normas que regulan el arbitraje en el Estado donde se lleva a cabo, admitan la “Nueva *Lex Mercatoria*” como Derecho regulador del contrato, siendo este el caso de España. Pero se debe tener en cuenta que en la mayoría de los casos, las partes suelen aludir a reglas o prácticas concretas, no se refieren a la “Nueva *Lex Mercatoria*” de manera general<sup>1093</sup>.

Pero cuando es un tribunal el que conoce de un litigio derivado de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, la aplicación de las reglas de la “Nueva *Lex Mercatoria*” dependerá de si el Derecho internacional privado que aplica dicho tribunal lo permite<sup>1094</sup>. En este sentido, los mecanismos legales que existen en el Derecho internacional privado para la aplicación de la “Nueva *Lex Mercatoria*” se pueden dividir en dos, que son por un lado, la autonomía material de los contratantes, mediante la cual las reglas de la “Nueva *Lex Mercatoria*” tienen el valor de un pacto interpartes dentro de un contrato, siempre que la Ley que rige ese contrato considere que dichas reglas constituyen un pacto interpartes válido. Mientras que por otro lado, algunas reglas de la “Nueva *Lex Mercatoria*” se han convertido en normas de “Derecho objetivo”, mediante su incorporación a determinadas normas de Derecho internacional privado, siendo este el caso del art. 9 de la Convención de Viena de 1980 que recoge los usos y las prácticas uniformes observadas en la práctica comercial internacional y el art. 25 del Reglamento 1215/2012 que contempla la sumisión expresa<sup>1095</sup>.

---

<sup>1091</sup> A. REMIRO BROTONS, “Reglas de conflicto y normas materiales de Derecho internacional privado”, *Symbolae García Arias*, núms. 33-36, 1973/1974, pp. 605-646; P. MAYER/ V. HEUZÉ, *Droit international privé*, Montchrestien, Paris, 8ª ed., 2004, pp. 520-521.

<sup>1092</sup> En nuestra opinión, este supuesto planteado se correspondería con la acepción tradicional de la “Nueva *Lex Mercatoria*”.

<sup>1093</sup> O. LANDO, “The lex mercatoria in international commercial arbitration”, *ICLQ*, nº 34, 1985, p. 747. Además si alguna de las partes solicita la ejecución de un laudo arbitral por el cual se ha resuelto la controversia sin aplicar ninguna Ley estatal, el laudo se ejecutará igualmente, pero se debe tener en cuenta que no será ejecutado si fuese contrario al orden público internacional de dicho país y dicho laudo podría sufrir por este motivo un recurso de nulidad o de anulación. *Vid.* STJCE 23 marzo 1982, *Nordsee Deutsche Hochseefischerei GmbH c. Reederei Mond Hochseefischerei Nordstern AG & Co. KG and Reederei Friedrich Busse Hochseefischerei Nordstern AG & Co. KG*, C-102/81, *Rec.* 1982, p. 01095; STJCE 1 junio 1999, *Eco Swiss China Time Ltd c. Benetton International NV*, C-126/97, *Rec.* 1999, p. I-03055. En nuestra opinión, este supuesto planteado se correspondería con la acepción metodológica de la “Nueva *Lex Mercatoria*”.

<sup>1094</sup> En nuestra opinión, este caso también se correspondería con la acepción metodológica de la “Nueva *Lex Mercatoria*”.

<sup>1095</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 747-748.

Así pues, la “Nueva *Lex Mercatoria*” por sí sola no puede atribuir fuerza obligatoria a un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, porque cualquier contrato es un acuerdo al que únicamente la Ley que rige dicho contrato le atribuye una fuerza obligatoria<sup>1096</sup>. Además, de la inseguridad jurídica que puede provocar designar la “Nueva *Lex Mercatoria*” como reguladora de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, debido a que el contenido de la “Nueva *Lex Mercatoria*” no está muy claro y las partes pueden desconocer las normas jurídicas que regularán su contrato; por lo que esta opción no parece muy aconsejable<sup>1097</sup>. De hecho, en los contratos que se van a estudiar de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, aunque en ocasiones sean los árbitros los designados para conocer del litigio, las partes no eligen la “Nueva *Lex Mercatoria*” para que regule su contrato, sino que suelen elegir un Derecho estatal.

Por lo tanto, como la “Nueva *Lex Mercatoria*” no constituye en definitiva un sistema legal, se ha intentado que forme parte del Derecho positivo a través de dos instrumentos normativos que son los Principios Unidroit para los contratos comerciales internacionales (1994-2004) y los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (“*Principles of European Contract Law*”).

**351.** Los Principios Unidroit para los contratos comerciales internacionales de 1994-2004 se caracterizan porque están formados por un conjunto de principios extraídos en parte de la Convención de Viena de 1980 y de otros Convenios internacionales, de una serie de prácticas arbitrales y de ciertas propuestas de la doctrina científica desarrolladas a través de la comparación de distintas Leyes estatales<sup>1098</sup>. Estos principios sólo regulan los contratos mercantiles internacionales, entre los que estarían los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1099</sup>.

---

<sup>1096</sup> Así como no existen sociedades constituidas al margen de una Ley estatal, no pueden tampoco realizarse contratos al margen de una Ley estatal.

<sup>1097</sup> El porcentaje de contratos en general sometidos a la “Nueva *Lex Mercatoria*” es muy bajo. De hecho, en 2002 del total de contratos fallados por el tribunal arbitral de la Cámara de Comercio Internacional sólo el 0,8 % de estos contratos fueron resueltos por medio de la “Nueva *Lex Mercatoria*” o de normativas que no eran Leyes estatales. Existen autores que consideran que los defensores de este Derecho transnacional suelen ser los árbitros, puesto que reciben cuantiosas remuneraciones por los arbitrajes en los que participan y en los que en teoría aplican la “Nueva *Lex Mercatoria*”, así como los profesores que actúan como árbitros o realizan materiales sobre las normas que forman parte presuntamente de la “Nueva *Lex Mercatoria*” (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 746).

<sup>1098</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 748.

<sup>1099</sup> Estos Principios definen como contratos mercantiles a aquellos contratos que no se han realizado entre consumidores, pero no establece claramente cuándo un contrato mercantil es internacional. Dichos principios regulan la formación, la validez, la interpretación, el contenido, el cumplimiento, el incumplimiento y sus consecuencias, de los contratos comerciales internacionales, pero existen determinados aspectos que no son regulados por estos principios

Es importante señalar que su carácter es dispositivo y que sólo se aplican los Principios cuando las partes lo pactan expresamente en el contrato o cuando hacen referencia en el mismo a los principios generales del derecho, a la “*Lex Mercatoria*” o se emplean expresiones parecidas en el contrato. Pero de su texto también se deduce que los Principios también pueden aplicarse cuando las partes no hayan elegido un Derecho aplicable al contrato y dicho contrato tenga conexión con multitud de países pero ninguno de los cuales tiene una vinculación suficiente con el contrato.

Por este motivo, los Principios Unidroit para los contratos comerciales internacionales de 1994-2004 no van a ser aplicables a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles porque las partes suelen pactar la Ley de un Estado para que se aplique a los contratos de este tipo. Pero en el caso de que las partes no pacten la ley que va a regular dichos contratos, éstos van a estar conectados claramente o bien con la Ley del Estado del vendedor de la aeronave, ya sea el fabricante o la aerolínea o bien con la Ley del Estado del comprador, normalmente una aerolínea<sup>1100</sup>. Y aunque se tratase de la compraventa internacional de aeronaves usadas donde se diera el caso de que el contrato tuviese vínculos con muchos Estados, sería bastante difícil que no tuviera vínculos suficientes con ningún Estado.

**352.** En cuanto a los Principios de Derecho Europeo de los Contratos (*Principles of European Contract Law (PECL)*), se dice de ellos que pueden ser una de las bases de un futuro “Código Civil europeo”. De forma parecida a los Principios Unidroit, los “*PECL*” son un conjunto de principios generales en su mayoría copiados de la Convención de Viena de 1980, pero que a diferencia de los Principios Unidroit, no tienen en cuenta los Derechos de los Estados, pues son muy distintos unos de otros.

Otra diferencia con los Principios Unidroit es que los “*PECL*” han sido aplicados muy pocas veces por los árbitros a los contratos internacionales<sup>1101</sup>. Por lo tanto, tampoco van a ser aplicables los “*PECL*” a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles ya que en los modelos de contratos que se verán, aunque sean árbitros los elegidos para conocer del litigio, las

---

(A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 748).

<sup>1100</sup> De hecho, los autores que critican estos Principios insisten en que de la práctica comercial existente hasta el momento se puede deducir que dichos Principios no responden a las necesidades de la contratación internacional (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 748).

<sup>1101</sup> Por esta razón, las críticas contra los “*PECL*” son mayores que contra los Principios Unidroit y se dice de ellos que su utilidad está también por demostrar (F. MARRELLA, “La nuova lex mercatoria. Principi Unidroit ed usi dei contratti del commercio internazionale” en F. GALGANO (dir.), *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell’economia*, Vol. XXX, Cedam, Padova, 2003, pp. 389-489; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 749).



partes no pactan que los “PECL” vayan a regular dicho contrato, al igual que ocurría con los Principios Unidroit.

**353.** Por otro lado, con origen en los Estados están los instrumentos normativos más importantes en materia de compraventa internacional, pero no sólo en materia de contratos de compraventa internacional, sino en materia de contratos internacionales en general. En este sentido, son los Estados los que están interesados en que exista una regulación uniforme de los contratos internacionales, para que las partes puedan conocer *ex ante* las consecuencias legales de sus comportamientos contractuales. En este sentido, se deben distinguir dos tipos de instrumentos internacionales que son los de Derecho material uniforme y los de “conflicto de Leyes”.

En cuanto a los instrumentos de Derecho material uniforme, éstos son un conjunto de normas materiales especiales que proporcionan soluciones directas a los problemas jurídicos que plantean los contratos a los que se les aplica dicho instrumento internacional. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, más conocida como la Convención de Viena de 1980, es el instrumento normativo uniforme más importante en materia de contratos de compraventa internacional<sup>1102</sup>. Su importancia se debe a que en la actualidad 84 países son parte de la Convención de Viena de 1980. En este sentido, España, Estados Unidos y la mayor parte de Estados miembros de la Unión Europea, excepto Malta, Irlanda, Portugal y el Reino Unido son parte de la Convención de Viena de 1980.

En cuanto a su ámbito de aplicación espacial, la Convención de Viena de 1980 se va a aplicar o bien directamente a los contratos de compraventa de mercaderías entre Estados parte de la misma, siempre que tengan establecimientos permanentes en distintos Estados; o bien de forma indirecta, cuando no cumpliéndose el requisito anterior, las normas de conflicto vigentes en la materia designen como ley aplicable, la ley de un Estado contratante<sup>1103</sup>.

Además, la Convención de Viena de 1980 regula gran cantidad de aspectos de la compraventa internacional de mercaderías, tales como la formación del contrato, las obligaciones de los contratantes y la transmisión de los riesgos, así como el sistema de acciones en caso de incumplimiento del contrato o las indemnizaciones por daños y perjuicios<sup>1104</sup>. Sin embargo, la Convención de Viena de 1980 no va a regular aspectos tan importantes como la validez del

---

<sup>1102</sup> Sobre los antecedentes históricos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 *vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa internacional”, A-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, pp. 199-201.

<sup>1103</sup> Arts. 1.1.a) y 1.1.b) de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

<sup>1104</sup> *Vid.* Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

contrato, los efectos reales del contrato y la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías<sup>1105</sup>.

Pero lo más importante y sobre todo lo que nos interesa a los efectos del presente estudio es que la Convención de Viena de 1980 excluye expresamente de su ámbito de aplicación material los contratos de compraventa internacional de aeronaves, por lo que esta norma no se va a estudiar en profundidad<sup>1106</sup>. En este sentido, la Convención de Viena de 1980 si sería aplicable a las compraventas de repuestos y partes de la aeronave, por esta razón como se verá en algún modelo de contrato de compraventa internacional de aeronaves, las partes excluyen expresamente la Convención de Viena de 1980 como norma reguladora del contrato, en virtud del art. 6 de la misma<sup>1107</sup>. Se debe dejar claro que los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles son el objeto de este trabajo y no los de repuestos o partes de las aeronaves, aunque sí se abordan algunos aspectos de los motores, al ser una parte fundamental de la aeronave, como ya se ha señalado anteriormente.

**354.** En cuanto a los instrumentos de “conflicto de Leyes”, se caracterizan porque contienen normas de conflicto “uniformes”, para que la Ley aplicable al contrato sea siempre la misma, con independencia del tribunal del Estado miembro de dicho instrumento internacional, que se declare competente para conocer del asunto<sup>1108</sup>. Al igual que la Convención de Viena de 1980 es la norma material especial más relevante en materia de compraventa internacional de mercaderías, el Reglamento Roma I es el instrumento de “conflicto de Leyes” más importante que regula la Ley aplicable a los contratos internacionales en general y por lo tanto, a los contratos de compraventa internacional de mercaderías<sup>1109</sup>. Pero a diferencia de la Convención de Viena de 1980, el

---

<sup>1105</sup> Arts. 4 y 5 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

<sup>1106</sup> Art. 2.e) de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.

<sup>1107</sup> Esto se debe precisamente a que existen jueces que por desconocimiento pueden acabar aplicando la Convención de Viena de 1980 a un contrato de compraventa internacional de aeronaves cuando se excluye expresamente en su art. 2. Por lo que para evitar la aplicación de las disposiciones de la Convención de Viena de 1980 las partes pactan su exclusión en el contrato y así evitan tener que litigar sobre la aplicabilidad de la Convención de Viena de 1980 a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles.

<sup>1108</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 755.

<sup>1109</sup> La Convención de Viena en su art. 90 establece que su aplicación no perjudica la aplicación de otros Convenios o textos internacionales. Por lo tanto, para los casos en que la Convención de Viena de 1980 sea de aplicación, es decir para todos los contratos de compraventa de mercaderías, salvo los casos previstos en el art. 2 de la Convención en que no se aplica, habría dos instrumentos que regularían la Ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, la Convención de Viena de 1980 y el Reglamento Roma I. Para un análisis de las situaciones en las que prevelece un instrumento internacional sobre el otro *vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, pp. 98-99.

Reglamento Roma I es el instrumento de “conflicto de Leyes” que va a ser aplicación a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1110</sup>. Su importancia se debe a que es de aplicación en prácticamente la totalidad de los Estados miembros de la Unión Europea, mientras que existen otros convenios que regulan también la compraventa internacional de mercaderías pero que están en vigor en muy pocos países, entre los que no está España<sup>1111</sup>.

Por lo tanto, se va a estudiar el Reglamento Roma I, porque es el instrumento internacional que regulará la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en el ámbito europeo, puesto que la Convención de Viena de 1980 de la que además de la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea, Estados Unidos es un Estado contratante, excluye de su ámbito de aplicación material las aeronaves.

Sin embargo, en Estados Unidos, como sucede con la competencia judicial internacional, no existe una normativa federal al respecto, sino que habrá que acudir a las leyes o estatutos de cada Estado. Como ya se ha señalado al abordar la competencia judicial internacional, si los tribunales de un Estado de Estados Unidos se declaran competentes en virtud de los foros señalados, éstos aplicarán la ley vigente en dicho Estado. Por lo que no se estudiará la ley aplicable en Estados Unidos, ya que los jueces de cada Estado aplican la ley material de ese Estado, no recurren a ninguna norma de conflicto para determinar la ley aplicable, como sí que sucede en el ámbito europeo.

## 1. Normativa europea: Reglamento Roma I

**355.** El Reglamento Roma I regula la ley aplicable a las obligaciones contractuales, por tanto también la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, en el

---

<sup>1110</sup> Pues como se ha dicho la Convención de Viena de 1890 excluye expresamente de su ámbito de aplicación, las aeronaves.

<sup>1111</sup> Uno de estos convenios es el Convenio de la Haya de 15 de junio de 1955 sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de objetos muebles corporales, pero este Convenio aunque no está en vigor para España, sí que está en vigor en ocho países, que son Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Suecia, Suiza y Níger. Es importante destacar que dicho convenio en su art. 1 excluye de su ámbito de aplicación las ventas de aeronaves registradas, así que no va a regular la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles. (Convenio sobre la Ley Aplicable a las Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles Corporales, hecho en la Haya el 15 de junio de 1955). Otro convenio es el Convenio de la Haya de 22 de diciembre de 1986 sobre la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, el cual en su art. 3.a) establece expresamente que por mercaderías se entienden las aeronaves. Sin embargo, este convenio no será estudiado porque aunque se aplica a las compraventas internacionales de aeronaves civiles, no ha tenido mucha aceptación, ya que no sólo no está en vigor para España, sino que además ha sido ratificado sólo por dos países, Argentina y República de Moldova (Convenio de 22 de diciembre de 1986 sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías).

ámbito europeo<sup>1112</sup>. Como se trata de un Reglamento de la Unión Europea, es obligatorio en todos sus elementos y es directamente aplicable a todos los Estados miembros de la Unión Europea excepto Dinamarca<sup>1113</sup>. Por esta razón el Reglamento no debe ser alegado por las partes, sino que opera el principio de “*jura novit curia*”, como sucedía con el Reglamento 1215/2012<sup>1114</sup>.

**356.** El Reglamento Roma I es de aplicación universal o dicho de otro modo, tiene efecto “*erga omnes*”<sup>1115</sup>. Esto implica que para su aplicación, carece de importancia la residencia, el domicilio o la nacionalidad de las partes o cualquier otro aspecto, como el lugar de ejecución del contrato, porque el Reglamento Roma I se va a aplicar igualmente.

Como consecuencia de la aplicación universal del Reglamento Roma I, se deriva el hecho de que el Reglamento Roma I se va a aplicar aunque la Ley reguladora del contrato establecida por dicho Reglamento no sea la Ley de un Estado miembro, en virtud del art. 2 del Reglamento Roma I<sup>1116</sup>.

Y por último, del carácter “*erga omnes*” del Reglamento Roma I se deriva que cuando el contrato esté regulado por el Reglamento Roma I, no serán de aplicación las normas de producción interna en materia de contratos internacionales de ningún Estado miembro del Reglamento Roma I, *ad. ex.* en el caso de España no serán de aplicación las normas contenidas en el art. 10.5 del Código Civil<sup>1117</sup>.

---

<sup>1112</sup> Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, DO núm. L 177, 4 julio 2008; corrección de errores DO núm. L 309, 24 noviembre 2009, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales, conocido como “Reglamento Roma I” y será denominado de esta manera en el presente trabajo.

<sup>1113</sup> Art. 288.II TFUE (antiguo art. 249.II TCE) donde se establece el alcance general de los reglamentos; Protocolo 22 anejo al TFUE y antiguos arts. 1 y 2 del Protocolo sobre la posición de Dinamarca anejo al TCE (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 756).

<sup>1114</sup> Cour Cassation (Ire Ch. Civ.), de 31 mayo 2005, en la cual erróneamente fue alegado el Reglamento Roma I por las partes.

<sup>1115</sup> El carácter universal o “*erga omnes*” del Convenio de Roma de 1980 -antecesor del Reglamento Roma I-, y que es extensible al Reglamento Roma I, ha sido señalado por multitud de resoluciones judiciales españolas (STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 158/2005, de 7 de marzo (AS\2005\1016); STSJ Madrid núm. 641/2005, de 18 de julio (AS\2005\2905); STSJ Madrid núm. 243/2006, de 28 de febrero (JUR\2006\118738); STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 1312/2006, de 9 de noviembre (JUR\2007\69053); STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 333/2009, de 26 de febrero (AS\1057\2009)). *Vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento “Roma I” sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009, pp. 45-50.

<sup>1116</sup> Sin embargo, los tribunales españoles han cometido errores en este sentido, puesto que en determinados casos en que la Ley aplicable al contrato designada por el Convenio de Roma de 1980- que estaba vigente en ese momento-, era la Ley de un Estado no miembro del Convenio de Roma de 1980, los jueces no han aplicado dicho convenio. *Vid.* SAP Vizcaya 11 octubre 2006, en dicha sentencia que se trataba de una compraventa entre un vendedor costarricense y un comprador español, la ley aplicable determinada por el Convenio de Roma de 1980 era la Ley costarricense, pero sorprendentemente en la sentencia no se aplicó el Convenio de Roma de 1980 porque Costa Rica no era un Estado parte del citado Convenio (SAP Vizcaya núm. 580/2006, de 11 de octubre (JUR\2007\99716)).

<sup>1117</sup> Las normas contenidas en el art. 10 del Código Civil español para determinar la Ley aplicable a los contratos internacionales son normas jurídicas en vigor y que siguen siendo aplicables en dos situaciones. En primer lugar, cuando se trate de contratos internacionales excluidos del ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I, en

**357.** Como la Ley aplicable es siempre la misma independientemente del tribunal del Estado miembro en el Reglamento Roma I que conozca del asunto, en nuestro caso la compraventa internacional de aeronaves civiles, se consigue evitar el “*Forum Shopping*”<sup>1118</sup>. Todo esto se deriva de que el Reglamento Roma I es un instrumento internacional que contiene normas de conflicto uniformes, es decir iguales en todos los Estado miembros, como ya se había adelantado anteriormente.

**358.** Un aspecto muy importante del Reglamento Roma I es que no contiene normas materiales, sino que como ya se ha dicho contiene normas de conflicto que lo que hacen es señalar la Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Esto implica que las normas del Reglamento Roma I lo que hacen es remitir al Derecho estatal, que será el que resuelva el litigio derivado del contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

**359.** El Reglamento Roma I no sólo contiene las normas de conflicto que determinan la Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, sino que además desarrolla otras normas que resuelven los problemas que se plantean al aplicar las normas de conflicto, tales como la calificación, el reenvío, el orden público internacional, el fraude de Ley o la remisión a ordenamientos plurilegislativos<sup>1119</sup>. En consecuencia no es posible acudir a legislaciones nacionales de los Estados miembros, para solucionar estas cuestiones, *ad. ex.* en el caso de España no se puede acudir al art. 12 del Código Civil, que es la norma de producción interna que resuelve los problemas

---

virtud del art. 1.2 del Reglamento Roma I, se aplicarán las normas de producción interna españolas (STSJ Madrid núm. 641/2005, de 18 de julio (AS\2005\2905); STSJ Madrid núm. 243/2006, de 28 de febrero (JUR\2006\118738)). Y en segundo lugar, cuando se trate contratos en los que se planteen conflictos de Leyes de Derecho interregional, se aplicarán las normas del art. 10.5 del Código Civil y concordantes, puesto que el Reglamento Roma I en principio no se va a aplicar a casos de Derecho interregional, en base al art. 22.2 del Reglamento Roma I, salvo que el país en cuestión decida aplicar el Reglamento Roma I a estos casos, pero España no ha optado por esta alternativa. *Vid.* SAP Navarra, 16 noviembre 2001, sentencia que trata sobre un contrato de publicidad celebrado por escrito, que se firma primero en Pamplona y después en Vitoria, así que como se considera que el lugar de celebración del contrato es Vitoria y no Navarra, la ley aplicable al contrato será la de Ley del País Vasco, en virtud del art. 10.5 apartado primero del Código Civil que contempla el lugar de celebración del contrato como último punto de conexión (SAP Navarra núm. 297/2001, de 16 de noviembre (AC\2001\3388)). *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 756-757.

<sup>1118</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 757.

<sup>1119</sup> Por eso algunos autores dicen que el Reglamento Roma I en sí mismo constituye un “microsistema jurídico”. *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 757.

de aplicación arriba citados<sup>1120</sup>. Sin embargo, para resolver aquellas cuestiones que no estén reguladas por el Reglamento Roma I, habrá que acudir a las legislaciones nacionales de los Estados miembros, este es el caso de la prueba del Derecho extranjero<sup>1121</sup>.

#### A. Interpretación de sus normas

**360.** Al igual que pasaba con el Reglamento 1215/201, el Reglamento Roma I debe ser interpretado de manera uniforme. Por esta razón, los tribunales y autoridades de los Estados miembros pueden solicitar la interpretación de un determinado aspecto del Reglamento Roma I al TJCE, a través del recurso prejudicial, ya mencionado al tratar el Reglamento 1215/2012<sup>1122</sup>.

En principio, el Reglamento Roma I ha de interpretarse de manera uniforme y autónoma en todos los Estados miembros. Los conceptos jurídicos utilizados por el Reglamento Roma I no deben ser extraídos de los distintos Derechos nacionales de los Estados miembros, sino del Derecho de la Unión Europea<sup>1123</sup>.

Sin embargo, existen algunas excepciones, cuando el Reglamento Roma I establece de modo expreso la interpretación de algún concepto jurídico según el Derecho nacional de los Estados miembros<sup>1124</sup>.

**361.** Para conseguir la interpretación uniforme del Reglamento Roma I en primer lugar, se tienen en cuenta los principios inspiradores de dicho Reglamento, teniendo en cuenta además que las normas de dicho instrumento internacional deben ser interpretadas unas en función de las otras, no de manera separada e independiente, sino relacionadas entre sí. Además, para llevar a cabo la interpretación de dicho instrumento internacional deben observarse los objetivos más importantes del Reglamento Roma I, entre los que se encuentran favorecer la previsibilidad del resultado de los litigios, la seguridad en cuanto a la ley aplicable y la libre circulación de resoluciones judiciales<sup>1125</sup>.

---

<sup>1120</sup> El art. 12 del Código Civil español soluciona los problemas de calificación, reenvío, orden público, fraude de ley y remisión a sistemas plurilegislativos, cuando no es de aplicación el Reglamento Roma I, en relación con los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

<sup>1121</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 757.

<sup>1122</sup> Art. 267 TFUE (antiguo art. 234 TCE).

<sup>1123</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 762.

<sup>1124</sup> Aunque no tiene que ver con el presente trabajo, un ejemplo de excepción a la interpretación uniforme y autónoma del Reglamento Roma I, sería con respecto a la interpretación del concepto de “relaciones con efectos análogos al matrimonio y otras relaciones familiares del art. 1.2.c) *in fine*, que debe hacerse de acuerdo con la legislación del Estado miembro cuyo tribunal conoce del asunto, tal y como se recoge en el Considerando 8 del Reglamento Roma I. Este precepto recoge una de las cuestiones que están fuera del ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I.

<sup>1125</sup> Considerando 6 del Reglamento Roma I.

Por otro lado, también se van a utilizar los principios jurídicos comunes a la mayor parte de los ordenamientos nacionales de los Estados miembros, para poder realizar una interpretación autónoma y uniforme del Reglamento Roma I.

Además, teniendo en cuenta que el Reglamento Roma I tiene su origen en el TFUE y el TUE, no se deben olvidar los principios, objetivos y nociones jurídicas de estos Tratados constitutivos de la Unión Europea, para conseguir una interpretación uniforme del Reglamento Roma I. También el Convenio de Roma de 1980 juega un papel fundamental, puesto que como el Reglamento Roma I ha copiado las disposiciones del Convenio de Roma de 1980, pueden utilizarse los medios a través de los cuales se ha interpretado dicho convenio, siendo éstos tanto la jurisprudencia que ha generado en los distintos Estados miembros y la que ha generado el propio TJUE, así como el Informe Oficial Giuliano/ Lagarde adjunto al Convenio de Roma de 1980<sup>1126</sup>.

Existen diferentes versiones del Reglamento Roma I en distintas lenguas aunque todas ellas oficiales, entre las que puede haber discrepancias. En cuyo caso, según el TJUE debe prevalecer aquella versión que se corresponda más con el objetivo de la norma y con su “efecto útil”<sup>1127</sup>. Pero por otro lado, el legislador pretende una interpretación coherente de los Reglamentos que regulan temas de Derecho Internacional Privado, tal y como se recoge en el Considerando 7 del Reglamento Roma I, siendo de especial importancia en el presente trabajo que la interpretación y aplicación armónica entre el Reglamento 1215/2012 y el Reglamento Roma I<sup>1128</sup>.

## B. Ámbitos de aplicación

**362.** Como en los instrumentos internacionales, se procede a analizar los cuatro ámbitos de aplicación en este mismo orden: el ámbito de aplicación espacial, el ámbito de aplicación temporal, el ámbito de aplicación personal y el ámbito de aplicación material.

### a) Ámbito de aplicación espacial

---

<sup>1126</sup> El Informe Oficial adjunto al Convenio de Roma de 1980, fue realizado por los profesores M. GIULIANO Y P. LAGARDE, desarrollando una función primordial en la interpretación del Convenio de Roma de 1980, recogido en DOCE C 327, 11 diciembre 1992 (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 762-763).

<sup>1127</sup> Vid. STJCE 20 noviembre 2001, *Aldona Malgorzata Jany y otros c. Staatssecretaris van Justitie*, C-268/99, *Rec.* 2001, p. I-08615, apartado 35.

<sup>1128</sup> Aunque no siempre se consigue una interpretación armónica entre ambos instrumentos, como se verá cuando se trate el Reglamento Roma I y se compruebe que el mismo concepto se ha interpretado de manera distinta entre el Reglamento 1215/2012 y el Reglamento Roma I, lo que puede llevar a resultados contradictorios. Esto es así porque en cualquier caso, la interpretación uniforme de dichos instrumentos internacionales no puede provocar que se interprete el Reglamento 1215/2012 de “una manera ajena al sistema y a los objetivos de éste” (STJUE 16 enero 2014, *Andreas Kainz c. Pantherwerke AG*, C-45/13, *Rec.* 2014, p. I-00000, apartado 20).

**363.** El Reglamento Roma I es de aplicación en el territorio de los Estados miembros de la Unión Europea salvo Dinamarca, así que los tribunales de dichos Estados están obligados a aplicar el Reglamento Roma I.

Son las normas de Derecho internacional público de cada Estado las que establecen lo que se debe entender por “territorio” de un Estado miembro. Pero para determinar a qué espacios territoriales no europeos dependientes de un Estado miembro se aplica o no se aplica el Reglamento Roma I, es necesario acudir al art. 355 TFUE (antiguo art. 299 TCE). Esta disposición establece que el Reglamento Roma I no se aplica a determinados espacios territoriales no europeos dependientes de Francia, Reino Unido, Países Bajos y Dinamarca<sup>1129</sup>.

b) **Ámbito de aplicación temporal**

**364.** El Reglamento Roma I es de aplicación a los contratos en general, que incluye los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, concluidos a partir de 17 de diciembre del 2009, tal y como se establece en su art. 28, incluyendo los contratos celebrados el mismo día 17 de diciembre de 2009<sup>1130</sup>. Por lo tanto, el Reglamento Roma I es irretroactivo.

Aunque la entrada en vigor del Reglamento Roma I se produjo el día 24 de julio de 2008, no se empezó a aplicar hasta el 17 de diciembre de 2009, porque era el plazo que se le dio a los Estados miembros para que notificaran a la Comisión la lista de Convenios internacionales que regulen conflictos de leyes sobre obligaciones contractuales, en que eran parte uno o dos Estados miembros, puesto que dichos convenios prevalecen sobre el Reglamento Roma I<sup>1131</sup>. Así pues, se establecieron seis meses para dar publicidad a estos convenios antes de la aplicación de las disposiciones contenidas en el Reglamento Roma I.

**365.** En cuanto a los contratos en general, pero en nuestro caso concretamente respecto de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, que se han celebrado antes de la fecha en que empieza a aplicarse el Reglamento Roma I, se deben distinguir dos supuestos. Los contratos celebrados entre el 1 de septiembre de 1993 y el 17 de diciembre de 2009 se rigen por el

---

<sup>1129</sup> Los territorios concretos dependientes de los Estados miembros a los que no se aplica el Reglamento Roma I, coinciden con los territorios enumerados al tratar el Reglamento 1215/2012.

<sup>1130</sup> La corrección de errores del Reglamento Roma I precisamente recoge que éste será de aplicación a los contratos celebrados a partir del 17 de diciembre de 2009, incluido el día 17 (Corrección de errores del Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento y del Consejo, DOUE núm. L 309, 24 noviembre 2009, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales).

<sup>1131</sup> Art. 25.1 Reglamento Roma I.



Convenio de Roma de 1980, antecesor del Reglamento Roma I y que regula por tanto, la Ley aplicable a las obligaciones contractuales<sup>1132</sup>. Mientras que los contratos concluidos antes del 1 de septiembre de 1993, no están regulados por ningún instrumento internacional, sino que son las normas de producción interna de los Estados miembros los que rigen los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en el ámbito comunitario. *Ad. ex.* en el caso de España los contratos celebrados antes del 1 de septiembre de 1993 se rigen por la Ley determinada con arreglo al art. 10.5 del Código Civil español<sup>1133</sup>.

c) **Ámbito de aplicación personal**

**366.** El Reglamento Roma I es una norma de aplicación universal o lo que es lo mismo, es “*erga omnes*”, según el art. 2 del Reglamento Roma I. Por lo tanto, es totalmente irrelevante el domicilio, la residencia o la nacionalidad de las partes que firman el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, además de carecer de importancia cualquier otro aspecto realativo al contrato, como pueda ser el lugar de ejecución del contrato o el lugar de celebración del mismo.

El Reglamento Roma I también se va a aplicar aunque la ley designada por dicho instrumento internacional, para regular el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles sea la Ley de un Estado no miembro del Reglamento Roma I<sup>1134</sup>.

d) **Ámbito de aplicación material**

**367.** Para determinar el ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I se debe acudir al art. 1.1 del Reglamento Roma I, en virtud del cual dicho instrumento determinará la Ley aplicable a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil, pero únicamente en aquellos casos en que supongan conflictos de leyes.

Como se hizo al analizar el Reglamento 1215/2012, se va a estudiar si las obligaciones que nacen de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se pueden regir por la Ley determinada a través del Reglamento Roma I.

---

<sup>1132</sup> Convenio de Roma de 1980, DO núm. C 027, 26 enero 1998, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (versión consolidada).

<sup>1133</sup> Dicha norma establece como primer punto de conexión para determinar la ley aplicable a un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, la elección de ley, siempre que ésta tenga alguna conexión con el negocio del que se trate. Como se verá posteriormente, la elección de ley también es el primer punto de conexión en el Reglamento Roma I.

<sup>1134</sup> Art. 2 Reglamento Roma I.

**368.** Como el Reglamento Roma I se aplica a determinadas obligaciones contractuales pero siempre que supongan un conflicto de leyes, en primer lugar, se va a estudiar qué debe entenderse por situaciones que impliquen un conflicto de leyes, puesto que el Reglamento Roma I no define qué tipo de situaciones provocan un conflicto de leyes.

Para responder a esta pregunta, la mayor parte de la doctrina recurre a la “tesis del elemento extranjero”, que es una de las tesis estudiadas en la introducción de este capítulo, según la cual existe un conflicto de leyes cuando en la situación contractual existen elementos extranjeros, que haga que nos tengamos que plantear qué Derecho estatal debe regular dicha situación, independientemente de cuáles sean esos elementos extranjeros<sup>1135</sup>. En consecuencia, el Reglamento Roma I se va a aplicar a las situaciones que ya se han denominado anteriormente como objetivamente internacionales. Pero también se aplicará el Reglamento Roma I en aquellos casos en los que se trata de una situación interna, porque todos los elementos de la misma están conectados con un solo Estado, pero la demanda se plantea ante los tribunales de un Estado distinto. Se trata de contratos objetivamente internos, pero subjetivamente internacionales, en los que el elemento extranjero viene determinado por los tribunales que conocen del asunto<sup>1136</sup>.

Sin embargo, el Reglamento Roma I en su art. 3.3 recoge una norma para evitar el fraude de Ley internacional. De manera que en el caso de plantearse una situación subjetivamente internacional, en virtud de la cual todos los elementos del contrato están conectados con un Estado y es la elección de ley la que internacionaliza el contrato, se van a limitar los efectos jurídicos de dicha elección de Ley. Este es el caso en el que se firma un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en el que la totalidad de los elementos objetivos del contrato están localizados en un mismo Estado, pero las partes eligen como Ley reguladora del contrato un Derecho extranjero -siendo éste el que internacionaliza el contrato, porque sin esta elección de ley se trataría de un contrato interno-. En tales situaciones, la elección de ley no impedirá la aplicación de las disposiciones imperativas del Estado miembro con el que el contrato está plenamente conectado, pues tales disposiciones no pueden excluirse mediante acuerdo, en virtud del art. 3.3 del

---

<sup>1135</sup> O. LANDO, “International situations and “situations involving a choice between the laws of different legal systems”, K. LIPSTEIN (Ed.), *Harmonisation of Private International Law by the EEC*, Londres, 1978, pp. 15-24; R. DE NOVA, “Quando un contratto è internazionale”, *RDIPP*, 1978, pp. 665-680; G.-R. DELAUME, “What's an International Contract? An American and Gallic Dilemma”, *ICLQ*, 1979, vol.XXII, pp. 258-279 ; P. LALIVE, “Sur une notion de “contrat international”, *Multum Non Multa. Festschrift für Kurt Lipstein aus Anlass seines 70. Geburtstages*, Karlsruhe, Heidelberg, 1980, pp. 135-155; A. SINAGRA “Natura e contenuto della internazionalità dei contratti”, *Études en l'honneur de Roberto Ago*, IV, A. Giuffrè, Milán, 1987, pp. 349-382; P. LAGARDE, “Le nouveau droit international privé des contrats après l'entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980”, *RCDIP*, 1991, pp. 287-340.

<sup>1136</sup> E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento “Roma I” sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009, pp. 29-30.

Reglamento Roma I<sup>1137</sup>. Por lo tanto, en el caso de planterase este tipo de situaciones subjetivamente internacionales, el Reglamento Roma I va a ser de aplicación, pero se va a limitar la autonomía de la voluntad de las partes.

**369.** En segundo lugar, se va a analizar lo que debe entenderse por obligaciones contractuales en materia civil y mercantil. Para lo cual conforme a las afirmaciones señaladas sobre la interpretación de dicho instrumento internacional, se debe realizar una interpretación autónoma, propia del Reglamento Roma I, para establecer qué se incluye dentro de dicha categoría contractual.

Para empezar, tal y como establece el Reglamento Roma I, éste va a designar la Ley aplicable a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil, estando excluidas expresamente aquellas obligaciones contractuales que se deriven de materias fiscales, aduaneras y administrativas<sup>1138</sup>. La razón de esta exclusión está en que el Reglamento Roma I sólo se aplica a las obligaciones que se derivan de contratos sujetos al Derecho Privado, es decir que vinculan a particulares y entes privados, mientras que en el caso de las materias excluidas una de las partes es un ente público que actúa con potestad de “*imperium*”. Por lo que respecta al concepto de materia civil y mercantil ha de ser el mismo concepto que se sostiene en el Reglamento 1215/2012, puesto que si ambos instrumentos tienen el mismo ámbito de aplicación material, y uno regula la competencia judicial internacional y el otro la ley aplicable, el concepto debe ser el mismo para facilitar su aplicabilidad.

Además, se entiende que existe obligación contractual cuando ésta nace de un compromiso asumido libremente por una parte frente a la otra, tal y como ha establecido el TJUE en copiosa jurisprudencia existente respondiendo a las cuestiones prejudiciales planteadas respecto de este tema, en el marco del Reglamento 1215/2012<sup>1139</sup>. Es relevante resaltar que se considera obligación contractual en los casos en que exista una obligación libremente asumida de una parte frente a la otra, aunque la otra parte sea una parte indeterminada o cuando no haya participado en un pacto o acuerdo con la persona que se compromete libremente o incluso cuando no haya un contrato como tal<sup>1140</sup>. En el caso objeto de estudio, los litigios derivados de la compraventa internacional de

---

<sup>1137</sup> Considerando (15) Reglamento Roma I.

<sup>1138</sup> Art. 1 Reglamento Roma I.

<sup>1139</sup> STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, *Rec.* 2002, p. I-07357, apartados 23, 24 y 27; STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, *Rec.* 2004, p. I-01543, apartado 24; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481, apartado 51; STJUE 14 marzo 2013, *Česká spořitelna, a.s. c. Gerald Feichter*, C-419/11, *Rec.* 2013, p. I-00000, apartado 47.

<sup>1140</sup> Se consideran obligaciones contractuales en el marco del Reglamento Roma I: las obligaciones que nacen de contratos válidos, nulos e inexistentes; las obligaciones que nacen de actos jurídicos unilaterales, como la oferta hecha al público, la promesa de pago y el reconocimiento de deuda, las que surgen de las donaciones o las que se realizan en los conocimientos de embarque; las obligaciones derivadas de los aspectos privados de los convenios colectivos de trabajo; las obligaciones que surgen de los precontratos o documentos contractuales concluidos con el fin de celebrar

aeronaves civiles, se supone que existe un contrato válido de compraventa internacional de dichas aeronaves, pues bien se consideran obligaciones contractuales, y por lo tanto van a estar reguladas por el Reglamento Roma I, las obligaciones que nacen tanto de contratos válidos, como de contratos nulos e inexistentes.

Por lo tanto, están fuera del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I, las obligaciones extracontractuales tales como las obligaciones producidas por daños, las reclamaciones de terceros, la responsabilidad precontractual o los contratos forzosos. También están excluidas ciertas materias en virtud del art. 1.2 del Reglamento Roma I, porque ya existe una regulación específica, este es el caso de determinadas cuestiones de Derecho Patrimonial tales como los convenios de arbitraje y de elección del tribunal competente o la constitución del *trust*, así como las relaciones entre los fundadores, administradores y beneficiarios del mismo<sup>1141</sup>. Por último, están fuera del ámbito de

---

futuros contratos; las obligaciones que nacen de instrumentos negociables; y las obligaciones naturales (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 765-766).

<sup>1141</sup> En cuanto a los convenios de arbitraje y de elección del tribunal competente están excluidas del ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I en virtud de su art. 1.2.e), porque estos acuerdos están regulados por otros instrumentos internacionales, siendo los más importantes los arts. 25 y 26 del Reglamento 1215/2012 –y en su defecto las normas de producción interna de los Estados miembros- que regulan la competencia judicial internacional; mientras que en materia de arbitraje son de destacar el art. II del Convenio de Nueva York de 1958 y los arts. 1 y 5 del Convenio europeo sobre arbitraje comercial internacional, hecho en Ginebra el 21 de abril de 1961; así como otros convenios internacionales en materia de arbitraje y competencia judicial internacional, como pudiera ser el Convenio de Lugano II. Además, como se ha dicho arriba, están excluidos la “*constitución de trusts, las relaciones entre los fundadores, administradores y beneficiarios*”, en virtud del art. 1.2.h) del Reglamento Roma I, así que estaría regulado el “*trust*” por las normas de Derecho internacional privado de producción interna de los Estados miembros, pero al ser una figura de origen anglosajón en el caso de España no existe regulación al respecto, mientras que sí estaría regulado en Inglaterra, donde al igual que en Estados Unidos, se contempla el “*trust*” en su ordenamiento. Por otro lado, están excluidas las obligaciones que se derivan de letras de cambio, cheques y pagarés, así como de otros instrumentos negociables, pero siempre que las obligaciones nacidas de estos últimos instrumentos señalados se produzcan por su carácter negociable, en base al art. 1.2.d) y el Considerando (9) del Reglamento Roma I. También están excluidas en virtud del art. 1.2.f) y 1.2.g) respectivamente “*las cuestiones pertenecientes al Derecho de sociedades, asociaciones y otras personas jurídicas, relativas a (...), así como la responsabilidad personal de los socios y administradores como tales con respecto a las obligaciones de la sociedad u otras personas jurídicas*” y “*la posibilidad para un intermediario de obligar frente a terceros a la persona por cuya cuenta pretende actuar, o para un órgano de obligar a una sociedad, asociación o persona jurídica*”, así que tales aspectos estarán regulados por las normas de Derecho internacional privado de cada Estado miembro; concretamente por sus normas de producción interna, *ad. ex.* en el caso de España, por un lado está el art. 9.11.I del Código Civil español para los temas de sociedades antes descritos y por otro lado, el art. 10.11.II del Código Civil español para el tema de la vinculación del principal frente a terceros por las actuaciones hechas por un presunto representante legal. Incluso las obligaciones producidas por pactos anteriores a la celebración de un contrato están excluidas en base al art. 1.2.i) del Reglamento Roma I, puesto que es el Reglamento Roma II, que regula la Ley aplicable a las obligaciones extracontractuales, el instrumento que regula la “*culpa in contrahendo*”, tal y como se recoge en su art. 12. También están excluidos determinados contratos de seguros, que tienen como finalidad la concesión de prestaciones a favor de trabajadores en caso de fallecimiento, enfermedad, etc... en virtud del art. 1.2.j) del Reglamento Roma I, puesto que presumiblemente cada Estado miembro regulará estos aspectos en sus normas de Derecho internacional privado de producción interna. Por último, señalar que, en base al art. 1.3 del Reglamento Roma I, éste tampoco regula ni la prueba ni el proceso, teniendo en cuenta lo establecido en el art. 18 del mismo –que recoge la carga de la prueba-, así que los pactos o acuerdos sobre los hechos probados o sobre la prueba del Derecho extranjero, permitidos en algunos Estados miembros, estarán regulados por las normas de producción interna de los Estados miembros, *ad. ex.* en el caso de España por la “*Lex Fori*”, tal y como establece el art. 3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil española (LEC) (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales

aplicación del Reglamento Roma I las obligaciones contractuales que se hayan generado en el contexto del Derecho de familia, ya que aunque estas obligaciones surgen de los contratos, deben ser reguladas por la Ley que rige las relaciones de familia dentro de las cuales se encuentran estas obligaciones<sup>1142</sup>.

En conclusión, el Reglamento Roma I, como su predecesor el Convenio de Roma de 1980, se va a aplicar a las obligaciones producidas por los contratos civiles, mercantiles y de trabajo, contratos onerosos, gratuitos y lucrativos, contratos típicos y atípicos y contratos orales y escritos<sup>1143</sup>. El contrato de compraventa internacional de aeronaves sería un contrato en primer lugar mercantil y oneroso, se celebra por escrito normalmente y es considerado un contrato conflictualmente y materialmente típico<sup>1144</sup>. Por lo tanto, se puede afirmar que las obligaciones derivadas de los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles están dentro del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I. El Reglamento Roma I determina pues la Ley aplicable a las obligaciones derivadas de la compraventa internacional de cualquier tipo de bien, sea éste una aeronave o un bien inmueble, como ocurría con el Reglamento 1215/2012 sobre competencia judicial internacional. Por lo tanto, a efectos del ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I tampoco es importante destacar que la aeronave es un bien mueble de naturaleza especial o registrable, mientras que sí es relevante hacer esta distinción para estudiar la aplicabilidad de otros instrumentos internacionales como es caso de la Convención de Viena de 1980, que como ya se ha dicho no se aplica a las aeronaves puesto que las excluye expresamente en su art. 2.

---

I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 766-768).

<sup>1142</sup> En concreto, en virtud del art. 1.2.a) del Reglamento Roma I, están excluidos el estado civil y la capacidad de las personas físicas, con independencia de lo establecido en su art. 13, donde se regula la incapacidad, porque ambos extremos son regulados por las normas de conflicto de producción interna de cada Estado miembro. Lo mismo sucede con las obligaciones que se derivan de regímenes económicos matrimoniales o de regímenes económicos de relaciones que tengan efectos similares al matrimonio según la legislación aplicable a las mismas, así como con los testamentos y las sucesiones, los cuales están excluidos del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I en base a su art. 1.2.b). Por otro lado, están también fuera del Reglamento Roma I las obligaciones que se derivan de relaciones de familia y de las relaciones con efectos similares a las de familia según la legislación aplicable a las mismas, incluida la obligación de alimentos. En consecuencia, los contratos entre particulares que provocan una obligación voluntaria de alimentos, sí estarían regulados por el Reglamento Roma I, mientras que las obligaciones de alimentos que surgen por Ley, siempre que se verifique una relación de familia, filiación, matrimonio o afinidad, estarían regulados por el Protocolo de la Haya de 23 de noviembre de 2007, que regula la Ley aplicable a las obligaciones alimenticias (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 768).

<sup>1143</sup> *Vid.* Informe GIULIANO/ LAGARDE para la interpretación del Convenio de Roma de 1980, en DOCE C 327, 11 diciembre 1992.

<sup>1144</sup> Un análisis por un lado, de los contratos que son considerados materialmente típicos y atípicos, y por otro lado, de los contratos que podrían definirse como contratos conflictualmente típicos y atípicos, se realiza al tratar la ley aplicable a los contratos de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles en el capítulo IV.

### C. *Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles*

370. En primer lugar, es importante señalar que aunque tal y como se refleja en la denominación del Reglamento Roma I, su objetivo es determinar la Ley aplicable a las obligaciones contractuales, sin embargo lo que en realidad determina es la Ley aplicable al contrato, de forma que las obligaciones contractuales que se derivan de un mismo contrato quedan reguladas por la misma Ley<sup>1145</sup>. Los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se regulan por su propia Ley<sup>1146</sup>.

Por lo que no es posible fijar la Ley aplicable a un conjunto de contratos o a una operación contractual internacional sobre aeronaves, como la planteada cuando se trata de grupos de contratos en torno a una operación de *leasing*, en el que existe un contrato de compraventa, un contrato de *leasing*, un contrato de garantía, un contrato de *trust*, etc..., independientemente de los vínculos que puedan existir entre los distintos tipos de contratos que engloban la operación comercial<sup>1147</sup>. En consecuencia, el contrato de compraventa internacional de aeronaves estará regulado por una Ley, mientras que el contrato de *leasing* internacional vendrá regulado por otra ley distinta, así como el de garantía tendrá también su propia ley reguladora, y así sucesivamente con todos los contratos que formen parte de la operación comercial internacional de adquisición de la aeronave o aeronaves. Por lo tanto, si se quiere elegir la ley aplicable, se deberá fijar la ley aplicable a cada contrato que forma parte de la operación contractual internacional de *leasing*. Pero si las partes fijaran de forma global la ley estatal aplicable al conjunto de la operación internacional, para poder valorar la validez de dicha elección, se debe entender que la elección global implica tantas elecciones de Ley como contratos existen<sup>1148</sup>.

Como cada contrato dispone de su propia Ley reguladora, se tiene que definir a efectos del Reglamento Roma I qué se entiende por contrato, para lo cual se adopta un concepto propio y autónomo de dicho Reglamento, según el cual el contrato sería el “acuerdo entre dos o más partes dirigido a constituir, modificar o extinguir un vínculo jurídico de contenido patrimonial o

---

<sup>1145</sup> Esto es así porque en las disposiciones contenidas en el Reglamento Roma I en la que se desarrolla la regulación, es decir en los arts. 3 y 4 del mismo, se hace referencia a los contratos y no a las obligaciones contractuales. En este mismo articulado tampoco se habla de los términos operación contractual, situación contractual o conjunto de contratos.

<sup>1146</sup> L. RADICATI DI BROZOLO/ F. SALERNO, “Verso un nuovo diritto internazionale privato dei contratti in Europa”, en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” –Atti della giornata di studi- Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, pp. 1-8.

<sup>1147</sup> Esto es así porque resulta muy complicado definir el concepto “conjunto de contratos” u “operación comercial internacional”, puesto que aunque haya vínculos entre los contratos porque la finalidad sea la misma –en nuestro caso la compraventa internacional de aeronaves civiles-, cada contrato tiene su causa, sus propias circunstancias y sus contactos con distintos países, que pueden ser diferentes de un contrato a otro. Así lo ha señalado también la jurisprudencia española (STS de 14 de noviembre de 1989 (RJ\1989\7878); STS de 8 de mayo de 1991 (RJ\1991\3577)).

<sup>1148</sup> Aunque no se plantea esta problemática en los ejemplos estudiados, esa sería la solución.

económico entre las mismas”<sup>1149</sup>. En consecuencia existe un contrato para el Reglamento Roma I cuando exista un vínculo entre las partes que forman parte del contrato y a la vez, una correspondencia entre las prestaciones percibidas. Estas dos condiciones se cumplen en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, puesto que en dicho contrato el vínculo que se crea entre ambas partes es voluntario y además existe un equilibrio contractual único, es decir, se puede pactar o bien sólo la entrega de la aeronave por parte de una aerolínea, si la aeronave es usada, o incluso la fabricación por parte del fabricante, si la aeronave es nueva, a cambio del pago de un precio por parte de la otra aerolínea que es la compradora. Sin embargo, aunque este último requisito está claro en los contratos de compraventa de aeronaves, no es tan evidente cuando se trata de un contrato de “*leasing*”, puesto que al ser un contrato nacido de la práctica jurisprudencial norteamericana para satisfacer las necesidades del comercio internacional, no estaría dentro de los contratos materialmente típicos, como sí sería el caso de la compraventa.

Por otro lado, en ocasiones el Reglamento Roma I permite que se elija la ley aplicable a ciertas partes del contrato, en virtud del art. 3.1 del Reglamento Roma I, mientras que otras partes quedan reguladas conforme a la ley de otro Estado distinto, determinada con arreglo a otros preceptos del Reglamento Roma I. Así que, en estos casos no se cumple el principio de “un contrato, una Ley aplicable”.

No se debe confundir el concepto de “contrato” con el concepto de “documento”, puesto que el contrato, como concepto jurídico, puede constar en un documento o en varios. Pero en otros casos, un mismo documento puede contener no sólo un contrato, sino varios, como es el caso del señalado de un grupo de contratos en relación con la misma operación de *leasing*, en el que en el mismo documento se concentra el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, el contrato de *leasing* internacional, el contrato de garantía e incluso, el contrato de *trust*.

**371.** La Ley del contrato es la que da fuerza obligatoria a un acuerdo entre la partes, y es precisamente una Ley estatal la que califica a dicho acuerdo como de “contrato”. Por eso, se está de acuerdo en confirmar el punto de vista de la mayoría de la doctrina, según el cual si no existe una Ley estatal que determina que un acuerdo interpartes es un contrato, el contrato como tal no existe<sup>1150</sup>. Por lo tanto será una Ley estatal, la que determine si un acuerdo entre una aerolínea y un

---

<sup>1149</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 772.

<sup>1150</sup> Por esta razón, la norma de conflicto es siempre imprescindible (P. MAYER/ V. HEUZÉ, *Droit international privé*, Montchrestien, Paris, 8<sup>a</sup> ed., 2004, pp. 514-515; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 773).

<sup>1150</sup> Art. 4.1.a Reglamento Roma I.

fabricante –si la aeronave es nueva- o dos aerolíneas –si la aeronave es usada-, para la adquisición de una determinada cantidad de aeronaves civiles, constituye un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles.

Será además la “*Lex Contractus*” la que establezca los límites dentro de los cuales las partes pueden realizar las cláusulas y los pactos que consideren oportunos. Es la “*Lex Contractus*” la que fijará lo que las partes pueden pactar o no válidamente y en función de lo que disponga, el contrato o las obligaciones contractuales serán consideradas válidas o no.

Y por último, es la Ley del contrato la que suple las carencias que puedan existir una vez redactado ya el contrato, puesto que el contrato de compraventa de aeronaves civiles, como ocurre con los contratos en general, estará diseñado por las partes con cláusulas pactadas previamente, pero los aspectos no regulados por el contrato serán muchos y ahí entraría en juego la “*Lex Contractus*”, para paliar la falta de previsión de los contratantes e interpretar el contrato<sup>1151</sup>.

**372.** Los puntos de conexión en escalera o cascada del Reglamento Roma I para determinar la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, son los siguientes:

En primer lugar, si las partes han acordado una Ley como reguladora del contrato, esa será la Ley que regirá el contrato, siempre y cuando la elección de Ley sea válida y se ajuste a los requisitos establecidos en el art. 3 del Reglamento Roma I<sup>1152</sup>.

Y en segundo lugar, cuando las partes no hubieran pactado la ley aplicable al contrato o si no fuese válida la elección de ley pactada por las partes, se pasaría a los siguientes puntos de conexión, recogidos en el art. 4 del Reglamento Roma I. Dentro de dicho precepto, se deben distinguir varias situaciones.

Si el contrato puede calificarse como uno de los ocho tipos de contratos que se enumeran en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, el legislador señala directamente en ese artículo la Ley aplicable a cada uno de los ocho tipos de contratos<sup>1153</sup>. Como se verá a continuación, a falta de una ley elegida por las partes en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, según este artículo 4.1, el contrato de compraventa es el primero de la lista de los ocho contratos y de él se desprende que: será la ley de la residencia habitual del vendedor o de la empresa vendedora la que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves, si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves

---

<sup>1151</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 773.

<sup>1152</sup> Art. 3 Reglamento Roma I.

<sup>1153</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2013, p. 703.



nuevas; o la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas<sup>1154</sup>.

Pero siguiendo con el supuesto de que no haya una elección de ley válida, si el contrato no se encuadrara dentro de los ocho tipos de contratos establecidos en el art. 4.1 del Reglamento Roma I o si el contrato fuese una combinación de algunos de estos ocho contratos típicos, el contrato se regirá por la ley de la residencia habitual de la parte que debe llevar a cabo la prestación característica, tal y como establece el art. 4.2 del Reglamento Roma I<sup>1155</sup>. Sin embargo, como el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles está dentro de los ocho tipos de contratos regulados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, no sería de aplicación el art. 4.2 del Reglamento Roma I. En cualquier caso, este precepto nos llevaría a la misma solución que el art. 4.1 del Reglamento Roma I, porque en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles la prestación característica es la compraventa, luego la ley que regiría este contrato sería de nuevo la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves, si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas; o la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas. Pero se debe reiterar que la disposición recogida en el art. 4.2 del Reglamento Roma I no es de aplicación a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, porque los contratos de compraventa son uno de los ocho tipos de contratos regulados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I<sup>1156</sup>. Por esta razón, no se va a estudiar en profundidad el punto de conexión recogido en el art. 4.2 del Reglamento Roma I pues no es de aplicación para los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles.

No obstante, si el contrato no perteneciese a ninguno de los ocho tipos de contratos relacionados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, no pudiéndose aplicar este precepto, y además tampoco fuese posible precisar la ley de la residencia habitual del prestador característico, para poder determinar la ley aplicable en virtud del art. 4.2 del Reglamento Roma I; entonces la ley que regirá el contrato sería la Ley del país con el que el contrato presente los vínculos más estrechos, en virtud del art. 4.4 del Reglamento Roma I<sup>1157</sup>. Pero como el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles es uno de los ocho tipos de contratos recogidos en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, la disposición recogida en el art. 4.4 del Reglamento Roma I no va a ser de aplicación,

---

<sup>1154</sup> Art. 4.1.a) Reglamento Roma I.

<sup>1155</sup> Art. 4.2 Reglamento Roma I.

<sup>1156</sup> No ocurre lo mismo con el contrato de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles, que quedará regulado por un precepto distinto, en función de cómo sea calificado dicho contrato.

<sup>1157</sup> Art. 4.4 Reglamento Roma I.

como sucede con el precepto del art. 4.2 del Reglamento Roma I, por lo que al igual que el art. 4.2 será estudiada brevemente la denominada “cláusula de cierre” del art. 4.4 del Reglamento Roma I.

Por último, a pesar de lo dicho anteriormente y siempre que no se haya producido una elección de ley por las partes -puesto que la ley elegida prevalecería-, si del conjunto de circunstancias que rodean al contrato, se desprende claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado distinto del señalado por los artículos 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I, en estas situaciones el contrato quedará regulado por la Ley de este otro Estado, en virtud del art. 4.3 del Reglamento Roma I<sup>1158</sup>.

En conclusión, cuando no exista una de elección de ley válida, el art. 4.1 del Reglamento Roma I nos indica que, en principio el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles estará regulado por la ley de la residencia habitual del fabricante o aerolínea vendedora de aeronaves, dependiendo de si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas o usadas respectivamente. Pero si se puede determinar de forma manifiesta que existe una vinculación sustancial y real del contrato con otro Estado, será la ley de ese otro país la que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, independientemente de que se trate de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas o usadas. Aunque se puede establecer la hipótesis de que probablemente haya más posibilidades de que se pueda acudir a esta “cláusula de excepción”, si el contrato de compraventa internacional es de aeronaves usadas en vez de aeronaves nuevas, porque precisamente el de aeronaves usadas puede presentar vínculos con más países que el de aeronaves nuevas. Esta afirmación se podrá corroborar o no, al analizar la denominada “cláusula de excepción” del art. 4.3 del Reglamento Roma I.

Se procede pues a analizar los preceptos del Reglamento Roma I que serían de aplicación para determinar la ley reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, que son por un lado, el art. 3 de dicho instrumento internacional, que recoge el punto de conexión de la autonomía de la voluntad, y por otro lado, los arts. 4.1.a) y 4.3 del Reglamento Roma I, que nos llevan a la ley de la residencia habitual del fabricante o aerolínea vendedora y a la ley del Estado con el que el contrato presenta vínculos más estrechos respectivamente, pero que son aplicables sólo en defecto de elección por las partes de una ley válida.

#### a) Elección de ley

---

<sup>1158</sup> Art. 4.3 Reglamento Roma I.

**373.** El primer punto de conexión para determinar la “*Lex Contractus*” recogido en el art. 3.1 del Reglamento Roma I es la ley elegida por las partes<sup>1159</sup>. La denominada “autonomía de la voluntad conflictual” es el derecho subjetivo que poseen los contratantes para poder elegir la Ley estatal reguladora del contrato, que en el caso objeto de nuestro estudio son los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1160</sup>.

Como los de contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles de gran importancia económica, las partes están muy interesadas en que se designe desde un principio la ley aplicable al contrato. Y esto es así fundamentalmente por dos razones.

**374.** En primer lugar, porque consiguen con ello una seguridad jurídica que no obtienen si no pactan la ley aplicable al contrato, puesto que con la elección de Ley las partes fijan de modo estable y previo el Derecho estatal que regulará el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Dicha elección provoca que las partes adapten sus comportamientos a la Ley elegida, y a que cumplan con el contrato de compraventa internacional de aeronaves ajustándose al Derecho que rige el contrato, aunque no llegue a surgir ninguna controversia, porque dicha elección de Ley consigue que se reduzcan<sup>1161</sup>.

Además, se evitan controversias posteriores entre las partes y por tanto, tener que litigar sobre cuál es la Ley reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves, porque las partes ya conocen la ley que va a regir dicho contrato<sup>1162</sup>.

Y por último, el juez estatal y/o árbitro que es el que debe resolver la controversia o el litigio planteado, ya conoce la Ley que debe regir el contrato de compraventa internacional de aeronaves, que es la Ley elegida por las partes. De esta forma, se impide que el juez o árbitro tenga que fijar la ley que rige el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, lo cual puede llevar a resultados inesperados para las partes, provocando inseguridad jurídica en cuanto a cuál será la ley que va a regular su contrato. Y esto es precisamente lo que las partes con fuertes intereses económicos en la operación de compraventa de aeronaves quieren evitar, puesto que con la elección de ley es más probable que la transacción económica internacional llegue a buen término sin litigios y que se puedan repetir sucesivas compraventas de aeronaves beneficiosas para ambas partes.

---

<sup>1159</sup> Art. 3.1 Reglamento Roma I.

<sup>1160</sup> STSJ Galicia de 20 de octubre de 2005 (AS\2006\219); SAP Barcelona de 29 noviembre 2006 (AC\2007\497).

<sup>1161</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 775.

<sup>1162</sup> O. KAHN-FREUND, “La notion anglaise de la proper law of the contracts devant les juges et devant les arbitres”, *RCDIP*, 1973, pp. 607-627; W. WENGLER, “Les principes généraux du droit en tant que loi du contrat”, *RCDIP*, 1982, pp. 467-501; M. VIRGÓS SORIANO, “Obligaciones contractuales” en J.-D. GONZALEZ CAMPOS Y OTROS, *Derecho internacional privado, parte especial*, 6ª ed. rev., Eurolex, Madrid, 1995, p. 148.

375. Y en segundo lugar, porque la elección de ley permite a los contratantes someter el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles al Derecho material más adecuado a los intereses de ambas partes<sup>1163</sup>. En este sentido existen pues muchas posibilidades a la hora de elegir la ley que va a regular su contrato<sup>1164</sup>.

Para empezar, las mismas partes pueden pactar la ley aplicable a todos los contratos internacionales que celebren entre ellas, con lo que los costes de transacción en la redacción de contratos se pueden ver reducidos, pues se obtendrían economías de escala en la redacción de los contratos. Sin embargo, por lo que respecta a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, normalmente no suele tratarse de compras sucesivas pues una vez que una aerolínea adquiere la aeronave, no suele renovarse la compra hasta pasados un cierto número de años: si se trata de una aeronave nueva puede tener una vida útil de hasta cincuenta años y si se trata de una aeronave usada, ésta será de al menos diez años para que sea interesante para la aerolínea adquirirla. En este sentido, pueden existir diferencias entre las aerolíneas con políticas de compras o de adquisición de las aeronaves distintas, es decir, entre que la aerolínea haya optado por comprar aeronaves nuevas o bien aeronaves usadas, porque si una aerolínea compra aeronaves usadas cuya vida útil es menor que si se trata de aeronaves nuevas, al cabo del tiempo habrá adquirido más aeronaves que aquellas compañías aéreas cuya política sea comprar aeronaves nuevas, que pueden llegar a tener una vida útil de cincuenta años<sup>1165</sup>.

Por lo tanto, independientemente de si se trata de un contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves nuevas, como si se trata de aeronaves usadas, no se suele pactar una ley aplicable para las futuras compras de aeronaves, ya que se trata de adquisiciones que no se realizan de manera mensual, ni tan siquiera anualmente. No obstante, si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas, como el vendedor es el fabricante, Airbus o Boeing, es más probable que éste intente fijar el mismo Derecho aplicable que mejor le convenga a todas sus transacciones -pues constituiría la parte fuerte en dicho contrato-, pero aunque se trate de adquisiciones de la misma aerolínea, como están dilatadas en el tiempo no es probable que se fije el mismo Derecho aplicable a las hipotéticas adquisiciones. De hecho, si se trata de un contrato de compraventa internacional de

---

<sup>1163</sup> P. MAYER / V. HEUZE, *Droit international privé*, Montchrestien, Paris, 8ª ed., 2004, pp. 515-531.

<sup>1164</sup> D. HOLLEAUX / J. FOYER / G. DE GEOUFFRÉ DE LAPRADELLE, *Droit international privé*, Masson, Paris, 1987, pp. 592-594; M. VIRGÓS SORIANO, "Obligaciones contractuales" en J.-D. GONZÁLEZ CAMPOS Y OTROS, *Derecho internacional privado, parte especial*, 6ª ed. rev., Eurolex, Madrid, 1995, pp. 143-208.

<sup>1165</sup> La vida útil de las aeronaves fijada en 50 años es una media porque la vida útil de cada aeronave vendrá determinada por el fabricante y por el modelo de aeronave, pues no todos los modelos de aeronaves tendrán la misma vida útil. También influirá en la vida útil de la aeronave el año de fabricación, ya que cada vez se fabrican aeronaves con mejores materiales, que pueden operar durante un tiempo mayor. Y por supuesto, el uso que se le haya dado a esa aeronave también influye, ya que si la aeronave no se ha utilizado correctamente su vida útil será menor que si se ha realizado un uso adecuado (Entrevista a Paula Caldevilla Ramos, responsable de contratos de Airbus Military, en las instalaciones de Airbus Military en Avda. de Aragón, 404, el día 20 de abril de 2012).

grandes aeronaves usadas, en la que participan dos aerolíneas, es todavía menos probable que se establezca un Derecho aplicable a todas sus transacciones, ya que éstas se suelen realizar de manera esporádica y puntual.

Por otro lado, se debe tener en cuenta que si quien adquiere la aeronave o aeronaves no es una aerolínea, sino que es una empresa de *leasing*, como puede ser GECAS o ILFC que adquieren las aeronaves con el objetivo de alquilarlas a las compañías aéreas, la situación cambia. En este caso, podría tener sentido el hecho de que las partes negociaran pactar un Derecho aplicable a todas las compraventas internacionales realizadas entre las mismas partes, esto es entre los fabricantes, Airbus o Boeing y las empresas de *leasing*, GECAS o ILFC, puesto que estas empresas realizan adquisiciones de aeronaves con regularidad para poder alquilarlas a sus clientes, las compañías aéreas.

Además, con la elección de ley las partes pueden pactar un Derecho que sea neutral para ambos contratantes, sin necesidad de que sea la ley de la sede o administración central de ninguna de las partes, llegando a pactar una ley que satisfaga a las dos partes del contrato de compraventa de aeronaves civiles<sup>1166</sup>. *Ad. ex.* en las negociaciones previas a la firma del contrato de compraventa de aeronaves con la aerolínea cliente, Airbus le ofrece la posibilidad de elegir entre tres leyes estatales: en primer lugar, propone la ley francesa, lo cual parece lógico, pues se corresponde con la ley de la administración central y sede estatutaria del fabricante y que por lo tanto, éste conoce perfectamente; si esta ley no es aceptada por la aerolínea, Airbus propone como ley reguladora del contrato de compraventa de aeronaves, la ley inglesa, que salvo que el cliente sea una aerolínea inglesa, esta elección de ley es totalmente neutral para ambas partes; y por último, si la ley inglesa tampoco es aceptada por el cliente, es decir la aerolínea, se propone la ley de Nueva York, que con la excepción de que la otra parte sea una aerolínea de Nueva York, es una ley también neutral para las dos partes<sup>1167</sup>.

Las partes a través de la autonomía de la voluntad conflictual están eligiendo la Ley estatal cuyo contenido es el más satisfactorio para su contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. Por esta razón, en el ejemplo planteado antes del contrato entre Airbus y una aerolínea, si la aerolínea no acepta la ley francesa para que regule el contrato, entonces Airbus propone a la otra parte dos leyes anglosajonas, ya que en dichos Ordenamientos, el juez no dispone de la facultad de corregir o completar las cláusulas del contrato, por lo que las partes esán seguras

---

<sup>1166</sup> Aunque como ya se ha mencionado, si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas, en la que el venedor es el fabricante, el Derecho aplicable que se pacte será el señalado por Airbus o Boeing.

<sup>1167</sup> La posibilidad que ofrece Airbus de elegir la ley de Nueva York como ley reguladora del contrato, está orientada a los casos en que los clientes son aerolíneas norteamericanas (Entrevista a Paula Caldevilla Ramos, responsable de contratos de Airbus Military, en las instalaciones de Airbus Military en Avda. de Aragón, 404, el día 20 de abril de 2012).

de que no se va a malinterpretar lo establecido en su contrato de compraventa<sup>1168</sup>. Las partes también pueden elegir la ley de un país porque éste haya ratificado un determinado Convenio, como pudiera ser el caso de la elección de la ley francesa, -que es la primera opción que ofrece Airbus en el caso señalado-, en base a que Francia ha ratificado la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, -aunque dicho convenio excluye expresamente de su ámbito de aplicación a las aeronaves por lo que no sería de aplicación-; o bien cualquier otro Convenio como el de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico –aunque Francia de momento no se ha adherido al mismo, sí que lo han hecho Inglaterra y Estados Unidos-; puesto que las partes están interesadas en que el Convenio en cuestión les sea de aplicación<sup>1169</sup>.

Por otro lado, mediante la autonomía de la voluntad conflictual, además de elegir ley aplicable al contrato, las partes tienen la opción de excluir expresamente la aplicación de un determinado Convenio, como la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, -aunque este Convenio excluye de su ámbito de aplicación las aeronaves-, o bien cualquier otro Convenio<sup>1170</sup>.

En cualquier caso, la mayor parte de los contratantes prefiere la aplicación al contrato de aquellas leyes que conocen y con arreglo a las cuales las partes están acostumbradas a establecer sus relaciones contractuales. Por esta razón, parece lógico que los dos fabricantes de aeronaves más importantes que son Airbus y Boeing, prefieran someterse a las leyes conforme a las que han sido constituidas, es decir, las leyes del Estado de su sede estatutaria, que son respectivamente la ley francesa y la del Estado de Washington porque son las leyes que conocen, independientemente de que pueda existir otra ley más beneficiosa para ambas partes<sup>1171</sup>. Por lo tanto, los dos fabricantes prefieren pactar como ley aplicable al contrato la ley del Estado de su sede estatutaria, donde además poseen sus mayores fábricas, porque la investigación de otro derecho y la adaptación a

---

<sup>1168</sup> De hecho, innumerables contratos de transporte marítimo son sometidos por sus contratantes al Derecho inglés y a los tribunales ingleses, cuando ni los contratos ni los contratantes tienen ninguna conexión con Inglaterra (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 775-776).

<sup>1169</sup> J.-M. JACQUET, “Contrats”, *Repertoire Dalloz Droit international*, Paris, 1998, pp. 1-50.

<sup>1170</sup> Cuando se trata de compraventa internacionales de aeronaves civiles, no tiene sentido establecer expresamente que no se aplique la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, porque dichos contratos están fuera del ámbito de aplicación del Convenio, pero sí que tiene sentido pactar que no se aplique cuando se trata de compraventas internacionales de partes o repuestos de una aeronave, en virtud de su art. 6. En los contratos de Boeing con sus proveedores o subcontratistas, Boeing establece entre otras condiciones para la firma de los contratos con ellos, que el contrato se regirá por las leyes del Estado de Washington puesto que es donde Boeing tiene sus mayores fábricas y conoce perfectamente dicha legislación. Pero además Boeing excluye expresamente la aplicación de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, porque como hemos dicho antes, dicha Convención sí que se aplica sobre las partes o los repuestos de una aeronave. *Vid.* “*The Boeing Company General Provisions (Fixed Price Services Contract) GP2 (Rev 04/01/2009)*” disponible en línea en [http://www.boeingsuppliers.com/supplier\\_portal/GP4%2004-01-09.pdf](http://www.boeingsuppliers.com/supplier_portal/GP4%2004-01-09.pdf) (consultado el 25 de febrero de 2015).

<sup>1171</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 377.

dicha ley les comporta unos costes conflictuales tan elevados que no les compensa<sup>1172</sup>. Aunque finalmente, las partes mediante la negociación de dicha cláusula de elección de ley pueden llegar a una cláusula satisfactoria para ambas partes pero que no sea la ley de la sede estatutaria del fabricante, sino la de la aerolínea u otra neutral. Este último sería el caso del contrato de compraventa de aeronaves entre Airbus y American Airlines, en el que la ley pactada por las partes para regular el contrato es la Ley es la de Nueva York, ley del Estado bajo la que se ha formalizado el contrato, y en donde se encuentra uno de los centros de operaciones de la aerolínea<sup>1173</sup>.

Por lo tanto, a través de la autonomía de la voluntad conflictual, las partes pueden saber el resultado material de su elección, de forma que eligen una determinada ley y no otra, porque el contenido sustancial les conviene y les genere costes conflictuales reducidos. En consecuencia, de los ejemplos citados, se puede deducir que si se trata de una compraventa internacional de grandes aeronaves civiles nuevas, el fabricante intentará establecer como ley reguladora del contrato, la ley del Estado de su sede estatutaria, puesto que en dichos contratos es el fabricante el que en principio tiene más poder para imponer sus condiciones: si es Airbus, la ley francesa y si es Boeing, la ley del Estado de Washington. Pero si las partes no se ponen de acuerdo en fijar estas leyes como reguladoras del contrato de compraventa de aeronaves civiles, por lo menos en el caso en que Airbus es el fabricante, se ha podido comprobar que intentan pactar una ley neutral para las dos partes, que puede ser o bien la ley inglesa o bien la ley del Estado de Nueva York, en este orden. En el caso de que el cliente en el contrato de compraventa de aeronaves nuevas no sea una aerolínea, sino una sociedad de *leasing*, ésta dispondrá de un mayor poder de negociación con respecto a la ley aplicable que la aerolínea, aunque sea sólo por el volumen de compras. Por último, mencionar que en el caso de que se trate de un contrato de compraventa de aeronaves usadas, la elección de ley se realizará también de forma más neutral, ya que las partes en el contrato son dos aerolíneas, no siendo ninguna de ellas el fabricante. En resumen, se produce pues lo que podría denominarse como una “libre competencia entre las leyes estatales” que favorece los intereses de las partes al ampliar las posibilidades de las mismas de elegir la ley que regule el contrato que mejor se adapte a sus intereses<sup>1174</sup>.

---

<sup>1172</sup> L.-F. CARRILLO POZO, “La ley aplicable al contrato en defecto de elección: un análisis a través de la jurisprudencia”, *Poder Judicial*, núm. 74, 2004, pp. 43-44.

<sup>1173</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 22.6 (*Interpretation and Law*), p. 111, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1174</sup> M. VIRGÓS SORIANO, “Obligaciones contractuales” en J.-D. GONZÁLEZ CAMPOS Y OTROS, *Derecho internacional privado, parte especial*, 6ª ed. rev., Eurolex, Madrid, 1995, p. 150.

376. Se debe distinguir la “autonomía de la voluntad confictual” de la “autonomía de la voluntad material”. La autonomía de la voluntad material es la posibilidad con la que cuentan las partes de incluir en el contrato mediante cláusulas, disposiciones concretas de determinadas Leyes. Así que ciertas normas jurídicas se incorporan al contrato por la voluntad de las partes, por lo que a la autonomía de la voluntad material también se le llama “incorporación por referencia”<sup>1175</sup>. Estos pactos no son una “elección de ley” y no constituyen “Derecho objetivo”, sino que son simplemente “cláusulas materiales del contrato” que son de aplicación, siempre y cuando la Ley reguladora del contrato así lo permita<sup>1176</sup>. El Reglamento Roma I en su Considerando (13) efectivamente contempla la “autonomía de la voluntad material”, al establecer que las partes pueden incorporar por referencia al contrato distintos materiales normativos, que pueden pertenecer a un convenio internacional o a un Derecho no estatal<sup>1177</sup>.

No es fácil distinguir en ocasiones entre “elección de ley” e “incorporación por referencia”, pues de la redacción de las cláusulas dentro del contrato, se pueden llegar a plantear dudas, *ad. ex.* una cláusula en la que se establezca: “es aplicable a este contrato la ley francesa de contrato de compraventa” lleva a que nos planteemos la pregunta de si es una “elección de ley” o una “incorporación por referencia”. Como se estudiará a continuación, el Reglamento Roma I exige que la elección de ley sea manifiesta, es decir que sea “expresa” o que resulte de “manera inequívoca”, por lo que en opinión de cierta doctrina, debe entenderse que en caso de duda, la cláusula será considerada una “incorporación por referencia” y no una “elección de ley”<sup>1178</sup>.

La distinción entre la “autonomía de la voluntad confictual” y la “autonomía de la voluntad material” es importante para resolver el problema de la “*Subsequent Legislation*”. Si una vez celebrado el contrato se produce un cambio legislativo en la Ley que las partes han elegido para que regule su contrato, la nueva legislación es aplicable al contrato. Sin embargo, aunque el cambio legislativo repercute sobre las cláusulas materiales pactadas entre las partes, en virtud de una “incorporación por referencia”, este cambio legislativo no afectará a dichas cláusulas pues son

---

<sup>1175</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 801.

<sup>1176</sup> *Vid.* STS de 30 de marzo de 1976 (RJ\1976\1475); STS de 14 de marzo de 1989 (RJ\1989\2043); STS de 8 de mayo de 1991 (RJ\1991\3577); STS de 3 de marzo de 1997 (RJ\1997\1638). En estas sentencias, el Tribunal Supremo establece que la validez de las Reglas y Usos uniformes relativos a los créditos documentarios elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), está sujeta a la “*Lex Contractus*”. El Tribunal Supremo estima que tales disposiciones no tienen valor de reglas jurídicas (Derecho objetivo), ni tampoco como normas consuetudinarias.

<sup>1177</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 802

<sup>1178</sup> *Vid.* STSJ Madrid de 20 de febrero de 2002 (JUR\2002\136185). Incorporación por referencia del Derecho laboral de los Estados Unidos, pero que el tribunal interpretó como “elección de ley americana”, de forma errónea; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 802.



pactos privados entre las partes. Así que las normas incorporadas al contrato continúan siendo aplicables al contrato, siempre y cuando la “*Lex Contractus*” lo permita.

En los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, lo habitual es que se incluya un *pacto de lege utenda*, sobre todo si una de las partes es Airbus o Boeing –en definitiva un contrato de compraventa de aeronaves nuevas-, así como ocurría con los tribunales competentes. Pero además las partes tienen la posibilidad de pactar determinadas cláusulas dentro del contrato. En este sentido, también es relevante la distinción entre la compraventa internacional de aeronaves nuevas y la compraventa internacional de aeronaves usadas. Si se trata de una compraventa de aeronaves nuevas, cabría plantearse la cuestión de si los grandes fabricantes como Airbus y Boeing, que llevan fabricando aeronaves y vendiéndolos décadas, hayan elaborado sus propias “Condiciones Generales de la Contratación”, por lo que en los contratos de compraventa de aeronaves nuevas, se pueden “incorporar por referencia” algunas o todas las disposiciones de las “Condiciones Generales de la Contratación” de los grandes fabricantes, dependiendo del cliente que es la aerolínea<sup>1179</sup>. Por supuesto, dichas cláusulas donde se incorporan normas de las “Condiciones Generales de la Contratación” de los fabricantes, serán válidas en la medida en que la ley que rige el contrato así lo determine. Sin embargo, cuando se trata de compraventas internacionales de aeronaves usadas, no está tan claro que las partes pacten disposiciones que pertenecen a las “Condiciones Generales de la Contratación” de la aerolínea o compañía aérea que vende la aeronave, pero podría darse el caso. De cualquier forma, tales cláusulas no pueden ser consideradas como una “elección de ley” sino como una “incorporación por referencia”.

a') *Condiciones para la elección de ley*

**377.** Para que la elección de ley realizada por las partes dentro de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles sea válida, dicha elección deberá ser clara y cierta<sup>1180</sup>. En efecto, tal y como establece el art. 3.1 del Reglamento Roma I, la elección de ley “*deberá manifestarse expresamente o resultar de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso*”, por lo que la elección expresa y elección tácita de la Ley aplicable son las dos únicas posibilidades que admite el art. 3.1 del Reglamento Roma I. En consecuencia, no es válida la llamada elección de Ley “presunta”, es decir la Ley que las partes dentro de un contrato de

---

<sup>1179</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 802. Se dilucida a continuación, si alguno de los dos grandes fabricantes disponen de Condiciones Generales de la Contratación.

<sup>1180</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 777.

compraventa internacional de aeronaves civiles hubieran elegido, ni tampoco la elección de Ley “hipotética”, que es la Ley que habrían elegido determinados contratantes<sup>1181</sup>.

Pero además, para que la elección de ley sea válida es necesario no sólo que haya claridad en la elección de ley, sino que además la ley elegida debe ser una ley estatal y que dicho pacto sea válido<sup>1182</sup>.

**378. Elección expresa.** La elección de forma expresa, según la jurisprudencia española, tiene que constar en el contrato de compraventa de aeronaves civiles o en otro documento, que aunque normalmente suele realizarse por escrito, se puede hacer también en un soporte duradero o incluso de forma oral<sup>1183</sup>. En los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, como ya se afirmó al tratar la competencia judicial internacional, las partes pactan de forma expresa, es decir por escrito, la ley que regirá el contrato *ad. ex.* el contrato de compraventa de aeronaves entre Airbus y American Airlines ya mencionado en varias ocasiones, en el que se fija como ley aplicable al contrato la ley del Estado de Nueva York. Sin embargo, aunque lo habitual es que las partes pacten por escrito la ley aplicable al contrato por diversas razones que ya se han señalado, también pueden optar por un contrato celebrado oralmente en el que se pacte que el contrato en cuestión quedará sujeto *ad. ex.* a las leyes del Estado de Nueva York<sup>1184</sup>.

El problema que se plantea en estos casos es la prueba de la elección del derecho aplicable al contrato, pues al realizarse dicha elección de forma oral es difícil de probar, por lo que es lógico que

---

<sup>1181</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 778.

<sup>1182</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 777.

<sup>1183</sup> *Vid.* STSJ Madrid de 21 de septiembre de 2004 (AS\2004\2756); STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 158/2005, de 7 de marzo (AS\2005\1016). Aunque esto es lo que establece la jurisprudencia española, se puede extrapolar a aquellas situaciones en los que los tribunales que conocen son los de cualquier Estado miembro. De hecho, el Reglamento 1215/2012 contempla de manera parecida, las formas genéricas que debe adoptar la sumisión expresa para que sea válida, aunque en este último instrumento internacional se establecen muchos más requisitos que los señalados por el Reglamento Roma I para la elección de ley.

<sup>1184</sup> Existen otras formas de elección expresa de la “*Lex Contractus*”. Cuando el contrato remite a unas “Condiciones Generales de la Contratación” en las que consta una elección de ley, ésta debe ser considerada una forma expresa de elección de ley válida, siempre y cuando las partes sean conscientes de dicha remisión, pero para poder determinar la validez de dicho consentimiento, el Reglamento Roma I fija una regulación específica, que se verá posteriormente. Además, cuando la elección de ley se realiza de modo expreso por un contratante, pero de manera tácita por el otro contratante, también se considera una elección de ley válida, en este caso de forma semi-expresa, *ad. ex.* en el caso de que se envíe una oferta por parte de la empresa vendedora con una cláusula en la que se establezca que el contrato quedará regulado por un Derecho y la otra parte, simplemente acepte las condiciones con “*I agree*”, o bien comience a ejecutar el contrato. Estas formas de elección de ley en las que no es tan evidente la ley que va a regular el contrato, sobre todo en el caso de la elección de ley oral o semi-expresa, en principio, no van a ser utilizadas en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, porque dado el volumen económico de la operación, las partes estarán interesadas en fijar claramente la ley que va a regular su contrato, sin que se planteen dudas de ningún tipo al respecto, tal y como se verá en la negociación de estos contratos internacionales. Quizás, como se comentará también en la elección implícita de la ley aplicable al contrato, puede que en los contratos de compraventa de aeronaves usadas frente a los de aeronaves nuevas sea más probable, pero en ningún caso muy habitual, que se recurra a pactos de elección de ley en forma oral o semi-expresa.

las partes que quieran llevar a cabo una transacción de compraventa internacional de aeronaves civiles no efectúen oralmente la elección de la ley aplicable al contrato, sino que lo harán por escrito<sup>1185</sup>.

**379. Elección tácita o implícita.** El art. 3.1 del Reglamento Roma I también contempla la posibilidad de la elección implícita de la ley que vaya a regular el contrato, sin embargo, en los contratos de compraventa de aeronaves civiles normalmente las partes recurrirán a pactar la ley que regirá el contrato por escrito, es decir de forma expresa. Pero si hubiese algún contrato en que no hubiese una elección expresa de la ley que debe regular el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, para que la elección implícita de la ley del contrato sea válida, ésta debe resultar “*de manera inequívoca de los términos del contrato o de las circunstancias del caso*”. Esto quiere decir que los términos del contrato o las circunstancias del caso permitirán precisar si existe una voluntad real de elección de la ley de un Estado, no determinar cuál es la voluntad presunta o hipotética de los contratantes<sup>1186</sup>. En caso de duda, el juez debe considerar que no existe elección implícita de la ley del contrato<sup>1187</sup>.

Cuando en el texto del art. 3.1 del Reglamento Roma I se dice que la elección de ley debe deducirse de los “*términos del contrato*” significa que la ley aplicable al contrato no aparece de forma expresa en el contrato, porque para los contratantes es evidente la voluntad de que el contrato quede regulado por una ley estatal del contrato y esta voluntad puede extraerse del contrato. *Ad. ex.* existe elección implícita a favor del Derecho francés si el contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas, no nuevas, entre una aerolínea francesa y una aerolínea alemana, contiene una cláusula en la que se indica que el contrato se regirá por la ley del país ante cuyos tribunales se presenta la demanda y ésta se presenta ante los tribunales franceses<sup>1188</sup>.

---

<sup>1185</sup> Las cuestiones sobre el valor probatorio de estos documentos, así como las cuestiones relativas a los medios de prueba que pueden utilizarse para demostrar que las partes han realizado un pacto para elegir la ley aplicable al contrato, pueden ser consideradas de naturaleza procesal y son reguladas por la ley determinada conforme al art. 18.2 del Reglamento Roma I.

<sup>1186</sup> P. LAGARDE, “Le nouveau droit international privé des contrats après l’entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980”, *RCDIP*, 1991, p. 303. Para un análisis de la distinción entre voluntad tácita y voluntad presunta o hipotética *vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento “Roma I” sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009, pp. 70-72.

<sup>1187</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 779. Se trataría de evitar que el contrato quede sometido a una ley que las partes no hayan elegido y les genere costes conflictuales muy elevados, porque no pudieron prever que se aplicaría dicha ley al contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

<sup>1188</sup> Dada la magnitud de las cantidades que se manejan en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, es más probable, aunque quizás no usual, que se produzca una elección implícita de la ley del contrato, cuando se trata de operaciones de compraventas de aeronaves usadas, esto es entre aerolíneas, que en el caso de que se realicen transacciones sobre aeronaves nuevas, es decir entre el fabricante y la aerolínea. Como ya se ha afirmado anteriormente, los principales fabricantes acostumbrados a realizar este tipo de operaciones con frecuencia no van a dejar al azar cuál

En cuanto a la expresión de “*las circunstancias del caso*”, se está refiriendo a que si de los términos del contrato no se puede deducir, pero sí de los hechos o actos que rodean a toda la operación contractual, que los contratantes han querido someter su contrato a la Ley de un concreto Estado, entonces esa ley regulará el contrato, al haber sido elegida de manera implícita. *Ad. ex.* existe una elección implícita del derecho alemán, si en el caso de la compraventa de aeronaves anterior, no existe ninguna cláusula que haga referencia a ninguna ley como reguladora del contrato, pero cuando surgen problemas respecto al contrato, el demandante, la aerolínea alemana, acciona con arreglo al Derecho alemán, y a continuación el demandado, la aerolínea francesa, contesta a la demanda con arreglo también al derecho alemán<sup>1189</sup>.

**380.** El problema que existe con la elección implícita de la ley del contrato, al igual que ocurría con las otras formas de elección expresa distintas de un pacto de *lege utenda* realizado por escrito, es la prueba de dicha elección implícita, lo cual ha llevado a plantearse cuestiones entre la doctrina y en la jurisprudencia de los Estados miembros. El juez puede utilizar todos los datos que sean aptos para discernir la voluntad de las partes sobre la elección de una Ley determinada, realizando un análisis de los datos relativos tanto al texto y contenido del contrato como a su negociación, ejecución, etc..., es decir alrededor del contrato.

Dicho análisis debe hacerse siempre atendiendo a cada caso concreto, es decir, valorando los datos de cada contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles y la importancia que tienen estos datos dentro del contrato en cuestión<sup>1190</sup>. Dentro de este análisis, existe un elemento que en virtud del Considerando (12) del Reglamento Roma I debe observarse, para que sea más fácil determinar la voluntad implícita de las partes en la elección de la ley del contrato<sup>1191</sup>.

---

será la ley que va a regular su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir no van a permitir que el juez considere si existe o no una elección implícita de la ley aplicable al contrato, sino que pactarán expresamente por escrito la ley que regulará su contrato. Sin embargo, las aerolíneas que venden y adquieren las aeronaves con menor frecuencia, pues no cambian de aeronaves todos los años, pueden estar menos pendientes de los detalles de los contratos de compraventa de aeronaves civiles, como por ejemplo de la ley que regulará su contrato, puesto que incluso se pueden firmar de manera urgente porque a la aerolínea compradora le urge la aeronave para cubrir un determinado trayecto. Y entonces es en estos casos de compraventas de aeronaves usadas, cuando el juez tenga que determinar si existe una elección implícita de la ley aplicable al contrato por las partes contratantes.

<sup>1189</sup> *Vid.* SAP Alicante de 12 de diciembre de 2003 (JUR\2003\74059).

<sup>1190</sup> No se trata de una suma cuantitativa de datos aislados, sino que se trata de analizar un conjunto de elementos relacionados con el contrato, para poder determinar la existencia de una elección implícita de la Ley aplicable al contrato (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 780).

<sup>1191</sup> Aunque el Considerando (12) sólo obliga al juez a tener en cuenta una posible elección del tribunal o tribunales de un Estado miembro dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, esto no supone que el juez no pueda valorar la elección del tribunal o tribunales de un tercer Estado (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 780).

Según esta disposición, el tribunal está obligado a tener en cuenta el acuerdo de jurisdicción en exclusiva a favor del órgano o de los órganos jurisdiccionales de un Estado, que las partes hayan podido pactar para resolver los litigios derivados de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, con el objetivo de poder apreciar si las partes han elegido implícitamente la ley de ese Estado a cuyos tribunales se les atribuye competencia exclusiva, tal y como se desprende de los términos del contrato. Sin embargo, el que el juez tenga en cuenta la sumisión expresa realizada a favor de los tribunales de un Estado para averiguar si existe una elección implícita a favor de la ley de dicho Estado, no implica que las partes efectivamente hayan realizado esa elección de ley, sino que habrá que tener en cuenta el resto de los elementos del contrato para llegar a esa conclusión

En la propuesta de la Comisión para la elaboración del Reglamento Roma I, los intereses ingleses pretendían que se aprobara y se incluyera la famosa afirmación de que “*el que elige el tribunal, elige el Derecho*” (“*qui eligit judicem, eligit jus*”), de manera que como en muchas transacciones internacionales, entre ellas las compraventa internacional de aeronaves civiles, se eligen como tribunales competentes los ingleses se acabaría aplicando el Derecho sustantivo inglés a los litigios suscitados en el Reino Unido<sup>1192</sup>.

**381.** Partiendo de la base de que la elección de ley debe realizarse claramente, o bien de forma expresa o implícita, las partes tienen distintas opciones para elegir la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Las distintas posibilidades con las que cuentan las partes para elegir la ley aplicable a dicho contrato, se tratarán de manera separada en el siguiente epígrafe.

**382. Elección de una ley estatal.** Las partes pueden pactar la ley que regirá el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, o bien de forma expresa o tácita, pero esta ley no tiene por qué tener ninguna conexión objetiva con dicho contrato, sino que las partes pueden elegir la ley que esté acorde con sus intereses, tal y como se desprende del Considerando (11) del

---

<sup>1192</sup> Esta postura ha sido defendida en Alemania por D. MARTINY, pero previamente en Francia por B. D'ARGENTRÉ (F. MARRELLA, “Prime note circa la scelta del diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali nella proposta di regolamento «Roma I», en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, p. 34). En contra de esta postura y con la que estamos de acuerdo, está el hecho de que las partes pacten el tribunal de un Estado ante el que quieren llevar las controversias derivadas de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, no implica que las partes quieran que el contrato quede regulado por la ley de dicho Estado (P. LAGARDE, “Remarques sur la proposition de règlement sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)”, *RCDIP*, 2006, p. 335).

Reglamento Roma I, al referirse explícitamente a “*la libertad de las partes de elegir la ley aplicable*”<sup>1193</sup>.

Sin embargo, el art. 3.1 del Reglamento Roma I y de nuevo, el Considerando (11) dejan bastante claro que la la Ley elegida por las partes en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles debe ser una Ley estatal, porque con el concepto “Ley”, el Reglamento Roma I se refiere al ordenamiento jurídico de un Estado<sup>1194</sup>. Además, como ya se ha afirmado al tratar lo ámbitos de aplicación del Reglamento Roma I todo contrato está sometido a una Ley estatal, tal y como se ha afirmado por la jurisprudencia<sup>1195</sup>.

La Ley elegida debe ser una Ley estatal vigente en el momento de la elección, si no la elección de Ley no será considerada válida, en virtud del art. 3.1 del Reglamento Roma I, como *ad. ex.* la elección del Derecho español republicano o franquista no puede ser considerada una elección de ley válida dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. También es importante señalar que la Ley elegida debe ser la Ley de un Estado existente en el momento de la elección y es indiferente que el Estado cuya Ley ha sido elegida no haya sido reconocido internacionalmente por el Estado cuyos tribunales conocen del asunto<sup>1196</sup>.

Por otro lado, las partes pueden elegir la Ley de una unidad territorial dentro de un Estado, que aunque no sea considerada un Estado como tal por las normas de Derecho Internacional Público, estas unidades territoriales pueden tener sus propias normas jurídicas en materia de obligaciones contractuales<sup>1197</sup>. *Ad. ex.* en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre Airbus y American Airlines, se establece que la ley aplicable al contrato en caso de litigio será la ley del Estado de Nueva York, siendo válida dicha elección si fuera de aplicación el Reglamento Roma I al litigio planteado.

Además, cuando se elige la Ley de un Estado, dentro de dicha ley se incluyen los convenios y otros textos legales internacionales que estén en vigor en dicho Estado siempre que se cumplan los requisitos para su aplicabilidad, como puede ser la Convención de Viena de 1980 sobre

---

<sup>1193</sup> En este sentido *vid.* el Convenio de Roma de 1980 y el art. 10.5 del Código Civil.

<sup>1194</sup> U. MAGNUS/ P. MANKOWSKI, “The Green Paper on a Future Rome I Regulation - On the Road to a Renewed European Private International Law of Contracts”, *Zeitschrift für Vergleichende Rechts-wissenschaft*, 2004, núm. 103, pp. 149-150.

<sup>1195</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 782.

<sup>1196</sup> Cuando en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, las partes fijan una cláusula en la que eligen la Ley de un Estado que existe en el momento de la elección, pero que ya no existe en el momento en el que se plantea el litigio, deberá aplicarse la Ley del Estado que, con conforme a las normas de Derecho internacional público ha sucedido al Estado desaparecido (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 783).

<sup>1197</sup> El art. 22.1 del Reglamento Roma I establece textualmente: “*cada unidad territorial se considerará como un país a efectos de la determinación de la ley aplicable en virtud del presente Reglamento*”.

Compraventa Internacional de Mercaderías. Sin embargo, un Convenio internacional como el citado, aisladamente considerado, no constituye la “Ley de un Estado”, así *ad. ex.* una cláusula en la que se pacte que “*el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles está sometido a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, con exclusión de la Ley de cualquier Estado*”, no es una elección válida de ley aplicable. Esta cláusula sólo sería válida como una “*incorporación por referencia*”, es decir como un pacto interpartes, pero en cualquier caso, la Convención de Viena de 1980 no es de aplicación a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, pues en su art. 2 excluye expresamente las aeronaves de su ámbito de aplicación.

Por lo tanto, las referencias que las partes puedan hacer dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles relativas a otros conjuntos normativos no estatales, tales como la nueva “*Lex Mercatoria*” o los Principios Unidroit sobre contratos internacionales, no suponen una elección de ley en virtud del art. 3.1 del Reglamento Roma I, sino que constituyen una “*incorporación por referencia*” al citado contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles de un Derecho no estatal, recogido en el Considerando (13) del Reglamento Roma I. Y como ya se dicho al establecer la diferencia entre la autonomía de la voluntad material y la autonomía de la voluntad conflictual, estas referencias tendrán validez como pactos interpartes siempre que la “*Lex Contractus*” así lo establezca<sup>1198</sup>.

**383. Pacto válido de elección de ley.** Por último, la elección de ley realizada por las partes dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles debe ser válida.

En este sentido, es importante hacer la distinción entre la elección de Ley y el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en el que se incluye dicho pacto<sup>1199</sup>. Por lo tanto, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles puede ser nulo, pero el pacto de elección de Ley aplicable a dicho contrato puede ser válido y viceversa. *Ad. ex.* firmado un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre Boeing y British Airways que contiene una cláusula en la que se pacta que la ley aplicable al contrato será la ley inglesa, se impugna la validez de dicho contrato. Pues bien, habrá que averiguar primero si el pacto de elección es válido y si lo es, la validez o nulidad del contrato se determinará con arreglo a la Ley inglesa, que es la Ley elegida por las partes. Pero si el pacto de elección de ley no es válido, para determinar la validez del

---

<sup>1198</sup> F. MARRELLA, “Prime note circa la scelta del diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali nella proposta di regolamento «Roma I», en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, p. 36.

<sup>1199</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 788.

contrato se pasaría al siguiente punto de conexión contemplado en el art. 4 del Reglamento Roma I, que nos llevaría a la ley del Estado en el tiene su residencia habitual el vendedor, en este caso Boeing, pues se trata de una compraventa, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I<sup>1200</sup>. Dada la importancia que tiene que el pacto de elección sea válido para que la Ley designada por dicho pacto regule el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, se pasan a explicar las condiciones que establece el Reglamento Roma I para que el pacto de elección de ley sea válido y dicha ley regule el contrato.

**384.** El pacto de elección de ley debe cumplir con las condiciones de fondo fijadas en el art. 3 del Reglamento Roma I. De tal manera que la elección de ley debe respetar las exigencias recogidas en los preceptos 3.1 y 3.2 del Reglamento Roma I, que se refieren por un lado, a la elección expresa o a la elección implícita de la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, de la que ya se ha hablado en detalle antes y por otro lado, de las posibilidades con las que cuentan las partes para la elección de ley, que serán abordadas en el siguiente epígrafe.

Además, de dichos preceptos se desprende que la facultad para elegir la ley reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, sólo la tienen las partes, por lo que la ley aplicable al contrato no puede ser elegida ni por terceros, ni por jueces, siempre claro está que a dicho contrato le sea de aplicación el Reglamento Roma I<sup>1201</sup>.

**385.** Pero para que el pacto de elección de ley dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles sea válido, el Reglamento Roma I fija una serie de condiciones en cuanto a la existencia y validez del consentimiento. Tal y como se refleja en la jurisprudencia existente, los aspectos relativos a los vicios que afectan al consentimiento, tales como dolo, error, violencia o intimidación no están regulados por el art. 3.1 del Reglamento Roma I<sup>1202</sup>. Tales cuestiones se

---

<sup>1200</sup> Como Boeing tiene su administración central en el Estado de Illinois, la ley que regirá el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre Boeing y British Airways será la ley del Estado donde se ubique su administración central, es decir la ley del Estado de Illinois.

<sup>1201</sup> Sin embargo, en el arbitraje privado internacional, el Reglamento Roma I no tiene por qué ser aplicable, por lo que las partes pueden dar a los árbitros o terceros que elijan la Ley reguladora de su contrato. Es posible por tanto, que las partes otorguen poderes a una persona que les represente para elegir la ley reguladora del contrato mediante la representación, que lleva asociado un contrato de mandato, trabajo, comisión mercantil o agencia, a través de un “poder de representación voluntaria”. *Ad. ex.* en Derecho internacional privado español, la representación voluntaria se rige por la Ley determinada en virtud del art. 10.11 del Código Civil, el cual establece que si no hay sometimiento expreso, los términos de la representación voluntaria serán establecidos por la ley del lugar en donde se ejerciten las facultades conferidas (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 789).

<sup>1202</sup> SAP Barcelona 15 junio 2005 (JUR\2005\176363).



regirán por la ley hipotéticamente elegida por las partes, en virtud del art. 3.5 del Reglamento Roma I, que a su vez remite al art. 10 de dicho instrumento internacional<sup>1203</sup>.

Esta solución también se debe aplicar cuando se plantea un caso de “*Battle Of The Forms*” o “Batalla de Formularios”, que es cuando las partes se cruzan propuestas y contrapropuestas del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles y se plantea la duda de si ha existido consentimiento por las dos partes en cuanto a la pacto de elección de ley, en cuyo caso es la Ley presuntamente elegida la que determina si existe consentimiento y si por tanto, dicho pacto es válido<sup>1204</sup>.

Además, en el caso de que la elección de ley por las partes aparezca en unas “Condiciones Generales de la Contratación” a las que remite el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, si una de las partes alega que nunca se remitió a tales condiciones, será también la Ley presuntamente elegida por las partes la que determinará si hubo consentimiento en remitirse a dichas “Condiciones Generales de la Contratación”, regulando por tanto, la ley elegida dicho contrato. En este sentido, Boeing a diferencia de Airbus, suele recurrir a sus propias “Condiciones Generales de la Contratación”, como ya se afirmó al abordar la competencia judicial internacional, pero otra cuestión es si el pacto de elección de ley estará inserto en dichas “Condiciones Generales de la Contratación”<sup>1205</sup>. Ahora bien, el pacto de elección de ley dentro de unas “Condiciones Generales de la Contratación” a las que remite el contrato, se considera una forma expresa de elección de ley válida, siempre y cuando quede claro que ambas partes han aceptado dichas “Condiciones Generales de la Contratación”. En cualquier caso, si el pacto de elección de ley estuviese en las “Condiciones Generales de la Contratación” de Boeing, las partes habrían consentido dicho pacto con toda probabilidad porque habrían negociado previamente la cláusula, con lo cual no se generarían los problemas de tener que determinar la ley reguladora del consentimiento de dicho pacto. De hecho, las negociaciones cuando se trata de la adquisición de

---

<sup>1203</sup> El art. 10 del Reglamento Roma I en su apartado 1, cita textualmente: “*La existencia o validez del contrato, o de cualquiera de sus disposiciones, estarán sometidas a la ley que sería aplicable en virtud del presente Reglamento, si el contrato o la disposición fueran válidos*”.

<sup>1204</sup> También aquí se debe distinguir entre los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles nuevas o usadas. Si se trata de aeronaves usadas quizás puede que se produzca una “Batalla de Formularios” entre las dos aerolíneas, la compradora y al vendedora de la aeronaves, que provoque dudas razonables sobre si existió consentimiento en el pacto de elección de ley y que tenga que ser la ley presuntamente elegida la que dirima la cuestión. Sin embargo, cuando se trata de aeronaves nuevas donde los fabricantes de aeronaves tienen desarrollado su contrato standard o de adhesión de compraventa de aeronaves para sus clientes, las aerolíneas, sobre los que las modificaciones serán los productos y las especificaciones técnicas de los mismos es menos probable que se llegue a una “*Battle Of The Forms*”.

<sup>1205</sup> Un modelo de contrato de compraventa de aeronaves civiles entre Boeing y cualquier aerolínea, donde se aprecia la remisión a sus propias AGTA (*Aircraft General Terms Agreement*), esta recogido en D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 323-327. Ahora bien, no queda claro dónde va a inserto el pacto de elección de ley, normalmente recogido en dichos contratos en el apartado de *Miscellaneous*.

aeronaves se pueden alargar durante varios años, dependiendo del volumen de la operación, con lo cual las partes son plenamente conscientes de la operación comercial que están realizando.

**386.** En cuanto a las condiciones de forma del pacto de elección de ley, el Reglamento Roma I establece que la forma del pacto de elección de ley dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, debe ajustarse a las Leyes designadas por el art. 11.

Sin embargo, en opinión de algunos autores con los que estamos de acuerdo, esta disposición carece de sentido, en primer lugar, porque el mismo art. 3 del Reglamento Roma I ya establece ciertas condiciones formales, sobre todo de la elección implícita como forma de pacto de elección de ley; y en segundo lugar, porque las Leyes de los Estados no suelen establecer exigencias de forma respecto de los pactos de elección de Ley<sup>1206</sup>.

En cualquier caso, la Ley designada por el art. 11 podrá exigir otros requisitos formales, pero no podrá exigir requisitos de forma que sean contradictorios con los contemplados en el art. 3 del Reglamento Roma I<sup>1207</sup>.

**387.** El Reglamento Roma I no regula la capacidad de los contratantes ni para celebrar el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, ni para realizar el pacto de elección de ley dentro del mismo, tal y como se recoge el precepto 1.2.a) del Reglamento Roma I. Estas cuestiones son reguladas por las normas de conflicto del Estado cuyos tribunales conocen del asunto. *Ad. ex.* en Derecho internacional español, la capacidad está regulada por el art. 9.1 del Código Civil, que nos remite a la ley nacional de cada una de las partes, para determinar su capacidad respectivamente de concluir pactos de elección de ley en un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles.

**388.** En relación con la validez de la cláusula de elección de ley existen dos problemas que se deben mencionar. El primero de ellos es si debe ser válido el pacto por el cual la ley designada por las partes hace inválido el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Pues bien, como la existencia y validez de dicho contrato está regulada por la ley elegida por las partes, -según

---

<sup>1206</sup> M. VIRGOS SORIANO, “Art.10.5 CC”, *Com.CC y Comp.For.*, 2ª ed., 1995, pp. 609-694; J.-M. JACQUET, “Retour sur la règle de conflit de lois en matière de contrats”, *JDI Clunet*, 1991, pp. 679-689.

<sup>1207</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 789.

el art. 10 del Reglamento Roma I-, si esta ley considera que el contrato no es válido o lo hace nulo, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles será nulo o inválido<sup>1208</sup>.

El otro problema que se plantea es qué ocurre cuando existen dos leyes estatales que son aplicables a través de dos cláusulas diferentes para un mismo contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. En este caso, lo primero que se debe determinar es si alguno de los pactos de elección de ley no cumple con las condiciones arriba indicadas por el Reglamento Roma I para que sea válido, porque si fuera así, la ley elegida por el otro pacto válido de elección de ley es el que vendría a regular dicho contrato. Sin embargo, tanto si las dos cláusulas de elección de ley no son válidas como si son válidas, las dos elecciones de ley se descartarán y el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles se regirá por la ley a la que conduce el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, que nos lleva a la ley de la residencia habitual del vendedor. La razón de anular las dos cláusulas que en principio son válidas porque cumplen con los requisitos establecidos por el Reglamento Roma I, estriba en que no se ha elegido una única ley reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, cuando se elige la Ley aplicable al contrato en su globalidad, tal y como establece el art. 3 del Reglamento Roma I<sup>1209</sup>.

**389.** En resume, en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, las partes suelen recurrir a los pactos de elección de ley para fijar la ley reguladora de sus contratos. En la mayoría de los casos, se trata de un pacto de elección de ley de forma expresa, más concretamente por escrito.

Además, la ley elegida por las partes es una Ley estatal, en los términos del Reglamento Roma I. *Ad. ex.* en el caso de que sea un contrato de compraventa de aeronaves en el que el vendedor es el fabricante de aeronaves Airbus normalmente se pacta una de las siguientes leyes: en primer lugar, Airbus prefiere que el contrato esté regulado por la ley francesa, puesto que es la ley que conoce, al estar registrada Airbus como una sociedad francesa y serán las aerolíneas europeas quienes acepten dicha elección de ley. En segundo lugar, si la otra parte no está conforme con dicha ley, como pudiera ser el caso de que la aerolínea fuera inglesa, entonces Airbus está de acuerdo en que la ley que rija el contrato sea la ley inglesa. Por último, si la aerolínea tampoco estuviera de acuerdo en que la ley inglesa rija dicho contrato, Airbus acepta que sea la ley de Nueva York la ley que dirima

---

<sup>1208</sup> J.-M. JACQUET, “Contrats”, *Repertoire Dalloz Droit international*, Paris, 1998, pp. 1-50; C.-M.-V. CLARKSON/ J. HILL, *Jaffey on the Conflict of Laws*, 2ª Edición, Oxford University Press, Nueva York, 2002, pp. 238-240 ; P. MAYER/ V. HEUZE, *Droit international privé*, Paris, Montchrestien, 8ª ed., 2004, pp. 514-515.

<sup>1209</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 790. En los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, sobre todo si se trata de aeronaves nuevas, no será común encontrarse con estos problemas planteados, pero se han solucionado en el hipotético caso de que se planteara cualquiera de las dos situaciones.

las posibles controversias suscitadas en relación con el contrato y serán las aerolíneas americanas o norteamericanas las que prefieran dicha ley<sup>1210</sup>.

En cuanto a determinar si el pacto es válido, a diferencia de las cláusulas de sumisión expresa o tácita a tribunales competentes que poseen una reglamentación material detallada en virtud de los arts. 25 y 26 del Reglamento 1215/2012, esto no se puede afirmar de los pactos de elección de ley. En consecuencia, se tiene que acudir a la Ley presuntamente elegida por las partes –en definitiva, la ley que supuestamente va a regular el contrato al cual se refiere-, con ciertas excepciones como ya se ha señalado, para determinar la validez del pacto. *Ad. ex.* volviendo al caso planteado anteriormente, salvo las capacidades que estaría regulada por las normas de Derecho internacional privado de los tribunales que conocen del asunto, y las cuestiones formales que añade la ley a la que lleve el art. 11 del Reglamento Roma I –siempre y cuando no estén en contradicción con lo establecido en el art. 3 del Reglamento Roma I-, la validez del pacto estará regulado por la ley hipotéticamente elegida por las partes que será o la ley francesa, o la ley inglesa, o la ley del Estado de Nueva York, en función de cual sea la ley pactada efectivamente en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre el fabricante Airbus y la aerolínea compradora, que a su vez dependerá en gran medida del Estado en el que la aerolínea se haya constituido o tenga su administración central, es decir de si es francesa o europea, inglesa o americana o norteamericana, o tiene en dichos países su administración central.

Por otro lado, Boeing suele recurrir a las Condiciones Generales de la Contratación cuando realiza una venta de aeronaves civiles. El problema se plantea si el pacto de elección de ley está inserto en dicho documento anexo al contrato, porque si se dicha cláusula se incorpora en el cuerpo del contrato no existirían dudas sobre el consentimiento de la aerolínea a dicha cláusula. En cuyo caso habrá que acudir a la ley que regiría el contrato para determinar si ha habido un consentimiento válido. En cualquier caso, como se ha señalado antes, los contratos de adquisición de aeronaves se negocian durante años, así que es prácticamente imposible que las partes en el contrato no hayan aceptado conscientemente dicha cláusula de elección de ley.

En cuanto al contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles entre aerolíneas, existe la posibilidad de que las partes no realicen el pacto de elección de ley de forma expresa por escrito, abriendo la posibilidad a la sumisión tácita. También es posible que no elijan ni de forma expresa, ni tácita, la ley que va a regir su contrato, de manera que para determinar la ley aplicable al contrato, se va tener que acudir al siguiente punto de conexión señalado por el Reglamento Roma I.

---

<sup>1210</sup> Entrevista a Paula Caldevilla Ramos, responsable de contratos de Airbus Military, en las instalaciones de Airbus Military en Avda. de Aragón, 404, el día 20 de abril de 2012.

b') *Posibilidades de los contratantes para la elección de ley*

**390.** Como se ha señalado, las partes pactan como ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, una única ley estatal para regular todo el contrato. Pero además, las partes cuentan con otras posibilidades a la hora de pactar la ley que regirá su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, tal y como se desprende de los apartados 1 y 2 del art. 3 del Reglamento Roma I, que recoge la autonomía de la voluntad conflictual. Por un lado, las partes pueden designar varias leyes, cada una de ellas aplicable a una parte del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Y por otro lado, las partes tienen la opción de elegir la Ley del contrato antes, durante o después de la celebración del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, además de poder variar la elección de Ley realizada con anterioridad<sup>1211</sup>.

**391.** En primer lugar, las partes no sólo cuentan con la posibilidad de designar la ley aplicable al contrato de compraventa de aeronaves civiles de manera global, sino que también pueden designar la ley aplicable solamente a una parte contrato, en virtud del art. 3.1 *in fine* del Reglamento Roma I. De esta manera, distintas Leyes pueden regular partes diferentes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Esta opción con la que cuentan las partes a la hora de elegir la ley aplicable a su contrato, es conocida como “*dépeçage*” del contrato<sup>1212</sup>.

Se debe distinguir el “*dépeçage*” del contrato que está permitido y recogido en el Reglamento Roma I, del contrato sujeto global y cumulativamente a varias Leyes estatales que, por el contrario, no produce efectos jurídicos. Esto último se produce cuando las dos partes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles quieren fijar su propia Ley para que rija el contrato, *ad. ex.* la francesa y la inglesa, por lo que fijan dos leyes estatales aplicables cumulativamente a la totalidad del contrato, pero sin establecer qué partes del contrato se rigen por cada una de las leyes. Pues bien, esta posibilidad está en contradicción con el art. 3.1 del Reglamento Roma I, que establece una única ley como reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en el caso de que se trate del contrato en su conjunto<sup>1213</sup>.

---

<sup>1211</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 794.

<sup>1212</sup> B. DE NOLDE, “La codification du droit international privé”, *RCADI*, 1936, vol. 55, pp. 331-332. Este autor fue el que introdujo la terminología de “*dépeçage du contrat*”, y en inglés se denomina “*Splitting of the Contract*”.

<sup>1213</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 787.

En cuanto al “*dépeçage*” del contrato es la solución a la que llegan las partes por el principio fundamental del Reglamento Roma I, la autonomía de la voluntad conflictual, recogido en el Considerando (11) de dicho instrumento internacional<sup>1214</sup>. El sentido de este fraccionamiento legal del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles es que por un lado, las partes técnicas del contrato puedan someterse a ordenamientos más avanzados en dicha materia, o más adaptados a cada parte del contrato, y que por otro lado, las partes más clásicas del mismo puedan sujetarse a un Derecho estatal distinto<sup>1215</sup>.

En principio, el art. 3.1 *in fine* del Reglamento Roma I contempla concretamente el fraccionamiento legal o “*dépeçage*” parcial del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir que los contratantes puedan elegir la ley aplicable únicamente a una parte del contrato, así que el resto del contrato quedará regulado por la ley que resulte de la aplicación del art. 4 del Reglamento Roma I. Sin embargo, dicho precepto no contempla el “*dépeçage*” completo, también conocido como “*contratto Arlecchino*” o “caleidoscopio jurídico”, es decir que los contratantes puedan elegir varias Leyes estatales aplicables a diferentes partes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1216</sup>. Pero la mayor parte de la doctrina, está de acuerdo en afirmar que si las partes pueden elegir una parte del contrato, parece lógico que también puedan elegir distintas leyes para que rijan las distintas partes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en base al principio de la autonomía de la voluntad conflictual, y por el que en nuestra opinión el “*dépeçage*” completo sí está contemplado en el art. 3.1 *in fine* del Reglamento Roma I<sup>1217</sup>.

Ahora bien, para que dicho “*dépeçage*” sea válido es muy importante determinar qué se debe entender por parte del contrato. Se ha definido como parte del contrato a la sección del contrato con

---

<sup>1214</sup> C.-G.-J. MORSE, “The EEC Convention on the Law applicable to Contractual Obligations”, *European Yearbook of International Law*, 1983, vol. 2, pp. 107-171.

<sup>1215</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 795.

<sup>1216</sup> R. DE NOVA, “Obbligazioni (Diritto internazionale privato)”, *EdD*, vol. XXIX, Milán, 1979, pp. 456-500; F. MARRELLA, “Prime note circa la scelta del diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali nella proposta di regolamento «Roma I», en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, p. 32. Mientras que R. DE NOVA denomina al “*dépeçage*” completo, “*contratto Arlecchino*”, F. MARRELLA lo califica como “caleidoscopio jurídico”.

<sup>1217</sup> A favor *vid.* H. BATIFFOL/ P. LAGARDE, *Droit interational privé*, II, Paris, 1983, pp. 274-275; S.-M. CARBONE, “Il 'contratto senza legge' e la convenzione di Roma del 1980”, *RDIPP*, 1983, vol. XIX, pp. 279-287; P. MAYER/ V. HEUZE, *Droit international privé*, Paris, Montchrestien, 8ª ed., 2004, pp. 525-526; B. AUDIT, *Droit international privé*, Economica, París, 4ª ed., 2006, p. 661. En contra *vid.* M. EKELMANS, “Le *dépeçage* du contrat dans la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Mélanges Vander Elst*, Bruxelles, Nemesis, 1986, pp. 243-254. Dicho autor realiza una interpretación literal del art. 3.1 *in fine* y en su opinión, las partes no puedan optar por un “*dépeçage*” completo del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, pero como se ha dicho arriba, esta postura vulnera el principio inspirador de todo el art. 3 del Reglamento Roma I, que es que las partes puedan elegir la ley aplicable a su contrato, incluso realizar una elección múltiple de la Ley aplicable al mismo, de manera que sea la que mejor se ajuste a sus intereses.

autonomía jurídica y económica que pueda separarse del resto del contrato<sup>1218</sup>. Por un lado, para que una parte de contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles tenga autonomía jurídica y económica, ésta debe tener una función económica específica dentro del contrato, por lo que esta parte del contrato se regula en la mayoría de los Derechos estatales por normas específicas<sup>1219</sup>. Por otro lado, para que la parte del contrato de compraventa de aeronaves civiles sea separable del contrato, ésta debe poder someterse a un Derecho diferente sin alterar el correcto funcionamiento del contrato en su conjunto, ya que el resto del contrato está sujeto a otra Ley estatal<sup>1220</sup>. Ejemplos de partes del contrato de compraventa de aeronaves civiles sobre los que se podría realizar el “*dépeçage*” son las cláusulas de garantía, las cláusulas penales, las de revisión de precios, las de revisión de moneda, las de responsabilidad precontractual o las cláusulas de fuerza mayor<sup>1221</sup>.

De lo anterior, se puede deducir que el “*dépeçage*” del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles no debe llevar a una incoherencia de dicho contrato<sup>1222</sup>. Dicha incongruencia dentro del contrato puede producirse porque se hayan elegido leyes contradictorias entre sí, así que no puede aplicarse una Ley sin dejar de aplicarse otra y a la inversa<sup>1223</sup>. También puede provocar que el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles sea incoherente cuando se realiza un “*dépeçage vertical*”, es decir cuando los derechos y obligaciones de cada una de las partes se rigen por Leyes distintas<sup>1224</sup>. Además, si los contratantes sujetan a diferentes Leyes estatales los elementos necesarios para la existencia de un contrato, o como se denomina en francés “*le coeur d’un engagement contractuel*”, se produce incongruencia en el contrato, puesto que los elementos nucleares del contrato deben quedar regulados por la misma Ley estatal, pues es la que califica al

---

<sup>1218</sup> K.-H. NEUMEYER, “Autonomie de la volonté et dispositions impératives en droit international privé des obligations”, *RCDIP*, 1957, pp. 579-604 y 1958, pp. 53-78. Dicho autor establece que “parte del contrato” es aquella sección del mismo que constituye, literalmente, una “*operation déteachable*”. Vid. STJCE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, Rec. 2009, p. I-09687, apartado 40. En esta sentencia, se resuelve la cuestión prejudicial respecto a lo establecido en la segunda frase del artículo 4, apartado 1 del Convenio de Roma de 1980, -precepto que era de aplicación al caso en cuestión pues dicho instrumento internacional es el que estaba en vigor-, que planteaba cuándo una parte del contrato podía regirse por una ley diferente a la ley aplicable al resto del contrato. La Comisión al respecto subrayó que el fraccionamiento del contrato previsto en dicho precepto sólo puede aplicarse cuando el contrato comprende diferentes partes, autónomas y separables. Solución que está en la línea con lo afirmado por K. NEUMEYER.

<sup>1219</sup> STJCE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, Rec. 2009, p. I-09687, apartado 48.

<sup>1220</sup> STJCE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, Rec. 2009, p. I-09687, apartados 39 y 44.

<sup>1221</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 796.

<sup>1222</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 796.

<sup>1223</sup> F. RIGAUX, “Examen de quelques questions laissées ouvertes par la convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Cahiers de droit européen*, 1988, vol. XXIV, p. 317.

<sup>1224</sup> J.-M. JACQUET, “Contrats”, *Repertoire Dalloz Droit international*, Paris, 1998, pp. 1-50.

acuerdo entre las dos partes como un contrato<sup>1225</sup>. En este sentido, esta es la interpretación más coherente que se puede hacer del art. 3.1 del Reglamento Roma I, puesto que bajo este precepto se les da a los contratantes la posibilidad de sujetar su contrato a una Ley estatal o a varias Leyes estatales que rijan partes distintas del contrato, con la idea de que sólo una Ley estatal regule “el corazón del contrato” - realizando una traducción literal de “*le coeur d’un engagement contractuel*” de F. Rigaux-.

Aunque pueda parecer una obviedad, el “*dépeçage*” del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles no podrá impedir, bajo ninguna circunstancia, la aplicación a dicho contrato de las normas internacionalmente imperativas recogidas en el art. 9 del Reglamento Roma I<sup>1226</sup>. Se trata de que las partes no utilicen la posibilidad que se les ofrece de realizar un “*dépeçage*” del contrato para elegir las leyes estatales aplicables a distintas partes del contrato que mejor se adapten a las necesidades de ambas partes, con el objeto de evitar artificialmente la aplicación de estas “Leyes de policía”.

En caso de “*dépeçage*” del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, para determinar la existencia y validez del consentimiento de las leyes elegidas, ésta se debe realizar de manera separada para cada una de estas leyes. Así que, en virtud del art. 3.5 del Reglamento Roma I, que a su vez remite al art. 10 del Reglamento Roma I, la existencia y validez del consentimiento de cada una de las leyes elegidas, se valorará conforme a las leyes presuntamente elegidas. *Ad. ex.* se firma un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles entre el fabricante europeo Airbus y una aerolínea alemana Lufthansa, en el que se pacta que las cláusulas penales se rigen por la ley alemana y el resto del contrato por la ley francesa, en caso de litigio, para determinar la existencia y validez del consentimiento relativo a la elección de la Ley aplicable a la cláusula penal habrá que acudir a la Ley alemana, mientras que en cuanto a la existencia y validez del consentimiento respecto a la elección de la Ley aplicable al resto del contrato será una cuestión a determinar por la Ley francesa.

En cuanto a si al acuerdo de varias Leyes aplicables será válido con respecto a la forma, se llega a la misma solución que en el caso de que fuese una sólo la ley elegida por las partes dentro del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir que la forma de dicho pacto

---

<sup>1225</sup> F. RIGAUX, “Examen de quelques questions laissées ouvertes par la convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Cahiers de droit européen*, 1988, vol. XXIV, p. 317; *Vid.* Art. 1261 Código Civil Español establece los requisitos para la validez de los contratos en Derecho español. Así que en caso de que las partes decidan realizar un “*dépeçage*” del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, deberán observarse los requisitos de la ley española para que el contrato sea válido, si quieren que ésta sea una de las leyes rija su contrato y las otras partes del contrato pueden quedar reguladas por otras Leyes, siempre teniendo en cuenta las limitaciones arriba citadas del “*dépeçage*” con el objeto de evitar la incoherencia en el contrato.

<sup>1226</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 796.



quedaría regulada por la ley a la que nos lleva el art. 11 del Reglamento Roma I con su sistema de conexiones alternativas<sup>1227</sup>. Otra cosa distinta es cómo determinar la ley que regulara la forma del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles sujeto a varias Leyes, en cuyo caso, el art. 11 del Reglamento Roma I establece como una de las posibles leyes que otorgan validez al contrato en cuanto a la forma, la Ley que regula el fondo del contrato. Pero como son varias las Leyes que regulan el fondo del contrato, para solucionar el problema, el Informe Giuliano/Lagarde establece que se debe escoger la ley aplicable a la parte del contrato con la cual se relaciona de manera más estrecha el requisito de forma en litigio<sup>1228</sup>.

En caso de que el “*dépeçage*” del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles no cumpla los límites establecidos, como por ejemplo por conducir a una incoherencia del contrato, este “*dépeçage*” no producirá efectos, habrá que pasar al siguiente punto de conexión y el contrato quedará regulado por la Ley establecida en virtud del art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1229</sup>. Si una o varias de las Leyes designadas para regular el contrato fueran válidas pero el resto no, el juez respetará la Ley o Leyes elegidas con el ámbito establecido por los contratantes y el resto quedará regulado como ya se ha dicho anteriormente, por la Ley designada por el art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1230</sup>. Si una de las Leyes estatales elegidas en el “*dépeçage*” del contrato es contraria al orden público internacional del foro, recogido en el art. 21 del Reglamento Roma I, la parte del contrato que se había pactado que estaría regulada por dicha Ley, contrariamente a lo acordado, quedará sujeta a la Ley establecida por el art. 4 del Reglamento Roma I, al igual que en las dos situaciones anteriores, mientras que el resto del contrato permanecerá regulado por la otra Ley u otras Leyes válidamente designadas<sup>1231</sup>.

**392.** Además, los contratantes cuentan con la posibilidad de elegir la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en cualquier momento, tal y como establece el art. 3.2 del Reglamento Roma I. Dicha opción por un lado, produce una serie de consecuencias importantes para las partes, pero por otro lado, cuenta con limitaciones.

---

<sup>1227</sup> El sistema de conexiones del art. 11 del Reglamento Roma I nos lleva a que una de las posibles leyes que pueden otorgar validez al pacto de elección de varias Leyes estatales, en cuanto a la forma, es la Ley que regula el fondo del contrato.

<sup>1228</sup> Informe GIULIANO/ LAGARDE, anexo al Convenio de Roma de 1980, está recogido en DOCE C 327, 11 diciembre 1992.

<sup>1229</sup> Informe GIULIANO/ LAGARDE anexo al Convenio de Roma de 1980, está recogido en DOCE C 327, 11 diciembre 1992; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 797.

<sup>1230</sup> A. FRIGNANI, “Il contratto internazionale”, *Trattato di diritto commerciale e diritto pubblico dell'economia*, Cedam, 1990, pp. 137-143.

<sup>1231</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 797.

Lo habitual cuando se trata de contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es que las partes pacten la ley aplicable al contrato en el momento de su celebración. Sin embargo, los contratantes pueden elegir la ley aplicable a su contrato no sólo en el mismo momento de la celebración, sino que lo pueden hacer incluso antes de la celebración o bien, posteriormente a la celebración del contrato<sup>1232</sup>.

Además, tal y como se deduce del art 3.2 del Reglamento Roma I, las partes al poder elegir la ley aplicable a su contrato en cualquier momento, pueden estar o bien modificando la elección de Ley que se realizó en un primer momento, o bien modificando la ley aplicable al contrato que hasta la nueva elección de Ley se regía por una Ley establecida por el art. 4 del Reglamento Roma I.

Aunque no se refleja expresamente en el precepto antes citado, algunos autores consideran que también se puede cancelar la elección de Ley efectuada en un momento anterior y no elegir ninguna otra Ley como reguladora de su contrato, de forma que el contrato quedaría regulado por la ley designada en virtud del art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1233</sup>. Si bien, esta posibilidad parece bastante remota en el caso de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, pues al ser contratos de gran importancia económica las partes no van a dejar a la arbitrariedad a la que puede llevar el art. 4 del Reglamento Roma I, respecto de la ley que se aplique a su contrato, sino que preferirán evitar la incertidumbre y tener la seguridad de conocer cuál será la ley que rija su contrato.

La nueva Ley elegida se aplica retroactivamente al contrato, como si dicha Ley hubiese sido elegida en el mismo momento de la celebración del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles y lo hubiera regulado desde el primer momento de la existencia del contrato<sup>1234</sup>. Sin embargo, existen límites a cualquier modificación de la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, recogidos en el art. 3.2 *in fine* del Reglamento Roma I<sup>1235</sup>. Uno de estos límites es que la nueva ley elegida no puede provocar la invalidez formal del contrato, ya que éste era válido en cuanto a la forma con arreglo a la ley elegida inicialmente, en virtud del art. 11 del Reglamento Roma I. Esta limitación tiene su sentido, porque si un contrato se elaboró de una determinada forma para que fuera válido conforme a una ley que fue pactada

---

<sup>1232</sup> En la jurisprudencia española *vid.* SAP Malaga de 29 de octubre de 2002 (JUR\2003\139815); STSJ Madrid 21 septiembre 2004 (AS\2004\2756); STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 158/2005, de 7 de marzo (AS\2005\1016); SAP Barcelona de 15 de junio de 2005 (JUR\2005\176363).

<sup>1233</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 799.

<sup>1234</sup> P. LAGARDE, “Le nouveau droit international privé des contrats après l’entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980”, *RCDIP*, 1991, pp. 287-340.

<sup>1235</sup> P.-M. NORTH, “The EEC Convention on the Law applicable to Contractual Obligations”, *Journal of Business Law*, 1980, pp. 382-388.

inicialmente para que regulara el contrato, es lógico que si las partes deciden modificar la ley que va a regular su contrato, la nueva ley elegida no invalide el contrato en cuanto a la forma. El otro límite en cuanto a la modificación de la ley aplicable al contrato es que la nueva ley no perjudicará los derechos de terceros, de forma que si la nueva Ley del contrato perjudica los derechos que terceros tuvieran de conformidad con la Ley que regía el contrato anteriormente, el contrato se seguirá rigiendo para estos terceros por la Ley anterior.

Como consecuencia de que las partes pueden elegir la ley aplicable en cualquier momento, en virtud del art. 3.1 del Reglamento Roma I, los contratantes pueden elegir también la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en el curso de un litigio ante los tribunales, es decir cuando el pleito ya se ha iniciado<sup>1236</sup>. Lo que no regula el Reglamento Roma I es el momento procesal para elegir la ley aplicable al contrato, sino que es el Derecho procesal de cada Estado miembro el que establece el momento adecuado durante el proceso para elegir la ley reguladora del contrato, en virtud del art. 1.3 del Reglamento Roma I. Ahora bien, si el Derecho procesal de un Estado miembro no contempla la posibilidad de elegir la ley aplicable al contrato durante el proceso, estas normas resultan inaplicables porque contradicen lo establecido en el Reglamento Roma I. Así que el juez deberá, mediante un desarrollo judicial del precepto, proceder a la aplicación del art. 3.2 del Reglamento Roma I y dar validez a la elección de ley realizada por las partes. Aunque lo normal es que las partes elijan durante el proceso como ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles la ley material del foro, nada obsta a que elijan la ley de cualquier Estado como Ley aplicable a su contrato<sup>1237</sup>.

Las partes también pueden realizar lo que se conoce como “*dépeçage*” sobrevenido, que se produce cuando posteriormente a la celebración del contrato, los contratantes deciden someter su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles a una pluralidad de Leyes o sólo una parte del mismo a una Ley distinta de la que rige el resto del contrato, siempre con los límites ya mencionados respecto de la nueva Ley o Leyes que rigen las partes del contrato<sup>1238</sup>.

Por último, se deben tratar las “cláusulas flotantes de elección de Ley”, conocidas también como “*Floating Choice of Law Clauses*”, que son pactos en los que se les permite a las partes elegir la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en un momento posterior a la celebración del contrato y que son válidos en virtud del art. 3.2 del Reglamento Roma

---

<sup>1236</sup> Esta posibilidad ampliamente difundida por la práctica judicial alemana y holandesa, no es rechazada por el Reglamento Roma I (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 800).

<sup>1237</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 800.

<sup>1238</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 796.

I<sup>1239</sup>. En el caso de que la cláusula flotante de elección de ley no se produzca porque por ejemplo la parte que debe realizar la elección de ley no la efectúa, entonces la ley que regirá el contrato será la que resulte de la aplicación de los puntos de conexión alternativos recogidos en el art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1240</sup>.

La elección unilateral de la ley que rige el contrato es uno de los tipos de las cláusulas flotantes de elección de ley, que consiste en que sólo uno de los contratantes puede elegir la ley aplicable al contrato en un momento posterior a la celebración del contrato, e incluso se le da a elegir entre varias opciones. *Ad. ex.* cuando en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles se pacte una cláusula entre el fabricante Airbus y la aerolínea, British Airways, en la que la empresa compradora pueda elegir en cualquier momento como ley aplicable al contrato, la Ley francesa, la Ley inglesa o la Ley de Nueva York –pero lo que suele suceder en la realidad es que se le da a elegir a la aerolínea entre una de las tres, pero se pacta una de ellas cuando se firma el contrato por escrito y aparece sólo una en el mismo-.

Otro tipo de cláusulas flotantes son las cláusulas de unidad “*forum-jus*”, que consisten en que se pactan varios foros alternativos ante el que demandante puede presentar su demanda, pero si elige un tribunal ante el que litigar será de aplicación la ley del país cuyos tribunales conocen del asunto. *Ad. ex.* cuando en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles se pacte una cláusula entre el fabricante Airbus y la aerolínea, British Airways, de manera que si se presenta la demanda ante los tribunales franceses, el contrato se regirá por la Ley francesa, pero si se presenta ante los tribunales ingleses, la ley aplicable será la inglesa<sup>1241</sup>.

Por último, otro tipo de cláusulas flotantes es la elección condicionada de la Ley aplicable al contrato, en virtud de la cual el contrato estaría regulado por una Ley, elegida o no por las partes, pero al cumplirse un determinado supuesto, el contrato pasa a ser regulado automáticamente por una Ley distinta, *ad. ex.* cuando en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles se pacte una cláusula entre el fabricante Airbus y American Airlines, en el que se pacta que la Ley reguladora del contrato es la Ley francesa, pero si la cotización del euro supera los 2 dólares norteamericanos, el contrato pasará a regirse por la ley de Nueva York.

**393.** Una vez que se han analizado las posibilidades que ofrece el Reglamento Roma I, para que la elección de ley que realizan las partes en su contrato de compraventa internacional de

---

<sup>1239</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 800.

<sup>1240</sup> P. KAYE, *The new Private International Law of Contract of the European Community*, Aldershot, 1993, pp. 148-149.

<sup>1241</sup> Dichas cláusulas producen economía procesal porque evitan que tenga que probarse el Derecho aplicable al contrato, ya que se aplica el Derecho nacional del tribunal que conoce del asunto.

aeronaves sea válida, se debe concluir que normalmente en los pactos de elección de ley que realizan las partes no recurren a ningún tipo de “*depeçage*” y se establecen en el mismo momento de la celebración del contrato por escrito, aunque previamente se haya existido una negociación.

Aunque se debe puntualizar al respecto, que como en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles existe una parte técnica muy importante, la posibilidad de que dicha parte del contrato quedara regulada por una ley, como sería lógico la del fabricante, la parte comercial -si fueran separables estas partes claro está- por otra ley y el resto por otra ley distinta, como podría ser la de la aerolínea, sería incluso aconsejable y así con este “*dépeçage*” completo del contrato satisfacer las necesidades de las dos partes que lo firman. Pero lo más probable es que el fabricante acabe decidiendo la ley que regulará el contrato, según sus intereses.

En cuanto a que las partes decidan cambiar la ley que va a regir su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, esto parece poco probable. Como ya se ha reiterado, dada la importancia económica de dichos contratos, las partes adaptarán su clausulado conforme a la ley que lo va a regir, de manera que tal elección les ofrece cierta seguridad jurídica pues saben cuál es la ley que va a regular su contrato, teniendo en cuenta que un contrato de este tipo puede llegar a tener 400 páginas<sup>1242</sup>. Sin embargo, respecto de las cláusulas flotantes de elección de ley, cualquiera de los tres tipos podrían ser usados por las partes en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, puesto que aunque las partes no saben desde un primer momento la ley que regulará su contrato, si que fijan en el contrato cuál es el abanico de leyes que serían de aplicación a su contrato. Pero de los contratos que se han estudiado, se puede inferir que no se recurre a este tipo de cláusulas.

c') *Norma anti fraude de la elección de ley*

**394.** La elección de ley que realicen las partes dentro de un contrato de compraventa será válida siempre que se cumplan los requisitos arriba relacionados, pero es fundamental que dicho contrato tenga un elemento extranjero, es decir que dicho contrato sea internacional, porque como ya se dijo al tratar el ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I, éste era aplicable a las situaciones que implicaban un conflicto de leyes, tal y como se recoge en su art. 1.1<sup>1243</sup>. Se plantea un conflicto de leyes tanto si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves objetivamente internacional,

---

<sup>1242</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 15, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014). Aunque en realidad se trata de un grupo de contratos supera las 400 páginas, debido a la parte técnica del contrato fundamentalmente.

<sup>1243</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 791.

como si se trata de un contrato de compraventa subjetivamente internacional pero objetivamente interno, y para que la elección de ley sea válida no se exige que el contrato sea objetivamente internacional, si nos atenemos a lo estipulado en el art. 3.1 del Reglamento Roma I<sup>1244</sup>.

*Ad. ex.* se firma un contrato de compraventa de aeronaves entre el fabricante Airbus, que aunque es un fabricante europeo está constituida como una sociedad francesa y la aerolínea Air France, también francesa, en la que todos los elementos del contrato están relacionados con Francia, incluida la entrega de las aeronaves, que se lleva a cabo en la ciudad gala de Toulouse, pero sin embargo las partes fijan una cláusula en la que establecen que la ley que rige dicho contrato es la ley inglesa. En este caso, se trataría de un contrato de compraventa de aeronaves objetivamente interno en el que el único elemento extranjero es la ley elegida por las partes para que regule su contrato, también denominados, como ya se ha visto anteriormente, como contratos subjetivamente internacionales. Pues bien, en tales casos, aunque la elección de ley es válida, los efectos de dicha elección de ley realizada por las partes serán limitados o recortados, porque es de aplicación el art. 3.3 del Reglamento Roma I, que establece que la elección de una Ley extranjera, en el ejemplo la Ley inglesa, no impedirá la aplicación de las disposiciones de la Ley de ese otro país, es decir la Ley francesa, que no puedan excluirse mediante acuerdo. Por lo tanto, se aplicarán al contrato de compraventa de aeronaves subjetivamente internacional las disposiciones imperativas del Derecho del país con el que el contrato está objetivamente vinculado, en el ejemplo el Derecho francés<sup>1245</sup>. Pero estas disposiciones que no pueden excluirse mediante acuerdo son distintas de normas “internacionalmente imperativas” o “Leyes de policía” recogidas en el art. 9 del Reglamento Roma I, tal y como establece el Considerando 37, que protegen y defienden los intereses públicos o colectivos, y que son aplicables a todo contrato internacional con independencia de la Ley elegida por las partes<sup>1246</sup>.

Aunque en nuestra opinión, el Reglamento Roma I no debería haber limitado los efectos de la ley elegida por las partes, puesto que tal y como se desprende del Considerando (11), la autonomía de la voluntad conflictual de las partes es fundamental en el desarrollo de un sistema de normas de conflicto en materia de contratos<sup>1247</sup>. La razón de que el legislador europeo desarrollara el art. 3.3

---

<sup>1244</sup> B. AUDIT, *Droit international privé*, Economica, París, 4ª ed., 2006, p. 656.

<sup>1245</sup> P. LAGARDE, “Le nouveau droit international privé des contrats après l’entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980”, *RCDIP*, 1991, pp. 287-340.

<sup>1246</sup> Considerando (37) Reglamento Roma I.

<sup>1247</sup> En opinión de cierta doctrina, el Reglamento Roma I debería haber prohibido la elección de Ley por las partes en los casos de contratos objetivamente internos, que deben incorporar por referencia el contenido material de la Ley extranjera a su contrato, si quieren que el contenido de dicha ley rija su contrato; lo cual no deja de resultar cuanto menos paradójico (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 793).

del Reglamento Roma I era evitar que se pudiese producir un “fraude de Ley internacional”, es decir, que si el contrato de compraventa de aeronaves civiles está objetivamente vinculado con un solo país –como ocurría en el ejemplo antes indicado–, con dicho precepto se trata de evitar que las partes vinculen artificialmente dicho contrato con otro país y eviten la aplicación de la Ley del otro país en el que el contrato produce sus efectos sustanciales<sup>1248</sup>.

Por lo menos, esta solución recogida en el art. 3.3 del Reglamento Roma I sintoniza bien con la economía globalizada actual, porque permite que las partes puedan someter sus contratos de compraventa internacional objetivamente internos a Leyes extranjeras debido a los intereses de las empresas firmantes, siempre con los límites citados<sup>1249</sup>. Lo cual también lleva a que las empresas que realizan operaciones tanto a nivel interno como internacional, como es el caso de Airbus y Boeing, puedan estandarizar el régimen jurídico de sus contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, ya se trate de contratos objetivamente internos y subjetivamente internacionales o sean contratos objetivamente internacionales. Sin embargo, esta solución a nuestro entender es una solución por decirlo de alguna manera una solución “a medias”, porque si la economía en la actualidad es global, lo será más en el futuro, por lo que el hecho de limitar los efectos de la Ley extranjera elegida por las partes cuando se trate de contratos y en nuestro caso, de compraventa internacional de aeronaves civiles objetivamente internos, no resulta práctico puesto que el mundo de la contratación tiende a la internacionalización. Esto complica, en vez de facilitar, la forma de operar de las empresas globales, puesto que tienen que conocer que si el contrato es objetivamente interno, la Ley extranjera elegida para regular su contrato va a tener efectos limitados, mientras que si se trata de un contrato objetivamente internacional, dicha ley va a desplegar todos sus efectos.

En este sentido, es importante señalar que el momento en el que se debe valorar si el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles tiene elementos objetivos conectados con un país o con varios, es aquél en el que se realiza la elección de ley por parte de los contratantes. Para la aplicación del art. 3.3 del Reglamento Roma I se exige que todos los elementos del contrato de compraventa internacional estén localizados en un Estado miembro distinto de aquél cuya Ley ha sido elegida por las partes, así que si dicho contrato presenta vínculos con varios Estados en el momento en que las partes realizan su elección de Ley, el art. 3.3 del Reglamento Roma I no es aplicable y la ley elegida tendrá todos sus efectos; de forma que no serían de aplicación las normas

---

<sup>1248</sup> P. MAYER / V. HEUZE, *Droit international privé*, París, Montchrestien, 8ª ed., 2004, p. 518.

<sup>1249</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 792.

imperativas del país con el que, en el futuro o en el pasado, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles estaba exclusiva y objetivamente vinculado<sup>1250</sup>.

**395.** En esta misma línea, se deben analizar separadamente también los contratos de compraventa internacional objetivamente vinculados con la Unión Europea, pero en los que la Ley elegida por las partes para regular dicho contrato es la ley de un tercer Estado, como pudiera ser *ad. ex.* un contrato de compraventa de aeronaves entre el fabricante Airbus, sociedad francesa, y la aerolínea alemana Lufthansa, en la que todos los elementos del contrato están relacionados con la Unión Europea, incluida la entrega de las aeronaves, que se lleva a cabo en la ciudad gala de Toulouse, pero sin embargo las partes fijan una cláusula de elección de ley a favor de la Ley de Nueva York. Pues bien, el art. 3.4 del Reglamento Roma I indica que cuando se trata de un contrato objetivamente vinculado con la Unión Europea, pero la ley elegida no es la Ley de ningún Estado miembro, dicha ley es válida y rige el contrato, pero los efectos de dicha elección también son limitados, puesto que siguen siendo de aplicación las “disposiciones de la Unión Europea” que sean imperativas y que sean aplicables al contrato en cuestión, tal y como se apliquen en el Estado miembro del foro<sup>1251</sup>.

En consecuencia, el contrato objetivamente vinculado con la Unión Europea puede estar afectado por disposiciones imperativas contenidas en el Reglamento Roma I –o en cualquier otro Reglamento-, en cuyo caso, como dicho instrumento es único en todos los Estados miembros, las disposiciones del mismo “que no puedan excluirse mediante acuerdo de las partes” se aplicarán al contrato. Pero el contrato objetivamente vinculado con la Unión Europea, también puede estar afectado por disposiciones imperativas recogidas en Directivas de la Unión Europea, en cuyo caso, como en cada Estado pueden ser desarrolladas de manera distinta, el art. 3.4 aclara que serán aplicables al contrato las disposiciones que no puedan excluirse mediante acuerdo contenidas en la Ley del Estado cuyos tribunales conocen del asunto, y que desarrollan en ese Estado miembro, los preceptos de esa Directiva<sup>1252</sup>.

---

<sup>1250</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 792.

<sup>1251</sup> También está recogido en el Considerando (15) Reglamento Roma I.

<sup>1252</sup> El que se haya optado por que sea la Ley del foro la que desarrolle la Directiva, ha sido criticada por algunos autores puesto que mediante la elección de Ley de un tercer Estado se puede estar favoreciendo un “*Forum Shopping*” residual en favor de la aplicación de la Ley de un Estado miembro concreto. Pero para desechar esta idea, se debe aclarar que todas las Leyes de los Estados miembros que desarrollan Directivas de la Unión Europea son ajustadas al Derecho de la Unión Europea, por lo que al legislador europeo le es indiferente cuál es la Ley del Estado miembro que resulta aplicable, porque sea la que sea, va a aplicar la normativa imperativa de la Directiva de la Unión Europea que sean aplicables al contrato en cuestión, en nuestro caso a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 793).



Al igual que sucedía con el art. 3.3 del Reglamento Roma I, el precepto recogido en el art. 3.4 del Reglamento Roma I pretende ser un mecanismo de lucha contra el fraude de Ley al Derecho de la Unión Europea<sup>1253</sup>. De tal manera que si el contrato está objetivamente vinculado con la Unión Europea, la elección de la ley de un tercer Estado para provocar una conexión artificial con un tercer Estado y evitar la aplicación del Derecho de la Unión Europea, no se puede permitir cuando se trata de un situación exclusivamente vinculada con la Unión Europea. Por esta razón, aunque la elección de ley de ese tercer Estado es válida, sus efectos están limitados y siguen siendo de aplicación las disposiciones del Derecho de la Unión Europea que no pueden excluirse mediante acuerdo de las partes.

Sin embargo, en nuestra opinión la elección de la Ley de un tercer Estado debería desplegar todos sus efectos como si se tratara de la elección de ley de un Estado miembro, porque como ya se ha dicho antes, el principio de la autonomía de la voluntad conflictual debe respetarse independientemente de que el contrato esté objetivamente vinculado con la Unión Europea o no lo esté. Para las empresas globales como Airbus o Boeing, que realizan multitud de operaciones internacionales, implica tener que diferenciar los contratos de compraventa internacional objetivamente vinculados con la Unión Europea de los que no lo están. Todo ello como consecuencia de que aunque la elección de la ley de un tercer Estado, como en el ejemplo anterior la del Estado de Nueva York, es válida y rige el contrato, sin embargo, las normas imperativas de las disposiciones de la Unión Europea que resulten aplicables a dicho contrato de compraventa son también de aplicación, en concreto la normativa imperativa de las leyes del Estado cuyos tribunales conocen del asunto -que desarrollan las Directivas que sean aplicables al contrato en cuestión- o del Reglamento Roma I. Por eso se dice que las situaciones contractuales, como son los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, que se encuentran en el ámbito del Derecho Privado sustantivo de la Unión Europea constituyen una especie de fortaleza, conocida como “*Fortress Europa*”, desde el punto de vista jurídico, ya que siempre se aplica a estos casos el Derecho de la Unión Europea<sup>1254</sup>.

b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley

---

<sup>1253</sup> P. LAGARDE, “Remarques sur la proposition de règlement sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)”, *RCDIP*, 2006, p. 337.

<sup>1254</sup> U. MAGNUS/ P. MANKOWSKI, “The Green Paper on a Future Rome I Regulation - On the Road to a Renewed European Private International Law of Contracts”, *Zeitschrift für Vergleichende Rechts-wissenschaft*, 2004, núm. 103, pp. 132-133.

**396.** En los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles las partes suelen pactar la ley aplicable a su contrato, sobre todo si se trata de aeronaves nuevas. Ahora bien, podría suceder que las partes no hubieran pactado la ley aplicable al contrato o que no fuese válida la elección de ley pactada por las partes. En cuyo caso, las disposiciones del art. 3 no serían de aplicación, por lo que se pasaría a los siguientes puntos de conexión, recogidos en el art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1255</sup>. El art. 4 del Reglamento Roma I tiene una estructura en cascada o en escalera, con cuatro preceptos, de manera que si no se cumple el primer requisito para la aplicación del primer precepto, se pasa al siguiente requisito y así sucesivamente.

Si el contrato de compraventa internacional puede calificarse como uno de los ocho tipos de contratos que se enumeran en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, el legislador establece directamente en ese artículo la Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. A falta de una ley elegida por las partes o de una elección de ley válida, el art. 4.1 del Reglamento Roma I indica directamente la ley estatal aplicable a ocho tipos diferentes de contratos<sup>1256</sup>. Por lo tanto, lo relevante para determinar la Ley aplicable en virtud del art. 4.1 del Reglamento Roma I es el tipo de contrato, si es un contrato de compraventa, de prestación de servicios, de arrendamiento, etc. y no las circunstancias de la relación contractual, es decir la residencia habitual, la nacionalidad de las partes, la ejecución del contrato, etc. –criterios que por otro lado, sí que son los utilizados para determinar la competencia judicial internacional en el Reglamento 1215/2012-, ni tampoco la cantidad y calidad de las prestaciones que deben llevar a cabo los contratantes<sup>1257</sup>.

El art. 4.1.a) del Reglamento Roma I regula expresamente los contratos de compraventa de mercaderías, y establece que la ley aplicable a los mismos será la ley del Estado de la residencia habitual del vendedor<sup>1258</sup>. Por lo tanto, será la ley de la residencia habitual del vendedor o de la empresa vendedora de aeronaves la que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves, si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas o la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas, en la mayoría de los casos.

---

<sup>1255</sup> Considerando (19) Reglamento Roma I.

<sup>1256</sup> P. LAGARDE, “Remarques sur la proposition de règlement sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)”, *RCDIP*, 2006, p. 333.

<sup>1257</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2013, p. 736.

<sup>1258</sup> Art. 4.1.a) Reglamento Roma I.

**397.** Como los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles están dentro de los ocho tipos de contratos regulados en el art. 4.1.a), no se pasaría al siguiente punto de conexión, recogido en el art. 4.2 del Reglamento Roma I. Dicho precepto, establece que en el supuesto de que el contrato no se encuadrara dentro de los ocho tipos de contratos establecidos en el art. 4.1 del Reglamento Roma I o si el contrato fuese una combinación de algunos de estos ocho contratos típicos, el contrato se regirá por la ley de la residencia habitual de la parte que debe llevar a cabo la prestación característica<sup>1259</sup>.

Lo relevante para determinar la ley aplicable conforme al art. 4.2 del Reglamento Roma I no es el tipo de contrato, es decir si es un contrato de compraventa, de permuta, etc., ni tampoco las circunstancias de la relación contractual, como pudiera ser el lugar de ejecución o negociación, sino la cantidad y calidad de las prestaciones que han de realizar los contratantes dentro del contrato que han firmado.

Sin embargo, si fuera de aplicación el art. 4.2 del Reglamento Roma I a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, dicho precepto nos llevaría a la misma ley reguladora del contrato que el 4.1.a), porque en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles la prestación característica es la compraventa, luego la ley que regiría este contrato sería la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves, si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas o la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas. Pero al cumplirse el requisito para la aplicación del art. 4.1, es decir que el contrato de compraventa internacional de aeronaves se encuadra dentro de los ocho tipos de contratos, en concreto el recogido en el art. 4.1.a), no se puede pasar al siguiente criterio para la aplicación del art. 4.2 del Reglamento Roma I. En consecuencia, no se va a profundizar en el estudio de este precepto que sería pertinente realizar, en el caso de se tratara de un contrato que no estuviera en la lista de los ocho contratos o fuera una combinación de varios de los ocho contratos contemplados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, pero se debe de puntualizar que en este último caso, la prestación característica debería determinarse en función del centro de gravedad de dicho contrato, tal y como se desprende del Considerando (19) del Reglamento Roma I.

**398.** Siguiendo con el art. 4 del Reglamento Roma I, si el contrato de compraventa de aeronaves civiles no perteneciese a ninguno de los ocho tipos de contratos relacionados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I y además tampoco fuese posible precisar la ley de la residencia habitual del

---

<sup>1259</sup> Art. 4.2 Reglamento Roma I.

prestador característico (art. 4.2 del Reglamento Roma I), entonces la ley que regirá el contrato sería la Ley del país con el que el contrato presente los vínculos más estrechos, en virtud del art. 4.4 del Reglamento Roma I<sup>1260</sup>.

Pero como el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles es uno de los ocho tipos de contratos recogidos en el art. 4.1 del Reglamento Roma I, la disposición recogida en el art. 4.4 del Reglamento Roma I no va a ser de aplicación, como sucede con el precepto del art. 4.2 del Reglamento Roma I, por lo que al igual que el art. 4.2 tampoco será estudiado en profundidad el contenido de la denominada “cláusula de cierre” del art. 4.4 del Reglamento Roma I. Sólo añadir que para determinar la ley aplicable al contrato bajo dicho precepto lo importante no es el tipo de contrato, es decir si es un contrato de prestación de servicios, de arrendamiento, etc., ni tampoco exclusivamente la cantidad y la calidad de las prestaciones que se comprometen a llevar a cabo los contratantes, sino todas las circunstancias de la relación contractual, tales como la residencia y nacionalidad de las partes, el lugar de ejecución o de celebración del contrato, la cantidad y la calidad de las prestaciones derivadas del contrato, etc<sup>1261</sup>.

Aclarar en este sentido que sí que entrarían dentro de los contratos a los que les sería de aplicación el precepto 4.4 del Reglamento Roma I, otras figuras contractuales como las “*Contractual Letter of Intent*”, en español denominados contratos preparatorios, preliminares o precontratos, que pueden acompañar a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1262</sup>. Pero serán estudiadas al abordar la ley aplicable a los grupos de contratos en relación a una operación de *leasing*.

**399.** Por último, a pesar de lo dicho anteriormente y siempre que no se haya producido una elección de ley por las partes -puesto que la ley elegida prevalecería-, si del conjunto de circunstancias que rodean al contrato se desprende claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado distinto del indicado en los artículos 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I, en estas situaciones el contrato quedará regulado por la Ley de este otro país, en virtud del art. 4.3 del Reglamento Roma I<sup>1263</sup>.

En consecuencia, si no una existe elección de ley válida, el art. 4.1 del Reglamento Roma I nos indica que, en principio el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles estará

---

<sup>1260</sup> Art. 4.4 Reglamento Roma I.

<sup>1261</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 804.

<sup>1262</sup> Como se verá al analizar los ejemplos de los contratos de compraventa de aeronaves civiles, se redactan muchas “*Letter of Intent*”, cuya ley aplicable vendría determinada por el art. 4.4 del Reglamento Roma I, que nos lleva a la ley del Estado con el que el contrato presente vínculos más estrechos, siempre que las partes son hayan pactado la ley aplicable al contrato, porque en ese caso, sería la ley elegida por las partes la que regularía las citadas “*Letter of Intent*”.

<sup>1263</sup> Art. 4.3 Reglamento Roma I.

regulado por la ley de la residencia habitual del fabricante o de la aerolínea vendedora de aeronaves, dependiendo de si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas o usadas respectivamente. Sin embargo, si se puede determinar de forma manifiesta que existe una vinculación sustancial y real del contrato con otro Estado, será la ley de ese otro país la que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, sea éste de aeronaves nuevas o usadas.

Como se ha señalado antes, parece lógico que haya más probabilidad de que opere esta “cláusula de excepción” si el contrato de compraventa internacional es de aeronaves usadas que si el contrato de compraventa internacional es de aeronaves nuevas, porque precisamente el contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas puede llegar a presentar vínculos con más países que el de aeronaves nuevas. Con el objeto de verificar este extremo, se analizará la denominada “cláusula de excepción” recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I. Sólo anticipar que al igual que sucede con la “cláusula de cierre” del art. 4.4 del Reglamento Roma I, la ley aplicable se determina mediante un análisis de todas las circunstancias de la situación contractual, desde la residencia y la nacionalidad de las partes, pasando por el lugar de ejecución y el lugar de celebración, llegando hasta la calidad y la cantidad de las prestaciones derivadas del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1264</sup>.

**400.** El art. 4.1 –al igual que sucede con el art. 4.2- del Reglamento Roma I determina la ley que rige los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles con arreglo a una norma de conflicto rígida, pues el objetivo del legislador de la Unión Europea es garantizar “la seguridad jurídica en el espacio judicial europeo”, tal y como se recoge el Considerando 16 del Reglamento Roma I<sup>1265</sup>. Por lo que no se han utilizado para establecer la ley aplicable a los contratos, en nuestro caso a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, como solución general, los puntos de conexión flexibles o criterios abiertos que necesitan ser concretados por un tribunal y que se inspiraban en el “principio de proximidad”. De hecho, el “principio de proximidad” ha desaparecido del art. 4 del Reglamento Roma I como “principio general” para determinar la ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley válida, puesto que el antiguo art. 4.1 del Convenio de Roma de 1980 que indicaba que, en todo caso, finalmente el contrato iba a estar sujeto a la Ley del Estado con el que el contrato presentase vínculo más estrechos, no ha sido incluido en

---

<sup>1264</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 805.

<sup>1265</sup> Considerando (16) Reglamento Roma I.

el art. 4 del Reglamento Roma I<sup>1266</sup>. En consecuencia, los puntos de conexión del art. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I son puntos de conexión rígidos que concretan de modo matemático la Ley aplicable al contrato, sea o no sea la ley del país más estrechamente vinculado con el mismo<sup>1267</sup>.

Por otro lado, en el art. 4.3 –así como el art. 4.4- del Reglamento Roma I, se descarta la norma de conflicto rígida y se recurre a la ley del país más estrechamente vinculado con el contrato, en nuestro caso el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. Luego, el “principio de proximidad” desempeña un papel, aunque no muy importante dentro del art. 4 del Reglamento Roma I, que se refleja en tres disposiciones<sup>1268</sup>. En primer lugar, el principio de proximidad opera en casos “residuales” o “subsidiarios” -entre los que no está el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles- como una cláusula de cierre en la determinación de la ley aplicable, en virtud del art. 4.4 del Reglamento Roma I, es decir para los supuestos en que no es posible aplicar las disposiciones de los arts. 4.1 y 4.2 de dicho instrumento internacional. En segundo lugar, el principio de proximidad opera para saber cuál es la ley reguladora de los contratos en casos excepcionales, que son aquéllos en los que si del conjunto de circunstancias que rodean al contrato, en nuestro caso de compraventa internacional de aeronaves civiles, es evidente que dicho contrato tiene vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del indicado por los arts. 4.1 o 4.2 del Reglamento Roma I, en base al art. 4.3 del mismo instrumento internacional. En estos casos extraordinarios lo que sucede es que el punto de conexión de los arts. 4.1 o 4.2 del Reglamento Roma I ha perdido valor conflictual y se ha convertido en un dato sin importancia que no ayuda a las partes a predecir la Ley aplicable a su contrato<sup>1269</sup>. Por último, el principio de proximidad está en algunas normas de conflicto del art. 4.1, que en su mayoría recoge normas rígidas, salvo excepciones que no se verán en detalle aquí porque no tienen relación con el presente trabajo pero que se proceden a enumerar: el contrato que tengan por objeto un derecho real inmobiliario o el contrato de arrendamiento de un bien inmueble se regirá por la ley del país donde esté situado es bien inmueble (art. 4.1.c) del Reglamento Roma I), el contrato de arrendamiento de un bien inmueble celebrado con fines de uso personal para un período máximo de seis meses

---

<sup>1266</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 805.

<sup>1267</sup> L. RADICATI DI BROZOLO/ F. SALERNO, “Verso un nuovo diritto internazionale privato dei contratti in Europa”, en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, p. 5.

<sup>1268</sup> B. CORTESE, “La proposta di regolamento «Roma I»: spunti critici sul collegamento obiettivo e rapporti con le convenzioni di diritto internazionale privato uniforme”, en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, pp. 41-49.

<sup>1269</sup> Como el principio de proximidad opera sólo en casos excepcionales y extraordinarios, se puede decir que el art. 4.3 del Reglamento Roma I ahora recoge una cláusula de excepción y no una cláusula de escape, como sucedía en el Convenio de Roma de 1980 (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 805).

consecutivos se regirá por la ley del país donde el propietario tenga su residencia habitual, siempre que el arrendatario sea un persona física y tenga su residencia habitual en ese mismo país (art. 4.1.d) del Reglamento Roma I), el contrato de venta de bienes mediante subasta se regirá por la ley del país donde tenga lugar la subasta si dicho lugar puede determinarse (art. 4.1.g) del Reglamento Roma I) y los contratos relativos a instrumentos financieros celebrados en mercados regulados se regirán por la Ley que regula dicho mercado (art. 4.1.h) del Reglamento Roma I).

**401.** A continuación se van a analizar los preceptos del art. 4 Reglamento Roma I que serían de aplicación para determinar la ley reguladora del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, siempre en defecto de que las partes hayan pactado una ley válida para que rija el contrato en cuestión. Los preceptos pues que nos interesan son los arts. 4.1.a) y 4.3 del Reglamento Roma I, que nos llevan a la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves o aerolínea vendedora de aeronaves, y a la ley del Estado con el que el contrato de compraventa internacional de aeronaves presenta vínculos más estrechos respectivamente, pero reiteramos que son aplicables sólo en defecto de elección por las partes de una ley válida.

a') *Los ocho tipos de contratos: El contrato de compraventa de mercaderías*

**402.** A falta de elección de ley, se debe proceder a determinar si el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se puede catalogar dentro de los ocho tipos de contratos (“*the list system*”), en virtud del art. 4.1. del Reglamento Roma I. En cuyo caso, el precepto designa de manera rígida y automática la Ley aplicable al contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. El art. 4 del Reglamento Roma I establece la ley aplicable a los siguientes tipos de contratos:

a) El contrato de compraventa de mercaderías se regirá por la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual.

b) El contrato de prestación de servicios se regirá por la ley del país donde el prestador del servicio tenga su residencia habitual.

c) El contrato que tenga por objeto un derecho real inmobiliario o el arrendamiento de un bien inmueble se regirá por la ley del país donde esté situado el bien inmueble.

d) No obstante lo dispuesto en la letra c), el arrendamiento de un bien inmueble celebrado con fines de uso personal para un período máximo de seis meses consecutivos se regirá por la ley del país donde el propietario tenga su residencia habitual, siempre que el arrendatario sea una persona física y tenga su residencia habitual en ese mismo país.

e) El contrato de franquicia se regirá por la ley del país donde el franquiciado tenga su residencia habitual.

f) El contrato de distribución se regirá por la ley del país donde el distribuidor tenga su residencia habitual.

g) El contrato de venta de bienes mediante subasta se regirá por la ley del país donde tenga lugar la subasta, si dicho lugar puede determinarse.

h) Los contratos relativos a instrumentos financieros celebrados en mercados regulados, se regirán por la Ley que regula dicho mercado regulado.

Por lo tanto, sería el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I el precepto que será de aplicación para determinar la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, pues el contrato de compraventa es el primero de la lista de los ocho contratos y de él se deduce que será la ley de la residencia habitual del vendedor o de la empresa vendedora la que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. En definitiva, la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves, si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas o la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora u otra compañía, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas<sup>1270</sup>.

**403.** Ahora bien, lo que parece evidente es que con el punto de conexión residencia habitual del vendedor se favorece a una de las partes, como con la mayoría de los preceptos del art. 4.1 del Reglamento Roma I. El hecho de que la compraventa de aeronaves se rija por la Ley de la residencia habitual del vendedor favorece al vendedor más que al comprador, pues para el vendedor, que es o bien el fabricante o la aerolínea, contratar con arreglo a “su Ley” le supone costes conflictuales reducidos, es decir pocos costes de información y de comportamiento. Sin embargo, para el comprador, que es la aerolínea, le perjudica porque puede que no conozca la Ley del vendedor, de forma que deberá informarse sobre dicha Ley, lo cual le supone costes conflictuales altos. La razón de ser de este “*favor conflictual*” es difícil de entender, por lo que ha sido criticado por parte de la doctrina<sup>1271</sup>.

Determinados autores consideran que al elegir la ley aplicable al contrato de manera rígida por “tipos contractuales”, sin tener en cuenta las conexiones del contrato con los distintos países, se

---

<sup>1270</sup> Art. 4.1.a Reglamento Roma I.

<sup>1271</sup> P. LAGARDE, “Remarques sur la proposition de règlement sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)”, *RCDIP*, 2006, pp. 339-340; M.-E. ANCEL, “Les contrats de distribution et la nouvelle donne du règlement Rome I”, *RCDIP*, 2008, pp. 561-579.



privilegia a una de las partes de forma caprichosa<sup>1272</sup>. *Ad. ex.* si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas, entre el fabricante europeo Airbus y la aerolínea española Iberia, si las partes no pactan otra ley para que rija su contrato, éste quedará regulado por la ley de la sede del fabricante, que sería la ley francesa; en cuyo caso con este punto de conexión se está beneficiando al fabricante de aeronaves, cuyos conflictuales son reducidos, y se está perjudicando a la aerolínea, que además en este caso es la parte débil en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1273</sup>. En el caso de que se trate de un contrato de compraventa de aeronaves usadas, donde las partes en el contrato son dos aerolíneas, *ad. ex.* un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre Lufthansa, aerolínea alemana, como vendedora y Air France, aerolínea francesa, como compradora, ya no se podría hablar de parte débil, porque se trata de dos aerolíneas y se podría afirmar en principio que no existe una parte débil, así que la ley de la sede de la empresa vendedora, Lufthansa, es decir la ley alemana, privilegia caprichosamente a la empresa vendedora, pero no se puede afirmar que sea la parte débil.

Este punto de conexión además, es totalmente opuesto al “principio de autoresponsabilidad del contratante” establecido por algunos autores, por el cual si el vendedor, sobre todo en el caso de que sea el fabricante, va a otro país a ofrecer aeronaves a un comprador de ese otro país, resulta que el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles se regirá por el derecho de la sede del fabricante, cuando resulta que es el fabricante el que se ha desplazado a otro país y ha hecho la inmersión en el mercado extranjero, con lo cual puede prever que se le aplique la ley extranjera a su contrato de compraventa de aeronaves civiles<sup>1274</sup>. *Ad. ex.* cuando el fabricante de aeronaves Airbus realiza una inmersión en el mercado árabe, en concreto en Emiratos Árabes, para ofrecer sus aeronaves buscando nuevos clientes, Airbus se arriesga a que en caso de que se firme un contrato de compraventa de aeronaves con Emirates -una aerolínea de Emiratos Arabes-. la ley que pueda regular su contrato sea la ley de Emiratos Árabes, pero contra cualquier previsión por las partes de la ley aplicable a su contrato, la ley que regirá su contrato será la ley francesa, que corresponde a la ley de la sede de Airbus<sup>1275</sup>. Por eso, también se puede afirmar que este punto de conexión no tiene

---

<sup>1272</sup> L.-F. CARRILLO POZO, “La ley aplicable al contrato en defecto de elección: un análisis a través de la jurisprudencia”, *Poder Judicial*, núm. 74, 2004, p. 44.

<sup>1273</sup> Si bien es cierto que en el precepto 4.1.e) que recoge la ley aplicable a los contratos de franquicia, se beneficia a la parte más débil en el contrato, el franquiciado, pues la ley que rige estos contratos a falta de una elección de ley válida es la ley del país donde el franquiciado tiene su residencia habitual.

<sup>1274</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 807.

<sup>1275</sup> Siempre y cuando las partes no hayan pactado en el contrato una ley válida que rija su contrato de compraventa internacional de aeronaves, puesto que en esos casos será la ley elegida por las partes la que rija su contrato, que como ya se ha dicho en numerosas ocasiones, es lo que suelen hacer las partes al negociar sus contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles.

en cuenta el “principio de previsibilidad por las partes” de la Ley aplicable al contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles.

**404. Concepto de compraventa de mercaderías.** Aunque se ha anticipado que el Reglamento Roma I va a ser de aplicación para determinar la ley aplicable a los contratos de compraventa de aeronaves civiles, siempre que se cumplan los ámbitos de aplicación del Reglamento Roma I, habría que definir brevemente lo que debe entenderse por “compraventa de mercaderías”. Evidentemente no todas las transacciones comerciales que se producen entre el fabricante de aeronaves y la aerolínea compradora -en el caso de aeronaves nuevas- o entre las dos aerolíneas -en el caso de que se trate de aeronaves usadas- se pueden definir como compraventas, sino que sobre todo en el caso de que el objeto de la transacción sean las aeronaves usadas, pueden realizarse otros tipos de contratos como el de permuta, el de fletamento, el de arrendamiento con tripulación o sin tripulación u otros.

El concepto de “compraventa de mercaderías” es propio del Reglamento Roma I, por lo que no debe extraerse del Derecho nacional de ninguno de los Estados miembros en concreto. La mejor definición que resume lo que se debe entender por contrato de compraventa de mercaderías es la siguiente: “*el contrato sinalagmático en cuya virtud una parte entrega a la otra parte la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio*”, y estos requisitos se cumplen en los contratos de compraventa internacional de aeronaves que se estudian en el presente trabajo<sup>1276</sup>.

En cuanto a la precisión del término de mercaderías debe considerarse como “mercaderías” los bienes muebles corporales, estando incluidos en dicho término, entre otras muchas mercancías, los buques, las embarcaciones, los aerodeslizadores y las aeronaves, concepto este último que como ya se ha dicho en reiteradas ocasiones están excluidas de la Convención de Viena de 1980, tal y como se recoge en su art. 2.e<sup>1277</sup>.

---

<sup>1276</sup> E. CASTELLANOS RUIZ E. CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa Internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, p. 192; E. CASTELLANOS RUIZ, “El Convenio de Roma de 1980 ante los tribunales españoles, Balance de 15 años de vigencia”, en A.-L. CALVO CARAVACA / E. CASTELLANOS RUIZ (dirs.), *La Unión Europea ante el Derecho de la Globalización*, Colex, Madrid, 2008, pp. 121-188. No se ha extraído el término de compraventa de mercaderías empleado por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I del texto de la Convención de Viena de 1980 porque en primer lugar, el Reglamento Roma I no lo ha establecido expresamente, como sí lo ha hecho respecto de otros instrumentos para precisar ciertos conceptos jurídicos. Y en segundo lugar, porque como no lo afirma expresamente supondría la aplicación de un concepto contenido en un Convenio internacional a Estados que no son parte de dicho Convenio, como a Portugal, aunque dicho convenio no contiene una definición del concepto de “contrato de compraventa de mercaderías” (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 810-811).

<sup>1277</sup> Sin embargo, en otros instrumentos internacionales al igual que el Reglamento Roma I es aplicable a las aeronaves. Este es el caso de la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, DO núm. L 171, 7 julio 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo, que en su art. 1.2.b) establece que cualquier bien mueble corpóreo se calificará como “bien de consumo”, con algunas excepciones entre las que no están las aeronaves civiles.

Respecto de los tipos de compraventas a los que se aplica el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, se puede afirmar que se aplica a todos los tipos de compraventa, ya sea ésta una compraventa en feria, de plaza a plaza, a distancia o a plazos, entre otras muchas más modalidades de compraventa, pero se citan éstas porque quizás son los que más se utilizan para la adquisición de las aeronaves<sup>1278</sup>.

**405.** Ahora bien, se suscitan dudas respecto de si un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en el que además se produce una prestación de un servicio, se trata en realidad de un contrato de compraventa o se trata de una prestación de servicios. Cuando la aerolínea pretender adquirir un número determinado de aeronaves nuevas al fabricante, Airbus o Boeing, lo habitual es que se fabriquen bajo pedido con las especificaciones de la aerolínea, en cuyo caso se podría plantear la cuestión de si este contrato debería ser considerado como un contrato de prestación de servicios.

Al respecto, el Considerando (17) del Reglamento Roma I establece expresamente que los conceptos de venta de mercaderías y de prestación de servicios deben interpretarse del mismo modo que lo hace el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, aspecto que se ha desarrollado extensamente al tratar el foro especial por razón de la materia en el Reglamento 1215/2012 en el apartado de la competencia judicial internacional.

Por apuntar brevemente las principales ideas, mencionar que los contratos de compraventa de mercaderías que deban de fabricarse o producirse previamente y en relación con los que el comprador formula determinadas exigencias respecto de la obtención, la transformación y la entrega de tales mercancías, como sucede con los contratos de compraventa internacional de aeronaves nuevas, constituyen efectivamente contratos de compraventa internacional de mercancías, tal y como se desprende de diversas disposiciones del Derecho de la Unión y del Derecho internacional como son: el art. 1.4 de la Directiva 1999/44, los contratos de suministro de bienes de consumo que hayan de fabricarse o producirse se considerarán contratos de compraventa; el art. 3.1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, establece que se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción; y por último, el art. 6.2 de la Convención de las Naciones Unidas de Nueva York, de 14 de junio de 1974, sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, que establece

---

<sup>1278</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 811.

que se equiparán a las compraventas los contratos de suministro de objetos mobiliarios corpóreos que hayan de ser manufacturados o producidos, a menos que la parte que los encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción<sup>1279</sup>.

Sin embargo, cuando el comprador suministra con anterioridad la totalidad o la mayor parte de los materiales con los que se fabrica la mercancía, esto puede suponer un indicio para que el contrato sea calificado como un contrato de prestación de servicios y no como un contrato de compraventa de mercaderías y viceversa. Como en el caso de la adquisición de aeronaves nuevas por parte de una aerolínea al fabricante esta práctica no se observa, el contrato que refleja dicha transacción será calificado como un contrato de compraventa de aeronaves civiles y no de prestación de servicios<sup>1280</sup>.

En este mismo sentido, se debe resaltar que la responsabilidad del proveedor también es un factor que debe considerarse para calificar la obligación característica del contrato en cuestión. Por lo tanto, si el vendedor es responsable de la calidad y conformidad de las mercancías con el contrato, esto nos llevaría a calificar el contrato como contrato de compraventa de mercaderías - como sucede con los contratos de compraventa de las aeronaves nuevas-, mientras que si el vendedor es responsable de realizar una ejecución correcta basándose en las instrucciones realizadas por el comprador, tal circunstancia nos llevaría a calificar el contrato como de prestación de servicios<sup>1281</sup>.

Por lo tanto, en el caso de que se trate de la adquisición de aeronaves nuevas por parte de una aerolínea a un fabricante de aeronaves, éste será calificado como un contrato de compraventa de aeronaves y no de prestación de servicios, puesto que aunque evidentemente existe fabricación previa, el comprador no suministra ningún tipo de material y no interviene en la calidad y conformidad de la aeronave, de acuerdo con el contrato.

Este problema no se plantea cuando se trata de adquisiciones de aeronave usadas, ya que al no existir fabricación previa, los contratos que recojan dichas adquisiciones de aeronaves usadas serán calificados en principio como contratos de compraventa<sup>1282</sup>.

---

<sup>1279</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 34-37.

<sup>1280</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartados 40-41.

<sup>1281</sup> STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255, apartado 42.

<sup>1282</sup> Se establece en principio porque en algunos contratos para al adquisición de aeronaves usadas pueden añadirse otras obligaciones al comprador que pudiesen hacer cambiar la calificación del contrato de compraventa a un contrato de prestación de servicios, aunque no parece probable.

**406.** Están excluidos del concepto de compraventa de mercaderías, diversos grupos de contratos, de los cuales se van a citar por tener relación con el presente trabajo, los contratos mixtos o complejos que están formados por elementos procedentes de una compraventa y de otros contratos. Estos contratos mixtos o complejos se rijen o bien por la Ley designada por el art. 4.2 del Reglamento Roma I, que regula los contratos que no forman parte de la lista de los ocho contratos, pero que poseen una prestación característica, o bien por el art. 4.1.b del Reglamento Roma I, que regula los contratos de prestación de servicios. Pues bien los contratos de *leasing* con opción a compra no son considerados contratos de compraventa de mercaderías en el sentido del art. 4.1 del Reglamento Roma I<sup>1283</sup>.

También es importante aclarar que los contratos que recaen sobre bienes muebles corporales, pero que no son compraventas, tampoco estarían dentro del concepto de compraventa de mercaderías, como parece lógico por otro lado, siendo este el caso de los contratos de permuta, llamados también “*countertrade*”. Así pues, los contratos de banalización de aeronaves, por el que dos aerolíneas se intercambian sus respectivas aeronaves, no son objeto del presente trabajo porque no son considerados contratos de compraventa de aeronaves.

**407. Concepto de residencia habitual.** Es muy importante definir ahora el concepto de residencia habitual a efectos del Reglamento Roma I, puesto que es imprescindible para determinar la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles. En primer lugar, la residencia habitual se determinará en el momento de la celebración del contrato, en virtud del art. 19.3 del Reglamento Roma I. Con ello se consigue evitar el problema del conflicto móvil, ya que aunque cualquiera de las partes cambie de país de residencia, ello no afectará a la ley que rige el contrato.

Como los contratos de compraventa de grandes aeronaves que se estudian en el presente trabajo se realizan entre personas jurídicas, no entre persona físicas, al respecto el art. 19.1 del Reglamento Roma I establece que la residencia habitual de las sociedades, asociaciones o personas jurídicas se localiza en el lugar de su administración central. La administración central de una sociedad es el lugar donde se dirige realmente la sociedad, donde se toman las decisiones que afectan a la empresa como unidad económica<sup>1284</sup>.

El Reglamento Roma I establece un único lugar de residencia habitual, en contraposición a lo que establece el art. 63.1 del Reglamento 1215/2012, que amdice hasta tres posibles lugares de

---

<sup>1283</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 811.

<sup>1284</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 860.

residencia habitual a efectos de la competencia judicial internacional. Por lo tanto, una persona jurídica puede ser demandada hasta en tres Estados miembros distintos en virtud del art. 63.1 de Reglamento 1215/2012, pero esta persona jurídica sólo tendrá un domicilio, en cuanto a la determinación de la ley aplicable. Se pretende que las partes puedan “*prever fácilmente la ley aplicable a su situación*”, tal y como se recoge de manera textual en el Considerando (39) del Reglamento Roma I<sup>1285</sup>. Luego la residencia habitual de los fabricantes de aeronaves o de las aerolíneas, que constituyen las partes en los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, será el lugar en el que se encuentre su administración central, *ad. ex.* en el caso de Airbus, como su administración central está en Toulouse (Francia), Francia será considerada el país de su residencia habitual.

También es importante señalar que cuando se trate de contratos que se celebren en el curso de las operaciones de una sucursal, agencia u otro establecimiento, se considerará residencia habitual el lugar en el que esté situado dicha sucursal, agencia u otro establecimiento, en virtud del art. 19.2 del Reglamento Roma I. En este sentido, si el fabricante de aeronaves o la aerolínea tiene una sucursal o similar en otro Estado distinto al de su administración central, y se lleva a cabo una operación de compraventa en dicha sucursal, será considerado como residencia habitual, el lugar en el que se ubique esta sucursal o establecimiento. *Ad. ex.* el fabricante de aeronaves Boeing tiene su administración central en el Estado de Illinois –concretamente en Chicago-, sin embargo también posee una sucursal al menos en Madrid –aunque es fácil suponer que tendrá más sucursales repartidas por el mundo, pues en el caso de que en dicha sucursal en Madrid se lleven a cabo ventas de aeronaves, es decir que disponga de una oficina comercial, será Madrid, como lugar de ubicación de la sucursal de Boeing, la que se tendrá en cuenta para determinar la ley aplicable, en el caso de plantearse un litigio respecto de ese contrato<sup>1286</sup>.

**408.** Por lo tanto, el punto de conexión de la residencia habitual del vendedor es el elegido para determinar la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en el Reglamento Roma I, frente al principio de proximidad, que regía en cualquier caso en el antiguo Convenio de Roma de 1980, según el cual el contrato siempre iba a ser regulado por la ley del Estado con el que el contrato presentase vínculos más estrechos.

---

<sup>1285</sup> Considerando (39) Reglamento Roma I.

<sup>1286</sup> Si bien, como ya se ha señalado en más de una ocasión, Boeing suele fijar una cláusula de elección de ley en la que establece la ley del Estado de Washington, como ley reguladora del contrato, porque tiene su sede en dicho Estado y una de sus mayores fábricas está en Seattle (Washington).

Se va a analizar pues, si la aplicación de dicha Ley constituye una solución eficiente o no para los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1287</sup>. *Ad. ex.* el fabricante europeo de aeronaves Airbus ofrece aeronaves a la aerolínea americana American Airlines, con administración central en el Estado de Texas, pues bien conforme al art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, la ley aplicable a ese posible contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles nuevas será la Ley francesa, por ser Francia el Estado en el que Airbus tiene su administración central. Pues bien, es de suponer que American Airlines no conoce el contenido de la ley francesa, por lo que dicha ley le supone unos costes conflictuales elevados, mientras que por otro lado Airbus puede no conocer el contenido de la ley del Estado de Texas, con lo que la ley de dicho Estado le supondría a Airbus unos costes conflictuales elevados o quizás sí que existen más posibilidades de conocerla con lo que los costes conflictuales pueden no ser tan elevados como para American Airlines con respecto a la ley francesa<sup>1288</sup>.

Por lo tanto, la ley del Estado de administración central del fabricante Airbus, la ley francesa, no es una solución eficiente puesto que le supone a American Airlines unos costes conflictuales muy elevados, que encarecen la operación y que podrían llevar a que la compraventa no se llegara a realizar o a perjudicar a American Airlines en caso de litigio entre las partes; mientras que la ley del Estado de Texas, que es la ley del Estado de la administración central del comprador puede no suponerle a Airbus unos costes conflictuales tan elevados como a American Airlines si la ley aplicable es la francesa. Con el punto de conexión de ley de la residencia habitual del vendedor, se está beneficiando claramente al vendedor, en este caso el fabricante Airbus y perjudicando al comprador, en este caso la aerolínea American Airlines, puesto que para el primero los costes conflictuales son más reducidos que para el segundo, cuando curiosamente además es la parte débil en este contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles.

Además, si se supone que la entrega de las aeronaves se realiza en la sede y administración central del fabricante, en Toulouse, no habría vínculos más estrechos del contrato con el Estado de Texas, lugar de administración central del fabricante, en el caso de que se considerara la posibilidad de acudir a la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I. Luego si se tiene en cuenta el “principio de proximidad” para determinar la ley aplicable al contrato, tampoco nos va a llevar a una ley distinta que no sea la ley francesa, establecida en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma

---

<sup>1287</sup> Para un análisis en detalle de la eficiencia económica del punto de conexión “ley de la residencia habitual del vendedor/ prestados característico *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 809.

<sup>1288</sup> Al tratarse de Airbus o Boeing, que son dos grandes fabricantes de aeronaves, es fácil suponer que tienen expertos asesores legales que tienen conocimiento de las legislaciones de diversos países, para poder negociar sus contratos de compraventa de aeronaves civiles, dado que su volumen de facturación es muy elevado.

I. En cualquier caso, el hecho es que sin entrar a valorar el resto de los datos concretos del contrato de compraventa de aeronaves civiles que no sean el Estado de la administración central del comprador y del vendedor, en el ejemplo señalado de un posible contrato entre Airbus y American Airlines, la ley que va a regular dicho contrato es la ley francesa.

Por esta razón, para que la oferta de aeronaves que realiza Airbus a American Airlines llegue a buen puerto y se firme el contrato, las partes recurren a pactar la ley que va a regular su contrato, que como ya se ha dicho en diversas ocasiones Airbus otorga a sus clientes la posibilidad de elegir entre tres leyes para que regulen su contrato: primero la ley francesa que American Airlines no va a aceptar –como se ha podido comprobar por los elevados costes conflictuales que le supone-; luego la ley inglesa, que podía ser una opción intermedia para ambas partes porque Airbus la conoce –por eso es una de sus opciones-, así que American Airlines la aceptará si también la conoce; y por último, la de Nueva York, que beneficia quizás más a American Airlines, porque es una ley que puede conocer bien pues es la ley de un Estado próximo, aunque no es la del Estado de la sede de American Airlines, pero que en cualquier caso Airbus también la conoce porque es una de las opciones que ofrece a sus clientes para que rijan su contrato. La autonomía de la voluntad conflictual para las partes que recoge el Reglamento Roma I en el ya estudiado art. 3, es la solución con la que cuentan los contratantes para elegir la ley que mejor se adapte a sus intereses y poder evitar que la ley que se aplique a su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles pueda llegar a ser una ley que favorezca al vendedor, en el ejemplo el fabricante –que precisamente no es la parte débil-, totalmente desconectada del contrato en cuestión y por lo tanto, poco previsible para ambas partes.

**409.** A continuación, se va a analizar la eficiencia económica de la ley de la residencia habitual del vendedor como ley aplicable en el caso de que se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas entre dos aerolíneas, pues aunque la solución a la que se llega es parecida, existen algunas diferencias con el supuesto arriba planteado relativo a un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas. *Ad. ex.* la aerolínea española Iberia recibe una oferta de la aerolínea alemana Lufthansa para la adquisición de un cierto número de aeronaves usadas, así que la ley aplicable si el contrato llegara a formalizarse sería la ley alemana, porque es la ley de la sede de la aerolínea vendedora. Pues bien el hecho de que la compraventa se rija por el Derecho alemán comporta unos costes conflictuales reducidos a la aerolínea vendedora Lufthansa, pero elevados para la aerolínea compradora Iberia, porque ésta puede no conocer el Derecho alemán, por lo que la ley del país de la sede de la aerolínea vendedora de aeronaves no es una solución eficiente. Mientras que, si fuera la ley del Estado de la sede del comprador la que regulara



el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es decir la ley española, tampoco sería una solución eficiente porque supondría unos costes conflictuales reducidos para Iberia, mientras que dichos costes serían elevados para Lufthansa, que no tiene por qué conocer el Derecho español.

Si se tuvieran en cuenta otras características del contrato como el lugar pactado de la entrega de la aeronave, que suponemos que se produce en España o el lugar en el que se realiza el pago que también podría ser en España, nos llevarían a que el contrato presenta vínculos con España, sin embargo la ley que regiría el contrato sería la alemana, porque es una ley a la que se llega en base a un criterio rígido y automático, la ley de la sede de la aerolínea vendedora, y que no tiene en cuenta el “principio de proximidad”.

Por otro lado, en el caso de la compraventa internacional de aeronaves usadas entre dos aerolíneas no se puede decir que exista una parte débil, como sí sucedía en el de aeronaves nuevas, en el que la parte débil era la aerolínea frente al fabricante, ya que para las dos aerolíneas Iberia y Lufthansa, el que el contrato se rija por la una ley extranjera, la ley alemana y la ley española, respectivamente, les supone unos costes conflictuales elevados –en principio parecidos, pues no les supondría unos costes conflictuales menores a una respecto de la otra-. Sin embargo, sí que tiene en común con la compraventa de aeronaves nuevas el hecho de que la ley que va a regir dicho contrato, que es la ley del Estado de la sede del vendedor, ya sea éste una aerolínea o un fabricante, es ineficiente porque supone unos costes conflictuales elevados para la aerolínea compradora, pues puede no conocer la ley del Estado de la sede del vendedor, mientras que son reducidos para el fabricante o aerolínea vendedora.

Con lo cual, dadas las circunstancias podría darse el caso de que la operación de compraventa no llegara a celebrarse, por lo que las partes en el contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas también pueden pactar la ley aplicable a su contrato, como pudiera ser en el ejemplo anterior la ley inglesa, por tratarse de una ley bastante utilizada en el ámbito de los negocios, que además sería neutral porque no es la ley del Estado correspondiente a ninguna de las sedes –ni la del vendedor, ni la del comprador- y que les puede suponer en principio los mismos costes conflictuales para ambas partes. Al igual que sucedía en los contratos de compraventa internacional de aeronaves nuevas, la autonomía de la voluntad conflictual es la solución con la que cuentan los contratantes para elegir la ley que mejor se adapte a sus intereses, ya sea la ley inglesa u otra cualquiera que elijan. Y así conseguir evitar que la ley que rija su contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas pueda llegar a ser una ley que favorezca sólo a una de las partes, en el ejemplo la aerolínea vendedora, en ocasiones con poca o ninguna conexión con el contrato en

concreto y que sea poco previsible para ambas partes. Por este motivo, el legislador del Reglamento Roma I añadió la cláusula de excepción.

b') *Cláusula de excepción*

**410.** Como se ha dicho antes, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, si no existe una elección de ley válida, la ley aplicable a los contratos de compraventa de aeronaves civiles será la correspondiente a la ley de la residencia habitual del fabricante de aeronaves o de la compañía aérea vendedora, dependiendo de si se trata de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas o usadas respectivamente. Sin embargo, como se ha podido comprobar en los ejemplos anteriores, dicha ley no es la ley que supone unos costes conflictuales menores para las partes, ni la ley con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos, puesto que el art. 4.1.a) es una norma de conflicto rígida en la que no se tiene en cuenta el “principio de proximidad” para determinar la ley aplicable.

No obstante, sólo en casos excepcionales, en los que el punto de conexión del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, correspondiente a la residencia habitual del vendedor, ha perdido valor conflictual y se ha convertido en un dato sin importancia que no ayuda a las partes a predecir la Ley aplicable a su contrato, el contrato quedará regulado por la ley con el que el contrato presente vínculos más estrechos, en virtud del art. 4.3 del Reglamento Roma I.

Los casos excepcionales para que sea de aplicación el art. 4.3 del Reglamento Roma I, son aquéllos en los que del conjunto de circunstancias que rodean al contrato, en nuestro caso de compraventa internacional de aeronaves civiles, se deduce claramente que dicho contrato presenta vínculos más estrechos con otro país distinto del indicado por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I<sup>1289</sup>. Aunque el art. 4.3 del Reglamento Roma I no define el concepto de lo que se debe entender por vínculos más estrechos, éste podría equipararse como se ha venido señalando con la “proximidad entre el contrato y un país”, la “previsibilidad para las partes de la ley aplicable” y la “la Ley estatal que supone los costes conflictuales más reducidos para las partes”<sup>1290</sup>.

**411.** *Ad. ex.* se firma un contrato de compraventa de aeronaves civiles entre dos aerolíneas, la aerolínea vendedora es la alemana Lufthansa y la compradora, la francesa Air France, en el que la

---

<sup>1289</sup> El art. 4.3 dice textualmente “*si del conjunto de circunstancias se desprende claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del indicado en los apartados 1 o 2, se aplicará la ley de ese otro país*”.

<sup>1290</sup> J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos internacionales, prestación característica y la teoría de la *Stream-Of-Commerce*”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ P. BLANCO-MORALES LIMONES, *Globalización y Derecho*, Colex, Madrid, 2003, pp. 87-119; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 864.

entrega de las aeronaves y el pago se van a realizar en Francia, así como el resto de aspectos del contrato, tales como el lugar de la firma y de la negociación del contrato están conectados con Francia. En este caso, la ley aplicable a dicho contrato será en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, la ley de la residencia habitual de la aerolínea vendedora, que nos lleva a aplicar la ley alemana, cuando el contrato presenta vínculos mucho más sólidos con Francia, aunque los costes conflictuales para las partes de que se aplique una u otra ley serían parecidos<sup>1291</sup>.

Pues bien, con la cláusula de excepción recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I, el legislador pretende que se solucione el posible litigio con arreglo al Derecho francés, pues el contrato apenas presenta vínculos con Alemania, siempre y cuando se cumplan los requisitos para su aplicación, que son muy estrictos puesto que dicho precepto sólo se aplica en casos extraordinarios o excepcionales, tal y como el nombre de la cláusula indica.

Los requisitos para la aplicación de la cláusula de excepción son que el vínculo entre el contrato de compraventa de aeronaves civiles y un país, -en el ejemplo sería Francia- sean “manifiestamente más estrechos”, que los que unen a dicho contrato de compraventa con el país de la residencia habitual del vendedor de aeronaves, -punto de conexión al que se llega en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I y que en el ejemplo nos lleva a Alemania-; y además, que se desprenda “claramente” del conjunto de circunstancias, que el contrato de compraventa de aeronaves civiles presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del que corresponde a la residencia habitual del vendedor de aeronaves.

Si aplicamos estos requisitos al ejemplo, significa que sólo se aplicará la ley francesa, en base a la cláusula de excepción, si se deduce claramente del conjunto de circunstancias que rodean al contrato de compraventa de aeronaves civiles que éste presenta vínculos manifiestamente más estrechos con Francia que con Alemania.

**412. Primer requisito: vínculos manifiestamente más estrechos con otro país.** Así pues, la primera exigencia para que se aplique la cláusula de excepción es que el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presente vínculos manifiestamente más estrechos con otro país

---

<sup>1291</sup> El que los costes conflictuales sean parecidos para ambas partes quiere decir por una lado, que si se aplica al contrato de compraventa de aeronaves la ley francesa, los costes conflictuales para la aerolínea alemana Lufthansa son elevados porque no tiene por qué conocer en principio la ley francesa, mientras que para la aerolínea francesa Air France, los costes conflictuales son reducidos porque se aplica la ley del Estado en el que tiene su administración central. Pero por otro lado, si la ley que se aplica a dicho contrato es la ley alemana, los costes conflictuales para la aerolínea alemana Lufthansa son reducidos porque se aplica la ley del Estado en el que tiene su administración central, mientras que para la aerolínea francesa Air France, los costes conflictuales son elevados porque no tiene por qué conocer tampoco la ley alemana. Todo esto en principio, porque son dos aerolíneas que podrían equiparse en cuanto a volumen de facturación y presencia en el mercado, en cuanto a cantidad de vuelos, es decir que ninguna de las dos puede ser considerada la parte débil en este contrato y ambas tienen las mismas posibilidades de conocer o acceder a la información que fuese necesaria de un Derecho extranjero.

distinto del de la residencia habitual del vendedor -ya sea un fabricante o una aerolínea el que vende los aviones-, pues es la ley de dicho país la que debería regir el contrato de compraventa de aeronaves civiles, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I. Esto quiere decir que la vinculación del contrato de compraventa de aeronaves con el país de residencia habitual del fabricante o de la aerolínea vendedora de aeronaves, ya sea un contrato de aeronaves nuevas o usadas respectivamente, debe ser una vinculación puramente formal y aparente, pero no puede ser sustancial, ni real, pues sólo en estos casos, los vínculos del contrato de compraventa de aeronaves civiles con otro país pueden ser manifiestamente más estrechos<sup>1292</sup>.

Así que, la cláusula de excepción no sirve para hacer aplicable sin más, la Ley del país más vinculado con el contrato de compraventa de aeronaves civiles, es decir, que volviendo al ejemplo anterior, no se puede aplicar la ley francesa al contrato de compraventa de aeronaves entre Lufthansa y Air France porque dicho contrato presenta vínculos más estrechos con Francia que con Alemania, cuya ley es la que en principio es aplicable en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I. Para que sea de aplicación la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I, la vinculación del contrato de compraventa con el país de la residencia habitual del fabricante o aerolínea vendedora de aeronaves, en el ejemplo anterior con Alemania, tiene que ser una vinculación anecdótica o pasajera y no una vinculación sustancial y evidente.

Por lo tanto, el “quiz” de la cuestión analizándolo desde el punto de vista del ejemplo planteado, sería determinar si la residencia habitual de la aerolínea vendedora Lufthansa es una vinculación sustancial y real o es una vinculación fugaz y pasajera. Aunque faltan más requisitos por analizar, para determinar si sería aplicable la cláusula de excepción al ejemplo planteado sobre un contrato de compraventa de aeronaves usadas entre Lufthansa y Air France, se puede predecir que con los datos que se tienen del contrato y a la vista de la jurisprudencia existente, la vinculación del contrato con Alemania no es aparente, sino que es sustancial y real, porque es el país donde se sitúa la administración central de Lufthansa, vendedora de la aeronave. En consecuencia, la cláusula de excepción no cumpliría con su primer requisito y la ley alemana sería la ley aplicable al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1293</sup>.

---

<sup>1292</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 865.

<sup>1293</sup> Cour Cassation (Francia), 8 marzo 2011, *Zeiler*. En dicha sentencia se estableció que la Ley suiza era de aplicación a una fianza otorgada por una empresa fiadora ubicada en Suiza, a pesar de que el acreedor y el deudor eran sociedades con sede en Alemania, el préstamo se había concedido en moneda alemana y el contrato de préstamo había sido redactado en idioma alemán. Pues bien, la cláusula de excepción no se activó porque el punto de conexión que determinó la ley aplicable al contrato, en virtud del art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, que era la residencia habitual del fiador, situada en Suiza, no representaba una vinculación fugaz, anecdótica o pasajera sino que constituía una vinculación, clara y sustancial con Suiza.

Y todo ello, teniendo en cuenta que no es casual que se haya elegido como ejemplo para estudiar la cláusula de excepción, un contrato de compraventa de aeronaves usadas, porque como ya se anticipó, podían existir más probabilidades de que operase la cláusula de excepción, si el contrato de compraventa internacional es de aeronaves usadas que si el contrato de compraventa internacional es de aeronaves nuevas, pues precisamente el contrato compraventa internacional de aeronaves usadas puede llegar a presentar vínculos con más Estados que el de aeronaves nuevas.

**413. Segundo requisito: que del contrato se desprenda claramente que éste presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país.** Para que se aplique la cláusula de excepción además debe desprenderse claramente del conjunto de circunstancias que rodean al contrato de compraventa de aeronaves civiles, que éste presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del indicado por la ley de la residencia habitual del fabricante o aerolínea vendedora. Esto implica que los vínculos estrechos entre el contrato y un Estado deben ser perceptibles por cualquier persona. Efectivamente debe ser algo visual, fácilmente apreciable por cualquiera, es decir por las partes y el juez<sup>1294</sup>.

De esta forma, se consigue garantizar la seguridad jurídica en el espacio judicial europeo, tal y como establece el Considerando (16) del Reglamento Roma I, aunque siempre el juez debe tener un margen de apreciación para determinar la ley del Estado que presenta los vínculos más estrechos<sup>1295</sup>.

Así que siguiendo con el ejemplo anterior, si el juez decide que la ley que se va a aplicar al contrato de compraventa de aeronaves civiles entre Lufthansa y Air France es la ley francesa y no la ley alemana, es porque este cambio hacia la ley del Estado que tiene los vínculos más estrechos con el contrato, en detrimento de la ley del Estado de situación de la administración central de Lufthansa, es perceptible claramente no sólo para el juez sino para las partes, a las que no les va a sorprender, ni les va suponer unos costes conflictuales elevados que no pudieron prever. Sin embargo, en este ejemplo, los costes conflictuales de que finalmente el juez decida que la ley que rige el contrato es la ley francesa, son reducidos para la aerolínea francesa Air France, mientras que son elevados para la aerolínea alemana Lufthansa, lo contrario de lo que sucede si el juez considera que el contrato se rige por la ley alemana. Por lo tanto en este caso, no es tan evidente que las partes puedan detectar que la ley que presenta los vínculos más estrechos es la ley francesa, aunque como

---

<sup>1294</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 865.

<sup>1295</sup> Considerando (16) Reglamento Roma I.

se verá más en detalle, el juez en cualquier caso tendrá que tener que motivar su decisión de activar la cláusula de excepción.

**414. Excepcionalidad.** Además de los dos requisitos ya citados necesarios para la aplicación de la cláusula de excepción, y aunque pueda parecer una obviedad, se debe añadir que la intervención de la cláusula de los vínculos más estrechos debe ser excepcional y sólo si el juez verifica las dos condiciones antes estudiadas, podrá recurrir a dicha cláusula de excepción.

De tal manera que al reforzar la aplicación de la norma rígida recogida en el art. 4.1.a), que nos lleva a la ley de la residencia habitual del fabricante o del vendedor de aeronaves, se consigue que las partes prevean fácilmente la ley que va a regular su contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles y se eviten discusiones entre las partes y dudas por parte del juez competente<sup>1296</sup>. También se consigue terminar con la práctica utilizada por tribunales de numerosos Estados de malinterpretar la cláusula de excepción para acabar aplicando finalmente la *Lex Fori* al contrato, porque es más cómodo para los jueces competentes<sup>1297</sup>.

Por estas razones, la cláusula de excepción debe intervenir sólo en casos extraordinarios<sup>1298</sup>. Así pues, volviendo al ejemplo de la compraventa de aeronaves usadas entre Lufthansa y Air France, si nos atendemos a la excepcionalidad de esta cláusula, el juez sólo debe activarla si considera que se aprecian claramente que en el contrato existen vínculos manifiestamente más estrechos con Francia que con Alemania, lo cual no está claro que sea así.

**415. Carga de la prueba.** Para poder acudir a la cláusula de excepción tiene mucha importancia determinar sobre quién recae la carga de la prueba de la vinculación más estrecha, porque el Reglamento Roma I no indica si el tribunal debe activar de oficio la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I o si quien debe demostrar que el contrato presenta vínculos más

---

<sup>1296</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 866.

<sup>1297</sup> U. MAGNUS/ P. MANKOWSKI, “The Green Paper on a Future Rome I Regulation - On the Road to a Renewed European Private International Law of Contracts”, *Zeitschrift für Vergleichende Rechts-wissenschaft*, 2004, núm. 103, p. 159; L.-F. CARRILLO POZO, “La ley aplicable al contrato en defecto de elección: un análisis a través de la jurisprudencia”, *Poder Judicial*, núm. 74, 2004, pp. 11-46; S. POILLOT-PERUZZETTO, “Le règlement Rome I du 17 juin 2007 sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Répertoire Dalloz de Droit communautaire, Cahiers de l'actualité*, 2008-5, p. 7. El carácter excepcional de la norma de conflicto no estaba en el art. 4.5 del Convenio de Roma de 1980, tal y como estableció el TJUE (STJUE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, *Rec.* 2009, p. I-09687, apartado 64).

<sup>1298</sup> Sin embargo, en el Considerando (20) del Reglamento Roma I erróneamente se alude a dicha cláusula como “cláusula de escape”, tal y como era denominada en el art. 4.5 del Convenio de Roma de 1980.

estrechos con otro país distinto del designado por el punto de conexión de la residencia habitual, es la parte contratante interesada<sup>1299</sup>.

Pues bien, parece más lógico que sea el contratante interesado en que se active la cláusula de excepción el que demuestre al juez que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro país y que la ley de dicho país es aplicable al contrato<sup>1300</sup>. En el ejemplo señalado era de aplicación al contrato la ley alemana, a la que se llegaba por el punto de conexión de la administración central de Lufthansa, pero la cláusula de excepción nos remitía a la ley francesa. En cuyo caso, la carga de la prueba recaería sobre Air France porque es esta aerolínea la que está interesada en que se aplique la ley francesa al contrato, pues le supone unos costes conflictuales mucho menores que si se aplica la ley alemana al contrato. Así que sería la aerolínea compradora Air France, la que debe demostrar que dicho contrato de compraventa de aeronaves usadas presenta vínculos más estrechos con Francia que con Alemania, y no el juez.

**416. Motivación por parte del juez.** Por último, es obligatorio que exista una motivación por parte del juez por la que decide aplicar la ley con el que el contrato de compraventa de aeronaves presenta los vínculos más estrechos, en virtud de la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I, y no la ley a la que nos lleva la ley de la residencia habitual del vendedor de aeronaves en base al art. 4.1.a) del Reglamento Roma I.

El juez debe explicar las razones por las que el contrato de compraventa de aeronaves no se rige por la norma general, sino que se regula por la cláusula prevista para casos excepcionales, es decir, la ley con el que el contrato presenta claramente los vínculos manifiestamente más estrechos. Así que en el ejemplo que se está analizando aunque sea la aerolínea compradora Air France, la que debe demostrar que dicho contrato de compraventa de aeronaves usadas presenta vínculos más estrechos con Francia que con Alemania, el juez es el que debe argumentar por qué decide aplicar la ley francesa y no la ley alemana. Para motivar su decisión, el juez dispone de cierto grado de discrecionalidad, tal y como se recoge en el Considerando (16) del Reglamento Roma I<sup>1301</sup>.

---

<sup>1299</sup> Esta cuestión se suscita porque con la entrada en vigor del Reglamento Roma I, el contrato de compraventa de aeronaves civiles no tiene que regirse necesariamente por la ley del país que presenta los vínculos más estrechos. Cuando estaba en vigor el Convenio de Roma de 1980, como el contrato necesariamente debía regirse por la ley que presentaba los vínculos más estrechos, debía ser el juez el que estaba obligado a detectar de oficio, y en todo caso, el país más vinculado con el contrato y debía aplicar la ley de ese país, sin que ninguno de los contratantes tuviera que demostrar este hecho al juez. *Vid.* STJUE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, *Rec.* 2009, p. I-09687, apartado 64.

<sup>1300</sup> M. VIRGÓS SORIANO, “La ley aplicable a los contratos internacionales: la regla de los vínculos más estrechos y la presunción basada en la prestación característica del contrato”, *Estudios Menéndez*, Madrid, 1996, IV, pp. 5289-5309; P. RÉMY-CORLAY, “Mise en oeuvre et régime procédural de la clause d’exception dans les conflits de lois”, *RCDIP*, 2003, pp. 37-76.

<sup>1301</sup> Considerando (16) del Reglamento Roma I.

417. Pues bien, visto que es necesario que para la aplicación de la cláusula de excepción, es necesario determinar el país con el que el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presenta vínculos manifiestamente más estrechos, el juez debe de realizar un *Balancing Test*, también llamado *Counting and Weighing Contacts*. A través del mismo, se debe valorar los contactos del contrato específico de compraventa internacional de aeronaves civiles con los distintos países. En contraposición a los puntos de conexión rígidos, este método requiere un análisis “caso por caso” para la determinación de la Ley del contrato, que se ha venido utilizado en la cultura anglosajona, pero con el que los jueces continentales no están muy familiarizados. Para llevar a cabo este razonamiento “caso por caso” los vínculos más estrechos deben apreciarse entre un contrato específico y un país concreto, cuya Ley podría regir el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles. *Ad. ex.* el contrato específico de compraventa internacional de aeronaves usadas entre Lufthansa y Air France que se está utilizando como ejemplo desde que se ha empezado a tratar la cláusula de excepción, y que llevaría a aplicar la ley francesa, si la cláusula de excepción fuese de aplicación porque dicho contrato presenta una vinculación manifiestamente más estrecha con Francia.

Para realizar correctamente el *Balancing Test* de un contrato específico de compraventa internacional de aeronaves civiles como el señalado anteriormente, se tienen que tener en cuenta tanto los elementos y contactos del contrato en cuestión, como de la situación contractual<sup>1302</sup>. El Reglamento Roma I no fija una lista de contactos cerrada, ni la relevancia que los contactos dentro de dicha lista, pues la importancia de los distintos contactos cambiará en función del contrato específico que se haya celebrado<sup>1303</sup>. Como determinados autores indican se debe realizar una búsqueda abierta de los contactos para determinar el país con la conexión más estrecha con dicho contrato<sup>1304</sup>. Los contactos que se deben tener en cuenta para encontrar la vinculación más estrecha con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles pueden ser de distintos tipos: contactos subjetivos como son la residencia habitual o la sede de las partes; contactos territoriales como son el lugar de negociación y de celebración de contrato, el lugar de situación o de fabricación de la aeronave y el lugar de entrega de la aeronave; contactos jurídicos como la utilización de contratos propios de un país, es decir del Estado donde una de las partes tiene su

---

<sup>1302</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 868-869.

<sup>1303</sup> Tal y como se recoge en los Considerandos (20) y (21) del Reglamento Roma I, donde señala que el juez deberá tener en cuenta entre otros aspectos si el contrato en cuestión tiene una relación muy estrecha con otros contratos.

<sup>1304</sup> También es denominado como “*Open Search of the Closest Connection*” (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 869).



administración central o una sucursal –como podría ser el caso de los fabricantes de aeronaves-, que se atribuya la competencia a los tribunales de un Estado para conocer de los litigios derivados del contrato, es decir, la sumisión expresa o tácita, y la vinculación del contrato con otros contratos; y contactos económicos, como es el caso de una oferta dirigida por una de las partes al país de la sede de la otra parte contratante<sup>1305</sup>.

Una vez que al realizar el *Balancing Test*, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presenta algunos vínculos con otro país distinto del Estado de la administración central del vendedor de aeronaves –que es la ley que en principio regiría el contrato en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I-, se debe comprobar que dichos vínculos presentan mayor valor localizador que otros vínculos que pudieran existir con otros países. En este sentido, al hacer el *Balancing Test* es más importante la calidad de los contactos que la cantidad de contactos del contrato con un concreto Estado. Como dentro del *Balancing Test* no todos los contactos tienen el mismo valor, se deben distinguir –tal y como lo denominan algunos autores- los elementos “con potencial localizador fuerte”, que son los que permiten a las partes prever fácilmente cuál es la ley que va a regir su contrato y los elementos “con potencial localizador débil”, que son los que no permiten a las partes determinar cuál es el Derecho aplicable a su contrato<sup>1306</sup>.

Respecto de los elementos “con potencial localizador fuerte” se puede encontrar el lugar de la administración central de las partes en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, así que si las dos partes tienen su administración central en el mismo país, sería un elemento muy importante a tener en cuenta sobre cual es el país más vinculado con dicho contrato. Otro elemento que refleja una vinculación muy estrecha con el contrato de compraventa internacional de aeronaves es el lugar de ejecución de dicho contrato, es decir, el lugar de entrega de las aeronaves objeto de dicha compraventa, sobre todo porque lo habitual es que la entrega se realice en un mismo lugar, no en distintos Estados, lo cual supone que este elemento tenga mayor fuerza localizadora.

El contexto económico del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles también es un elemento muy importante dentro del *Balancing Test*, puesto que la parte contratante, ya sea la empresa compradora o vendedora de las aeronaves, que realiza una oferta o publicidad dirigida hacia otro país para la venta o la adquisición de aeronaves respectivamente, se está arriesgando a que se le aplique la ley de ese otro Estado al que dirige la corriente de comercio internacional,

---

<sup>1305</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 869.

<sup>1306</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 869.

también conocida como *International Stream-of-Commerce*<sup>1307</sup>. Por eso, el país al que se dirige la *International Stream-of-Commerce* es el país más vinculado con el contrato, puesto que la ley de dicho país es la que las partes esperan que se aplique al contrato.

Otro elemento con “potencial localizador fuerte” es la existencia de una relación muy estrecha del contrato con otro u otros contratos, pues así lo establece el Considerando (20) del Reglamento Roma I, al obligar al juez a tener en cuenta este hecho para determinar el país con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos<sup>1308</sup>. Por lo tanto, la denominada “conexión accesoria” no va a servir como elemento con “potencial localizador fuerte” al realizar el *Balancing Test*, con el objetivo de averiguar si la cláusula de excepción del Reglamento Roma I va a ser de aplicación a los contratos de compraventa internacional de aeronaves cuando se tratan de contratos únicos. Se produciría una solución distinta en el caso de que se tratase de un grupo de contratos asociados a una operación de *leasing*, como se verá en el capítulo IV del presente trabajo.

En cuanto a los elementos con “potencial localizador débil”, son aquéllos que sólo nos dan indicios de que un país puede estar más vinculado con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, como por ejemplo, el tipo de contrato utilizado, es decir que aunque sea un contrato de compraventa de aeronaves civiles, puede ser un modelo propio del Estado donde una de las partes tiene su administración central o una sucursal –como podría ser el caso de los fabricantes de aeronaves-. También se consideran contactos con menor valor localizador a la hora de realizar el *Balancing Test*, el lugar de fabricación de la aeronave, el lugar de celebración del contrato, el lugar de negociación del mismo, el idioma del contrato, el lugar del pago previsto en el contrato, la moneda de pago o el tribunal o los tribunales elegidos por las partes<sup>1309</sup>. El TJUE ha señalado al respecto que dichos elementos no tienen un verdadero valor de conexión<sup>1310</sup>.

---

<sup>1307</sup> La teoría de la *International Stream-of-Commerce* ya fue utilizada en el siglo XVI por CH. DUMOULIN. Existen dos maneras de crear una *International Stream-of-Commerce*: mediante publicidad previa que incita a contratar y dirigida hacia un concreto mercado o país o a través de una oferta de contrato dirigida especialmente a empresas de un determinado país (J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos internacionales, prestación característica y la teoría de la *Stream-Of-Commerce*”, en A.-L. CALVO CARAVACA / P. BLANCO-MORALES LIMONES, *Globalización y Derecho*, Colex, Madrid, 2003, pp. 87-119).

<sup>1308</sup> No obstante, el hecho de que exista una conexión muy estrecha entre un contrato y otros contratos, no conlleva de manera automática a la aplicación al primer contrato de la ley que rige los demás contratos. El juez no tiene por qué concluir obligatoriamente que una relación muy estrecha entre un contrato y otro, lleva a que la ley que rige el segundo contrato tiene que regular el primero, porque puede existir otro país con el que el contrato presente vínculos más estrechos. En cualquier caso, el juez deberá motivar su decisión, tanto si decide que la Ley que rige un contrato debe regular el otro contrato con el que existe una relación muy estrecha, como si decide lo contrario, para lo cual el juez dispone de un margen de apreciación. *Vid.* Considerando (16) del Reglamento Roma I.

<sup>1309</sup> A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA / J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 871.

<sup>1310</sup> STJUE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, *Rec.* 2009, p. I-09687, apartado 50.

418. Se va a realizar el *Balancing Test* del ejemplo de la compraventa internacional de aeronaves usadas entre la aerolínea Lufthansa, como empresa vendedora y la aerolínea, Air France como empresa compradora de aeronaves, en el que como ya se afirmó, la entrega de las aeronaves y el pago se acuerda que se van a realizar en Francia, así como el resto de aspectos del contrato, tales como el lugar de la firma y de la negociación del contrato están conectados con Francia.

Así pues, respecto de los elementos con “potencial localizador fuerte”, la administración de las partes está cada una en un Estado y al no coincidir en un mismo Estado no nos sirve para determinar si el contrato está más conectado con un Estado que con otro, mientras que el lugar de ejecución del contrato, que es la entrega de las aeronaves –y que suele ser un lugar único- se ha acordado que se produzca en Francia, por lo que este elemento con “potencial localizador fuerte” conecta el contrato con dicho país.

Respecto de la teoría de la *International Stream-of-Commerce* -que también es un elemento con “potencial localizador fuerte”-, como se ha dicho que todos los aspectos del contrato nos llevan a Francia y no a Alemania, esto nos lleva a suponer que Lufthansa ha realizado una oferta a Air France para que le compre sus aeronaves, por lo que es Lufthansa, al sumergirse en un mercado extranjero, la que se está arriesgando a que se aplique la ley francesa a su contrato y no la ley alemana<sup>1311</sup>. En cuanto a los elementos con “potencial localizador débil” tales como el lugar de la firma del contrato, el lugar de negociación del contrato, el lugar del pago del mismo tienen lugar en Francia, así como el idioma del contrato es el francés.

Por lo tanto, los elementos con “potencial localizador débil”, pero lo que es más importante los elementos con “potencial localizador fuerte”, conectan el contrato con Francia, no con Alemania, cuando era la ley de dicho Estado la que en principio debía regular el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, que recoge la ley de administración central del vendedor de aeronaves, Lufthansa. Así pues, el resultado del *Balancing Test* establece que el contrato está más vinculado con Francia que con Alemania.

---

<sup>1311</sup> Es difícil determinar cuál de las dos partes del contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles usadas entre dos aerolíneas, es el que normalmente podría realizar la oferta o la publicidad para la compra o la venta de aeronaves. No es sencillo dilucidar si es el vendedor de aeronaves usadas el que normalmente ofrece sus aeronaves y se sumerge en otros países para que se las compren, o si es el comprador el que traspasa sus fronteras para poder adquirir aeronaves usadas, porque al tratarse de dos aerolíneas, ninguna de las partes tiene por qué saber si el otro desea comprar o vender aviones. En principio tampoco parece que esto sea muy evidente en el caso de que se trate de contratos de compraventa de aeronaves nuevas, puesto que en principio podría ser el fabricante el que normalmente realiza las ofertas o la publicidad de las aeronaves con las que cuenta y es el que se sumerge en otros Estados, sobre todo cuando está empezando a darse a conocer y cuando está entrando en nuevos mercados. Sin embargo, como los dos grandes fabricantes de aeronaves, Airbus y Boeing son ya conocidos, puede ser que las aerolíneas sean las que se sumergen en otros Estados informando a los fabricantes de cuales son sus necesidades respecto de las aeronaves que desean adquirir. Por lo que, en el caso de que se trate de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas, en el que Boeing o Airbus son las empresas vendedoras, quizás sea la aerolínea la que se sumerge en otros mercados, arriesgándose a que se le aplique la ley de la sede del Estado del fabricante a su contrato.

Sin embargo, la cláusula de excepción, recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I no debe operar porque las conexiones que tiene con Alemania no son meramente, anecdóticas o fugaces, porque es el país de la administración central del vendedor de aeronaves. Aunque el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles está más vinculado con Francia que con Alemania, debe aplicarse la ley alemana por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, porque los vínculos que unen al contrato con Francia no son manifiestamente más estrechos que los que unen al contrato con Alemania. Por lo tanto, dicho contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas debe regirse por la ley alemana y la cláusula de excepción que nos lleva a la ley francesa, no puede operar para evitar su aplicación.

**419.** En resumen, para que opere la cláusula de excepción, recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I, dado su carácter extraordinario –de ahí la denominación de la cláusula–, tienen que cumplirse todas las condiciones anteriormente señaladas. En primer lugar, para que opere dicha cláusula, el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles debe presentar vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del establecido por la regla general, recogida en el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I. Para que esta premisa sea satisfecha, es necesario que la conexión del contrato con el Estado del lugar de la administración central o de la sucursal del vendedor de aeronaves sea fugaz, anecdótica o pasajera, no siendo suficiente que al realizar el *Balancing Test* exista una vinculación más estrecha del contrato con otro Estado que con el Estado de la administración central o sucursal del vendedor.

Además, el hecho de que el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles presente vínculos manifiestamente más estrechos con otro país distinto del establecido por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, debe deducirse claramente del conjunto de circunstancias que rodean al contrato, es decir que debe ser perceptible tanto por las partes como por el juez, de manera que la decisión del juez de aplicar la ley a la que lleva la cláusula de excepción no sorprenderá a las partes.

En cuanto a la carga de la prueba, no será el juez, sino la parte interesada en que se le aplique la ley designada por la cláusula de excepción, la que tenga que realizar la carga de la prueba, porque el juez aplicará la norma automática recogida en el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I y sólo si una de las partes demuestra al juez que existe otro país que presente claramente vínculos manifiestamente más estrechos con el contrato, será la ley de ese otro Estado la que regule el contrato.

Y por último, será el juez el que finalmente, si considera que existe un país claramente con vínculos manifiestamente más estrechos con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, el que deberá motivar su decisión de aplicar la ley de dicho Estado, en base al art. 4.3 del

Reglamento Roma I y no la ley de la administración central o sucursal del vendedor de aeronaves civiles, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I.

**420.** Por lo tanto, si bien se eligieron los contratos de compraventa internacional sobre aeronaves usadas para estudiar si la “cláusula de excepción” podría aplicarse a los mismos, porque se partió de la premisa de que podía haber más probabilidad de que operase dicha cláusula si el contrato de compraventa internacional era de aeronaves usadas que si el contrato de compraventa internacional era de aeronaves nuevas, pues precisamente los contratos sobre aeronaves usadas pueden llegar a presentar vínculos con más Estados que los de aeronaves nuevas. Sin embargo, la conclusión a la que se llega es que la cláusula de excepción no va a operar si partimos de un supuesto como el planteado, aunque se trate de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas, y la ley que regulará dicho contrato será la ley de la administración central o de la sucursal del vendedor de aeronaves.

Y no va a operar dicha cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I, en el supuesto de un contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas como el planteado, porque a pesar de que tras realizar el *Balancing Test* del contrato de compraventa internacional de aeronaves usadas entre Air France y Lufthansa y comprobar que dicho contrato presenta mayores vínculos con Francia que con Alemania, los vínculos del contrato con Alemania no son fugaces, ni anecdóticos, ni pasajeros. Pues no hay que olvidar que es la ley alemana la que según la norma rígida recogida en el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, debe regir el contrato por ser la ley de la administración central o la sucursal del vendedor de aeronaves, Lufthansa y esta vinculación con el contrato no es temporal, ni circunstancial.

En cualquier caso, tendrá que ser Air France la que tenga que probar y demostrar al juez que el contrato presenta claramente vínculos manifiestamente más estrechos con Francia que con Alemania, pues Air France es la parte interesada en que el contrato quede regulado por la ley francesa, ley que conoce perfectamente, en vez de por la ley alemana.

Sin embargo, se exige que para que se active la cláusula de excepción, la aplicación de la ley francesa al contrato debe ser claramente previsible para ambas partes y el juez, pero esto no es tan evidente por lo menos para una de las partes Lufthansa, puesto que la aplicación de la ley francesa al contrato le supondrá unos costes conflictuales que no pudo prever.

Por último, será el juez en definitiva, el que teniendo en cuenta todas las circunstancias anteriores, el que tendrá que motivar su decisión de activar la cláusula de excepción, para lo cual dispone de cierto margen de apreciación.

421. La solución que vienen apoyando diversos autores y la jurisprudencia es que la cláusula de excepción, que evidentemente se utiliza en casos extraordinarios, sólo se active cuando el elemento empleado como punto de conexión por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, que es la administración central o la sucursal del vendedor de aeronaves, represente una vinculación circunstancial, fugaz o anecdótica con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles<sup>1312</sup>. Pues bien, esto nos lleva a concluir que en nuestra opinión no debe realizarse un *Balancing Test* “completo”, desde que es de aplicación el Reglamento Roma I, ya que aunque la parte interesada haya probado que existe un país más vinculado con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, si no existe una vinculación fugaz con el punto de conexión fijado por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, no va a poder aplicarse la cláusula de excepción. Efectivamente, si se determina que la conexión establecida por la norma general aplicable al contrato específico de compraventa internacional de aeronaves civiles es real y no aparente o pasajera, la cláusula de excepción no se va a activar. Sólo si dicha vinculación con el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles es fugaz o aparente, se debería proceder a realizar el *Balancing Test* completo, analizando todos los elementos del contrato y de la situación contractual<sup>1313</sup>.

Por otro lado, el *Balancing Test* sí que debía realizarse cuando los contratos de compraventa de aeronaves estaban regulados por el Convenio de Roma I, porque en definitiva el objetivo de dicho instrumento internacional era que se acabara aplicando la ley del Estado con el que el contrato presentaba los vínculos más estrechos, siendo el juez el que debía probar de oficio y motivar esa vinculación más estrecha. Sin embargo, el objetivo del legislador en el Reglamento Roma I no es ese, sino que se aplique una norma rígida y automática para determinar la ley aplicable en la mayoría de los casos al contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, que en base al art. 4.1.a) del Reglamento Roma I es la ley de la administración central o de la sucursal del vendedor de aeronaves y que sólo en casos realmente excepcionales se acabe aplicando la ley del país con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos.

---

<sup>1312</sup> Cour Cassation (Francia), 8 marzo 2011, *Zeiler*. En esta sentencia se decidió aplicar la Ley suiza a una fianza otorgada por una empresa fiadora ubicada en Suiza, aunque la sociedad acreedora y la deudora tenían su sede en Alemania y el contrato tenía mayores conexiones con Alemania que con Suiza, tales como que el contrato de préstamo se había redactado en alemán o que la moneda fijada para dicho contrato de préstamo era el euro. La cláusula de excepción no se activó porque la residencia habitual del fiador en Suiza, que era el punto de conexión utilizado por el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I para los contratos de servicios, no representaba una vinculación fugaz o pasajera; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 865.

<sup>1313</sup> *Vid.* Cour Cassation (Francia), 8 marzo 2011, *Zeiler*.

**422.** En conclusión, para que se aplique la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, ya sea de aeronaves nuevas o usadas, serán casos realmente excepcionales<sup>1314</sup>. Estos casos se producirán cuando la conexión establecida por el art. 4.1.a) del Reglamento Roma I, correspondiente a la administración central o sucursal del vendedor de aeronaves, pierda valor de localización y resulte ser un contacto casual, fortuito o fugaz y esto en principio sólo se producirá cuando dicha administración central o sucursal del vendedor de aeronaves, ya sea la aerolínea o el fabricante, sea circunstancial o temporal.

Se puede decir que la administración central o sucursal de la empresa vendedora de aeronaves es temporal cuando ésta haya cambiado a otro país, de manera que la vinculación con el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles no es real, sino fugaz. O incluso que por motivos fiscales la aerolínea o el fabricante de aeronaves tenga su administración central o su sucursal en los llamados “paraísos fiscales”, entonces se puede decir que la sede en dicho país es circunstancial, de forma que la conexión con el contrato es aparente pero no sustancial.

En estos casos, la aplicación de la ley de dicho Estado puede suponer costes conflictuales muy elevados para las partes, por lo que estaría justificado acudir a la cláusula de excepción recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I<sup>1315</sup>. Entonces sí procede realizar el *Balancing Test*, siendo la parte interesada la que debe probar que el contrato de compraventa de aeronaves civiles presenta claramente vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado, para que finalmente el juez motive su decisión de activar la cláusula de excepción y aplique la ley con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos, con toda probabilidad.

Sin embargo, parece difícil que la cláusula de excepción opere cuando se trata de contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles nuevas, es decir en los que el vendedor de la aeronave es el fabricante de las mismas, puesto que el punto de conexión de la administración central del mismo no va a ser en general casual, fortuito o aparente. Por lo tanto, la cláusula de excepción en estos casos no podría operar prácticamente nunca.

Algo distinto sería en el caso de que se tratase de la compraventa internacional de aeronaves usadas, en las que las partes intervinientes en la compraventa son las aerolíneas, en cuyo caso, podría darse la circunstancia de que las aerolíneas, sobre todo las de bajo coste, tuviesen su administración central o una sucursal en un paraíso fiscal con el objetivo de pagar menos impuestos

---

<sup>1314</sup> El carácter excepcional de la cláusula de excepción no existía en el art. 4.5 del Convenio de Roma de 1980, tal y como indicó el TJUE (STJUE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, *Rec.* 2009, p. I-09687, apartado 60).

<sup>1315</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 866-867.

y pudiera ser aplicación la cláusula de excepción. Aunque si se trata de aerolíneas que no son de bajo coste como en el ejemplo planteado, es difícil que fuese de aplicación la cláusula de excepción, puesto que aerolíneas consolidadas como Air France o Lufthansa tienen su administración central o sucursal en Estados que no son paraísos fiscales, ni cambian frecuentemente de residencia habitual.

**423.** En consecuencia, para todos los contratos el carácter excepcional de la cláusula recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I, provoca que la aplicación de estos preceptos no sea muy habitual en la práctica judicial. Pero en el caso de los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles es todavía más excepcional si cabe, a la vista del análisis realizado de dicha cláusula excepción. Si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles usadas en el que la empresas que intervienen son aerolíneas, existe alguna posibilidad remota de que cuando la aerolínea vendedora sea de bajo coste, se pueda aplicar la cláusula de excepción, en base a que la conexión de la administración central de la aerolínea vendedora sea una conexión circunstancial. Pero si se trata de compraventas de aeronaves nuevas, es prácticamente imposible que dicha cláusula de excepción sea aplicable, puesto que en estos casos las compañías vendedoras de aeronaves son los fabricantes de las mismas, en cuyo caso la administración central de los mismos es muy difícil que no sea real, sea fugaz o sea casual.

#### **D. *Problemas de aplicación***

**424.** El Reglamento Roma I fija diversas normas de aplicación para dar respuesta a los problemas que se derivan de sus normas de conflicto.

##### *a') El reenvío*

**425.** El art. 20 del Reglamento Roma I excluye expresamente el reenvío, de forma que cuando se determine la ley del Estado que va a regular el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles en virtud de este instrumento internacional, por ley debe entenderse las normas materiales de ese Estado, con exclusión de las normas de Derecho internacional privado vigentes. En consecuencia, los contratantes no pueden elegir la ley aplicable al contrato con inclusión de sus normas de conflicto, sino que la elección del Derecho aplicable se entiende realizada en favor de las normas materiales de la ley elegida<sup>1316</sup>.

---

<sup>1316</sup> Existe una excepción a la no aceptación del reenvío en materia de seguros, que no afecta a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles y que está recogida en el art. 7.3.II del Reglamento Roma I (A.-L.



b') *El orden público internacional*

**426.** Si cualquier disposición de la ley establecida por el Reglamento Roma I, para que regule el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, es totalmente contraria al orden público del foro, dicha disposición no se aplicará al contrato en cuestión, en virtud del art. 21 del Reglamento Roma I. Lo que no deja claro el Reglamento Roma I es qué se debe entender por orden público internacional del foro.

El orden público internacional del foro comprende los principios fundamentales del Derecho del Estado miembro cuyas autoridades conocen del asunto, teniendo en cuenta que cada Estado establece su propio orden público internacional del foro<sup>1317</sup>. Sin embargo, algunos autores consideran que cuando el foro es un Estado miembro, el Derecho de la Unión Europea estaría dentro del Derecho del Estado del foro y los principios fundamentales del Derecho de la Unión Europea pasarían a ser también principios básicos y esenciales del Estado del foro<sup>1318</sup>.

Además, este orden público tiene que ser un orden público internacional de proximidad, de forma que el Derecho extranjero designado por las disposiciones arriba analizadas del Reglamento Roma I aplicables a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles, produzca una vulneración clara y manifiesta de los principios fundamentales del Derecho del foro. Es necesario por tanto que, para que intervenga el orden público internacional del foro, el litigio derivado de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles tiene que presentar una vinculación estrecha con el Estado del foro, de manera que afecte a la organización jurídica de la sociedad de dicho Estado.

---

CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 759).

<sup>1317</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 759).

<sup>1318</sup> S. POILLOT-PERUZZETTO, “Le règlement Rome I du 17 juin 2007 sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Répertoire Dalloz de Droit communautaire, Cahiers de l’actualité*, 2008-5, p. 11. En este sentido, no existe ningún impedimento para que el TJUE establezca por un lado, que un principio jurídico del Derecho de la Unión Europea es considerado fundamental y debe formar parte del orden público internacional del foro, y por otro lado, que un principio del Derecho de un Estado miembro no puede estar dentro del orden público internacional del foro, por ser contrario al Derecho de la Unión Europea.

## CAPÍTULO IV

### CONTRATOS INTERNACIONALES DE LEASING DE GRANDES AERONAVES CIVILES

#### I. INTRODUCCIÓN

427. En el capítulo de la compraventa internacional se ha tratado la compraventa internacional de aeronaves, pero en la mayoría de los casos este contrato va acompañado como poco de un contrato de garantía, si es que esta adquisición de aeronaves no se ha financiado, con lo cual habría más contratos relacionados con dicha compraventa de aeronaves civiles. Dado el volumen de inversión que supone para una aerolínea la adquisición de una aeronave, provoca que la aerolínea tenga que financiar la aeronave a través de medios tradicionales o del *leasing*, aunque en la actualidad es el *leasing* el medio a través del cual se financian la mayoría de las compraventas de aeronaves. La complejidad de las operaciones de *leasing* ha provocado que al contrato de compraventa internacional de aeronaves y al contrato de *leasing*, se añadan varios contratos para llevar a cabo la operación de leasing, constituyendo en ocasiones megacontratos. Por lo tanto, las operaciones de *leasing* relativas a las aeronaves se han vuelto verdaderamente complejas, si se compara desde el momento en el que surgió esta forma de financiación.

428. Hasta comienzo de los años 70, el *leasing* de bienes de equipo o maquinaria en general era una novedad para la mayoría de las compañías, salvo en la industria ferroviaria en Estados Unidos donde ya se venía utilizando desde los años 40 y 50, pues el resto de industrias preferían utilizar otras formas de financiación más convencionales<sup>1319</sup>.

En concreto en la industria aeronáutica, la compraventa de aeronaves se realizaba o bien a través de la venta a plazos, sobre todo en el caso de aeronaves usadas, aunque la mayoría de las veces se llevaba a cabo mediante líneas de crédito concedidas en parte por bancos comerciales y en parte por bancos de fomento a la exportación como el *Eximbank* en los Estados Unidos de América, o el Banco Francés de Comercio Exterior (BFCF) en Europa<sup>1320</sup>. Siendo el ejemplo más

---

<sup>1319</sup> Aunque sí que se utilizaba el *operating lease* a corto plazo, por parte de empresas de informática y fotocopiadoras. Estos tipos de *leasing* no eran realizados por los departamentos financieros, sino por los departamentos de operaciones de dichas empresas. Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 182.

<sup>1320</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 261.

claro, cuando la entonces denominada *Airbus Industrie* financió la adquisición de sus primeras aeronaves fabricadas a través del Banco Francés de Comercio Exterior (BFCF), en la que además participaron las agencias de seguros de crédito COFAL de Francia, la del Reino Unido, ECGO, y la de Alemania, Hermes, en representación de los tres países fabricantes.

Mientras que en Europa, las compañías aéreas hacían sus operaciones de financiación de adquisición de aeronaves basándose fundamentalmente en la banca privada, en Estados Unidos se realizaba un sistema mixto entre el *Eximbank* y los bancos comerciales. Normalmente la compañía aérea encargaba la construcción al fabricante, es decir Airbus o Boeing, y se le pagaba una entrada del 20%, que podía llegar a ser el 33% del precio total, llamada “*progress payments*” o “*delivery payments*”<sup>1321</sup>. Además se negociaba una línea de crédito con bancos comerciales u oficiales, para poder cubrir la totalidad del precio, de forma que la aerolínea adquiría la propiedad total de la aeronave, realizando una hipoteca sobre dicha aeronave. Esta solución surgió bajo el paraguas de la Convenio de Ginebra de 1948, como forma de garantizar el cobro por parte de las entidades financieras, pero que aunque lo han ratificado ochenta y nueve países, como es el caso de Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia y Reino Unido, España no lo ha hecho<sup>1322</sup>.

Pero como consecuencia de la crisis del petróleo, se desplomó el mercado del dólar, provocando unos elevados tipos de interés, que a su vez incrementaba los costes de los recursos financieros. Se tiene que añadir que el alcance de la garantía hipotecaria derivada del Convenio de Ginebra de 1948 estaba limitada a los países firmantes de dicho Convenio, que en 1992 sólo lo habían ratificado 56 Estados, así como la dificultad procesal que existía en numerosos ordenamientos para ejecutar la garantía hipotecaria que alargaba los procesos.

Todo ello, provocó que se tuvieran que acudir a nuevas formas de financiación para la adquisición de aeronaves, como era el *leasing* de aeronaves y que resultaba ser beneficioso para ambas partes. Si se trataba de un *operating lease* para la aerolínea, para el arrendador, ya fuera el fabricante que estaba en mejor posición que la aerolínea de obtener financiación o la compañía de *leasing*, esta operación les reportaba incentivos fiscales, como la depreciación acelerada o los créditos fiscales a la inversión, que más adelante serán estudiados; y para el arrendatario, la aerolínea, el *leasing* le permitía alquilar la aeronave a unos costes financieros mucho más bajos que si hubiera tenido que solicitar un préstamo común y teniendo en cuenta que si se trata de una aerolínea pequeña cabría la posibilidad de que no se lo concederían, además de otros beneficios

---

<sup>1321</sup> M.-S. CARVALHO SENTÈS, *Leasing de aeronaves. Opção para financiamento*, XXIII Jornadas Iberoamericanas de Derecho Aeronáutico y del Espacio y de la Aviación Comercial, Curaçao (Antillas Holandesas), 1993, p. 157.

<sup>1322</sup> Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre aeronaves firmado en Ginebra el 19 de junio de 1948. El listado de Estados parte de dicho Convenio está disponible en línea en [http://www.icao.int/secretariat/legal/List\\_of\\_Parties/Geneva\\_ES.pdf](http://www.icao.int/secretariat/legal/List_of_Parties/Geneva_ES.pdf) (consultado el 31 de marzo de 2014). Posteriormente ha surgido el Convenio del Ciudad del Cabo sobre garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico.

financieros del *operating lease* como es el “*off-balance sheet financing*” –que se estudiará más adelante-. Pero si se trataba de un *capital lease* para la aerolínea, a el arrendador, ya fuera el fabricante o la compañía de *leasing*, también le interesaba porque además de los intereses de dicha operación, conservaban la titularidad de la aeronave y estaban en una posición más cómoda para el resarcimiento de su crédito que cuando se trataba de una entidad bancaria que tenía que ejecutar la hipoteca; mientras que para el arrendatario, la aerolínea, el *leasing* le producía los mismos incentivos fiscales que para el arrendador en el caso de un *operating lease*, además de alquilar la aeronave a unos costes financieros más bajos y la posibilidad de adquirir la aeronave al terminar el contrato de *leasing*.

**429.** En términos muy sencillos, el *leasing* de equipos o maquinarias puede definirse como un acuerdo comercial por el que el propietario de dicho bienes de equipo, en nuestro caso la aeronave, transmite al arrendatario el uso de la aeronave por el pago de unas cuotas de alquiler pactadas durante un período de tiempo, que al finalizar el mismo y en ausencia de disposiciones en contrario en el acuerdo de *leasing*, la aeronave debe ser devuelta al arrendador<sup>1323</sup>. Esta sería una definición muy simple del concepto del *leasing* de equipos o maquinarias, teniendo en cuenta que es una figura de origen anglosajón y que existen muchas definiciones parecidas que recojen el mismo concepto<sup>1324</sup>. Es importante resaltar en esta primera definición del concepto de *leasing* el hecho de que no se le da importancia a la opción de compra al finalizar el período del *leasing* por parte del arrendatario<sup>1325</sup>.

Jurídicamente, estos contratos en derecho común provocan la entrega en depósito del equipo alquilado al arrendatario. Como consecuencia de este tipo de relación contractual entre las partes,

---

<sup>1323</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 178.

<sup>1324</sup> La definición que hace la Asociación de *Leasing* de Equipos de Reino Unido (*Equipment Leasing Association of the UK*) dice de forma literal: “*A lease is a contract between lessor and lessee for the hire of a specific asset selected from a manufacturer or vendor of such assets by the lessee. The lessor retains ownership of the asset. The lessee has possession and use of the asset on payment of specified rentals over a period*”. Otra definición es la que realiza el Código Civil de Luisiana (*Civil Code of Louisiana*) en su art. 2669, que cita textualmente: “*“Lease” or “hire” is a synallagmatic contract, to which consent alone is sufficient, and by which one party gives to the other the enjoyment of a thing or his labor, at a fixed price*”. Muy parecida a esta anterior definición es la que establece el Código Civil de Quebec (*Civil Code of Quebec*) en su art. 1691: “*The lease or hire of things is a contract by which one of the parties called the lessor, grant to the other, called the lessee, the enjoyment of a thing, during a certain time, for a rent or price which the latter obliges himself to pay*”. Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 178-9. En el ordenamiento español no existe una definición del contrato del *leasing* de equipos, porque se considera un contrato complejo y atípico y aunque sí que existen diferentes normas que hacen referencia al contrato de “arrendamiento financiero”, se ha tenido que esperar a la “Propuesta de Código Mercantil elaborada por la Sección de Derecho Mercantil de la Comisión General de Codificación” para poder conocer una definición del contrato de “arrendamiento financiero”, que será tratado más adelante y como se verá está dentro de la categoría de *capital lease* o *financial lease*.

<sup>1325</sup> Se hace aquí esta puntualización porque como se verá la opción de compra dentro del contrato de *leasing* va a suponer un papel muy importante en dichos contratos, sobre todo para poder calificar este contrato y poder determinar las normas de Derecho internacional privado que pueden regular dichos contratos.

ambas tienen derechos y obligaciones. En concreto, el arrendatario como depositario de dicho bien está obligado a soportar todos los gastos derivados de la conservación y mantenimiento del activo para la protección de la posesión conferida a través de dicho contrato. Además, es intrínseco al contrato de *leasing* que el arrendatario reciba tanto la posesión del equipo como el derecho a su uso, a cambio de una retribución que debe ser pagada al arrendador.

En un contrato de *leasing*, el arrendador tiene que ofrecer el equipo que corresponda con la descripción contenida en el mismo. Normalmente, el arrendador debe asegurarse de que el bien está en las condiciones adecuadas para el propósito para el cual el arrendatario quiere destinarlo. Esta responsabilidad puede estar expresamente excluida por una disposición en el contrato, pero no se podrá recurrir a esta cláusula en el caso de incumplimiento fundamental de las garantías por parte del arrendador<sup>1326</sup>.

De este sencillo concepto tal y como se ha planteado, sorprende el hecho de que se haya pasado a imaginativas pero complejas estructuras de *leasing* que se utilizan en la actualidad, para financiar la adquisición de aeronaves y que llevan asociadas en la mayoría de los casos no sólo un contrato, sino varios contratos, dependiendo del tipo de *leasing* ante el que nos encontremos<sup>1327</sup>. Por lo que los problemas de Derecho internacional privado, tanto de competencia judicial internacional como de ley aplicable van a ser diferentes en función de los contratos asociados con esa operación de *leasing* internacional.

**430.** Como ya se ha afirmado por la doctrina en general para el *leasing*, y por lo tanto, para el *leasing* de aeronaves, se debe destacar que para poder ser entendida dicha operación se debe aceptar la idea de que existe una separación entre su dimensión económica y su dimensión jurídica<sup>1328</sup>. En cuanto a la primera, es la que proporciona la razón de ser al *leasing*, pues éste surge como forma de financiación, en nuestro caso de las aeronaves y en general está muy arraigado en la práctica empresarial. En cuanto a la segunda, ésta puede ser muy diferente dependiendo del tipo de *leasing* ante el que nos encontremos, puesto que a modo introductorio sólo comentar que el contrato o contratos relacionados con el *capital lease*, son distintos al contrato o contratos derivados de un *operating lease*.

**431.** En cuanto a su dimensión económica, es fundamental a la hora de abordar el tema del *leasing* internacional resaltar que la figura del *leasing* tiene diferencias sustanciales entre países,

---

<sup>1326</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 179.

<sup>1327</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 17.

<sup>1328</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 25.

pero sobre todo entre Estados Unidos y los Estados de la Unión Europea, con las consecuencias que conlleva a nivel jurídico. En primer lugar, aunque la figura del *leasing* es por definición compleja, es en Estados Unidos donde inicialmente se van desarrollando estructuras cada vez más complicadas y que otros países como Alemania van adoptando posteriormente, como se podrá comprobar al tratar los tipos de *leasing* de aeronaves.

Y en segundo lugar, en Estados Unidos el *leasing* se realiza a través de sociedades que están reguladas por la *SEC* (*Securities and Exchange Commission*) -como cualquier otra sociedad que cotiza en bolsa-. Mientras que en la Unión Europea existe una normativa comunitaria en materia de financiación o de ordenación bancaria, de especial importancia ésta última en relación con los requisitos que debe cumplir la sociedad financiera para participar exclusivamente en las operaciones de arrendamiento financiero. Pues bien la regulación anterior es una normativa de Derecho administrativo, que han incorporado a sus respectivos ordenamientos los Estados de la Unión Europea y que es común tanto para el *leasing* interno como para el *leasing* internacional. Pero además dentro del *leasing* internacional, en concreto para el *leasing* a la importación y a la exportación, cada Estado ha desarrollado sus propias normas de Derecho administrativo y que en el caso de España, ha llevado por ejemplo a elaborar su propia normativa de inversiones extranjera y pagos y cobros al exterior<sup>1329</sup>. Estas incursiones en el Derecho material son necesarias porque no existe en el ordenamiento español una norma de conflicto que regule estas cuestiones, ni tampoco en el ámbito convencional, concretamente en la Convención de Ottawa de 1988 que es la única norma que regula materialmente el arrendamiento financiero internacional, del que España no es parte.

**432.** En cuanto a la dimensión jurídica, también existen diferencias por tanto, entre los países donde rige el *Common Law*, como Estados Unidos y los países donde rige el Derecho civil como son los Estados de la Unión Europea menos Inglaterra. En Estados Unidos la complejidad del *leasing* lleva a la constitución de sociedades especiales para llevar a cabo cada operación de *leasing* internacional, en ocasiones a través de *trust*, lo cual provoca multitud de contratos relacionados, además de otros documentos necesarios para cada tipo de *leasing*. En estos casos, los juristas anglosajones no intentan tipificar el contrato de *leasing*, sino que recurren a la autonomía de la voluntad material, por lo que habrá que plantearse los límites inherentes a la misma, gracias a la configuración del *leasing* como contrato de adhesión, en los que la aerolínea arrendataria tiene poco que decir<sup>1330</sup>. En consecuencia, como se podrá comprobar en un contrato en el firmado entre Airbus

---

<sup>1329</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 21.

<sup>1330</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 15-6.

y American Airlines, en el mismo documento se recoge un acuerdo de compraventa y de *leasing*, de manera que en una de las *letter of agreement*, se fijan las cláusulas del contrato de *leasing*, con lo cual estarían formando un “*ensemble conventionnel complexe*” o un megacontrato, donde se están adquiriendo aeronaves, concretamente de la familia A320, no sólo a través de la compraventa, sino a través del *leasing*<sup>1331</sup>.

Sin embargo, la tendencia por parte de los juristas de la Unión Europea ha estado en tipificar los contratos de *leasing*, lo cual no ha sido fácil porque la doctrina ha tendido a identificar una operación bastante compleja con sectores ya conocidos<sup>1332</sup>. En definitiva se trata de un problema de calificación desde el punto de vista del Derecho internacional privado.

Todo lo anterior tiene como consecuencia la dificultad de determinar la competencia judicial internacional y la ley aplicable cuando se plantea un litigio derivado de los contratos de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles.

**433.** Por lo tanto, primero se van tratar los tipos de *leasing* de aeronaves, desde un punto de vista económico, sobre todo aquéllos de carácter internacional, lo cual se ha considerado relevante para poder después entender los tipos de contratos asociados con cada tipo de *leasing* internacional de aeronaves.

## **II. EL LEASING COMO FORMA DE FINANCIACIÓN DE LAS AERONAVES: CONCEPTOS ECONÓMICOS Y CONTABLES**

**434.** De todas las maneras con las que cuenta una aerolínea para financiar su flota, el *leasing* de las aeronaves sigue siendo el más importante. Tradicionalmente, el *leasing* ha sido un medio de conseguir “*off-balance sheet financing*” –que viene a significar en castellano, llevar fuera del balance de situación la financiación- y “*tax benefit transfers*” –que viene a traducirse en castellano como transferencia de beneficios fiscales -, lo cual permitía a los arrendatarios financiar el equipamiento esencial para llevar a cabo un tamaño de flota de aeronaves óptimo y financiarlo a un menor coste que a través de los préstamos convencionales.

Y aunque actualmente se cumplen las premisas arriba señaladas, los beneficios financieros del *leasing* han disminuido considerablemente desde que apareció el *leasing* hace cuarenta años, pasando por el desarrollo de las complicadas estructuras de *leasing*, hasta llegar a la actualidad.

---

<sup>1331</sup> Sobre las *letter of intent* Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 19-46.

<sup>1332</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 25.

Durante este período el *leasing* ha sido el más importante y controvertido instrumento de financiación en general para todo tipo de equipamiento, pero más concretamente para las aeronaves y actualmente permanece como uno de los métodos más efectivos de financiación de equipo móvil.

Por eso, antes de analizar los tipos de *leasing* se van a explicar tres conceptos económicos y contables muy importantes necesarios para entender mejor las distintas formas de *leasing* de aeronaves, sobre todo las anglosajonas, que son mucho más complejas y de donde es originario el *leasing*.

**435.** Los términos económicos y contables que nos van a servir para entender mejor el incremento del *leasing* como forma de financiación para la adquisición o para el uso y disfrute de las aeronaves son el “*off-balance sheet financing*”, la depreciación y el valor tiempo del dinero (“*time value of money*”).

### **1. “Off-balance sheet financing”**

**436.** El “*off-balance sheet financing*” es el concepto utilizado en derecho para definir la forma de convertir un préstamo o una garantía en una transacción comercial, sin modificar su efecto como transacción financiera aunque sustancialmente es económica<sup>1333</sup>. Y dicho “*off-balance sheet financing*” fundamentalmente se utiliza por diversas razones.

Una de ellas es porque en la contabilidad que llevan a cabo las sociedades, es decir las aerolíneas, una obligación comercial no se tiene que reflejar dentro de las obligaciones en el Balance de Situación, como si se tratara de una garantía de un préstamo, de manera que se mejora aparentemente la situación de la aerolínea en cuanto a las obligaciones que debe cumplir. Por ejemplo, el valor del equipamiento y de las obligaciones derivadas de un “*operating lease*” no se refleja en el Balance de Situación y por lo tanto, mejora la apariencia del arrendatario en cuanto a liquidez, rentabilidad y solvencia. Sin embargo, en un “*capital lease*” las obligaciones son anotadas en el Balance de Situación como deuda.

Por otro lado, en el caso de que existan limitaciones a préstamos u otras garantías por parte de patrocinadores en el caso de corporaciones públicas ya sean estatales o municipales, puede ser contraproducente si las obligaciones se incluyen como un préstamo directo o si el deudor quisiera garantizar dicha obligación, pero no ocurriría esto, si se refleja como una transacción comercial.

---

<sup>1333</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 105.



Los “*capitalized leases*” (derivados de un “*capital lease*”) pueden atraer impuestos anuales al capital u otros tipos de impuestos en algunos Estados, mientras que esto no sucede en el caso de tratarse de los “*operating leases*”.

**437.** Por lo tanto, el “*leasing*” es la forma más común de “*off-balance sheet financing*”. Como se verá, existen dos tipos de “*leasing*”, que son el “*operating leases*” y “*capital leases*”<sup>1334</sup>.

Un “*capital lease*” es realmente una financiación, en la que el arrendatario tiene la posesión de la aeronave arrendada durante un tiempo, al final del cual es muy probable que se convierta en propietario de dicho bien. Durante ese tiempo, el arrendatario asume todos los riesgos y beneficios de un propietario, pero el arrendador mantiene la titularidad del bien y recibe una cuota por el alquiler que incluye la amortización del capital o coste de recuperación del capital más los intereses. Además, no se paga todo el coste del capital a través de las cuotas durante el período de tiempo que dura el “*capital lease*”, sino que al final del mismo se debe realizar un pago único para adquirir la titularidad del bien, siendo ésta una opción para el arrendatario, que puede elegir no comprarlo finalmente, aunque en la mayoría de los casos se opta por la compra de la aeronave. En este sentido, el “*capital lease*” es un contrato de venta condicionada (“*conditional sale agreement*”), salvo cuando no existe una obligación legal por parte del arrendatario de comprar la aeronave cuando termina el “*leasing*”. Desde el punto de vista contable, la aeronave sujeta al “*capital lease*” es registrada como un activo en la contabilidad del arrendatario, mientras que las obligaciones del alquiler son capitalizadas como deuda. Por parte del arrendador de la aeronave, las cuotas del arrendamiento que le debe pagar el arrendatario serán contabilizadas como un préstamo reembolsable.

Cuando se trata de una verdadero “*operating lease*”, no se espera que el arrendatario se convierta en el propietario de la aeronave arrendada, la cual será devuelta al arrendador una vez finalizado el período del “*leasing*”. El valor de la aeronave será contabilizado como un activo para el arrendador, mientras que los pagos del alquiler serán reflejados como un ingreso para el arrendador y un gasto para el arrendatario. Por lo tanto, en el caso del “*operating lease*” ni la aeronave como activo, ni las obligaciones de pago con respecto a dicho activo, aparecen reflejadas en el Balance de Situación del arrendatario. En consecuencia, la aeronave puede ser alquilada a diversos arrendatarios durante la vida útil de la misma.

---

<sup>1334</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 106.

**438.** Por lo tanto, el objetivo de todas las partes que intervienen en la adquisición de las aeronaves es que las transacciones sobre las mismas, se reflejen fuera del Balance de Situación.

Por un lado, pueden darse situaciones de arrendamientos a corto plazo sin opción a compra, como es el caso de un *leasing* durante unas pocas semanas o meses, o bien porque la aeronave de una aerolínea está en tierra por alguna avería (“*aircraft on ground – AOG*”), o bien porque existen períodos de picos de tráfico aéreo. En estos casos, se trata claramente de gastos de alquiler y deben ser contabilizados como tales, siendo claramente un *operating lease*.

Por otro lado, pueden darse casos de aparente “*full payout leases*” –que es un tipo de *capital lease*, como se verá al tratar los tipos de *leasing*- donde la opción de compra sobre la aeronave por la deuda no amortizada no se haya actualizado por el valor actual del mercado. En teoría, cuando el arrendatario ejercita su opción de compra debe realizarse al valor de mercado en ese momento, siendo un requisito para que sea considerado un *capital lease*. Así que desde el comienzo de la operación la parte no amortizada del coste de la aeronave por parte de la empresa de *leasing* se calcula teniendo en cuenta el pago estimado deseado. Por lo que un tasador conocido por las partes certificará que el valor justo de mercado al término del *leasing* está dentro de un intervalo numérico, que incluirá el coste no amortizado de la aeronave. En los casos en los que el valor demandado no se encuentra dentro del rango fijado por el tasador, se manipula el importe deseado mediante la aplicación de determinadas condiciones establecidas tales como un número máximo de ciclos y horas que deben realizar separadamente tanto la célula de la aeronave como los motores, que componen la aeronave, o como el tiempo mínimo que queda hasta la próxima revisión obligatoria o mantenimiento de la aeronave<sup>1335</sup>.

Cuando la empresa de *leasing* no quiere asumir el riesgo residual al final de la operación de *leasing*, las transacciones se organizan para que la aerolínea indemnice al propietario por cualquier deficiencia en la aeronave. Esto se puede justificar en algunas jurisdicciones porque el deterioro haya sido causado por un inadecuado mantenimiento de la aeronave durante el *leasing* por parte del arrendatario, es decir la aerolínea.

Por lo tanto, entre estos dos ejemplos claros citados, uno de *operating lease* y otro de *capital lease*, no existe una distinción clara entre lo que debe ser considerado como una operación de *leasing* verdaderamente fuera del balance de situación y aquella que debería ser capitalizada en el balance de situación de la aerolínea.

En este sentido, en países como Estados Unidos o Inglaterra los auditores supervisan estrictamente las normas de contabilidad, mientras que en otros Estados las normas son más

---

<sup>1335</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 107.

flexibles como es en el caso de España u otros países de la Unión Europea o incluso otros países en los que rige el *Common Law*, quizás porque en primer lugar el *leasing* es de origen anglosajón y las normas contables están más desarrolladas en este sentido, aunque la Unión Europea como se verá ha adoptado las normas contables internacionales en materia de *leasing* -IAS 17-, para lograr la uniformidad en estos temas, entre los Estados que las adoptan. Pero volviendo a las jurisdicciones de Estados Unidos e Inglaterra, por ejemplo en el *Japanese Leveraged Leases (JLL)* –que también se verá al tratar los tipos de *leasing*- en el que en la transacción se requiere que intervenga una sociedad de *leasing* (*operating lessor*), sin embargo los arrendadores solicitaron que fuera tratada dicha operación como un verdadero “*full payout leases*” en el cual el arrendatario era el responsable de indemnizar al arrendador por cualquier exposición residual a la finalización del *leasing*, argumentando la falta de mantenimiento de la aeronave, para satisfacer a la Asociación del *Japan Leasing (Japan Leasing Association)*, que fija un conjunto de reglas para que tales transacciones fueran consideradas *JLL* y beneficiarse de dichas estructuras tanto los arrendadores como las aerolíneas<sup>1336</sup>.

## 2. Depreciación

**439.** La depreciación es la disminución del valor por el uso de un activo fijo, en nuestro caso las aeronaves debido al desgaste y uso de las mismas por el uso y el paso del tiempo. También pueden sufrir una bajada de su valor por el uso, a causa de la obsolescencia, porque se realicen nuevas invenciones y más avances técnicos, que provoquen que algunas de las partes o componentes de las aeronaves vayan quedado obsoletas o en algunos casos las aeronaves completas<sup>1337</sup>.

*Ad. ex.* si la vida útil de una aeronave es de cincuenta años y si se realiza una amortización constante o lineal de la aeronave, habrá que dividir el valor de la aeronave entre cincuenta y el importe resultante, se tendrá que contabilizar como gasto cada año, de manera que reduzca las ganancias o ingresos producidos por la actividad comercial de la aeronave, para la aerolínea. Dicha

---

<sup>1336</sup> En las cláusulas que se incluyen en las operaciones de *Japanese Leveraged Leases (JLL)* se especifica cómo se aplica las ganancias de la venta neta de la aeronave una vez finalizado el período de *leasing*, a las distintas partidas con un orden de prioridad establecido para su contabilidad. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 108-9.

<sup>1337</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 109. Lo más común es que la obsolescencia se produzca en las partes o componentes de las aeronaves, pues es menos habitual que una aeronave completa se quede obsoleta, aunque también sucede, siendo este el caso del Concorde, que aunque fue pionero en cuanto a tecnología cuando salió al mercado, tuvo que ser retirado de la actividad comercial porque se había quedado anticuado y era muy costoso su mantenimiento, así como excesivamente caros los vuelos para los clientes, por lo que tampoco resultaba rentable.

depreciación se refleja en la cuenta de pérdidas y ganancias, de manera que se reduce la estimación de la base impositiva, lo cual también provoca un beneficio para la compañía, porque tiene que pagar menos impuestos. Por lo tanto, la depreciación no supone una salida de caja, pero representa una reducción del valor de los activos fijos de la compañía aérea, que debe tenerse en cuenta para preparar el posible reemplazamiento de dicha aeronave.

**440.** La depreciación, al ser una bajada o pérdida de valor de los activos fijos, puede ser causada por una variedad de factores, tales como deterioro físico, la acción del mercado y la obsolescencia. Pero esta depreciación puede ser controlada en cierto modo por el mantenimiento y las reparaciones y el recambio de las partes en el tiempo adecuado. Aunque el mantenimiento y la reparación deben realizarse constantemente sobre la maquinaria, el equipamiento y otros activos fijos en cualquier negocio, en la industria aeronáutica las actividades citadas se vuelven muy complejas, ya que por razones de seguridad, las aeronaves deben ser mantenidas y reparadas de acuerdo con standards establecidos muy rigurosos por la regulación existente en dicha materia.

Como asociado al mantenimiento y la reparación de las aeronaves está el recambio de las partes y componentes dentro del programa de mantenimiento de la aeronave que llevan a cabo las aerolíneas, las partes son reemplazadas en el tiempo programado aunque todavía sigan funcionando. Con estas políticas y procedimientos se pretende que la aeronave mantenga un valor alto. En teoría, si el coste del componente o de la parte reemplazada es mayor que el valor depreciado de la pieza original, dicho exceso debe ser capitalizado. Por esta razón, el resultado de dicho gasto debe ser contabilizado en el período corriente en el que se realiza el gasto y el importe capitalizado debe llevarse contra los futuros gastos de depreciación. Sin embargo, cuando se trata de grandes aerolíneas que están constantemente reemplazando partes y componentes gastados, lo habitual es que se contabilicen como gastos corrientes los gastos de depreciación, porque llevar a cabo la contabilidad estricta antes citada les supone un gran gasto en tiempo y dinero que no están dispuestas a asumir.

**441.** Respecto de los métodos de depreciación en primer lugar varían de un Estado a otro y en segundo lugar, también difieren entre las distintas aerolíneas respecto de sus activos. Así pues, se puede afirmar que no existe una uniformidad en cuanto al número de años y porcentaje de la depreciación, lo cual ha llevado a extremos opuestos.

Por un lado, la depreciación del activo se puede realizar en el primer año en el que se adquiere el bien, o por otro lado, se puede realizar a lo largo de la vida útil del bien. En el primer extremo, se encuentran los bienes que no son muy caros tales como herramientas o piezas de recambio, y que no

se reflejan en el balance de situación como activos sino que son considerados gastos, por lo que estarían dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias. En el otro extremo, es evidente que en el caso de las aeronaves o las mejoras de arrendamientos (*leasehold improvements*) de las aeronaves, se trata de activos que van a ser utilizados durante varios años, por lo que la depreciación se debe llevar a cabo a lo largo de dicho período. Por lo que dichos bienes se reflejan en el balance de situación como activos, porque si no se realizara así, las partes interesadas como los accionistas, los acreedores, las autoridades reguladoras, tales como las comisiones de valores y evidentemente, los recaudadores de impuestos, no obtendrían una visión real de la fortaleza financiera de la compañía<sup>1338</sup>.

Para que los jefes de los departamentos financieros de las aerolíneas consigan un reflejo exacto de su situación financiera de la aerolínea se deben contemplar los dos extremos, para contabilizar por un lado, las herramientas y repuestos de la aeronave y por otro lado, la aeronave. Sin embargo, esto no es una tarea sencilla puesto que mientras que los contables quieren ser lo más rigurosos posibles, los directores de las compañías aéreas no lo pretenden. Es más, cada director tiene sus propios objetivos cuando presenta los Estados financieros de la aerolínea. Si el director quiere conseguir aumentar el capital o la financiación, quiere que el balance de situación muestre un patrimonio neto lo más grande posible así como una rentabilidad elevada por los beneficios. Pero por otro lado, el director quiere que desde el punto de vista de los impuestos el balance muestre pocos beneficios para evitar los impuestos sobre los mismos y pocos activos para no pagar impuestos sobre el patrimonio personal. De manera que se realizan dos planteamientos de los Estados financieros, uno para reportar a los accionistas y el otro para el departamento que realiza los impuestos y en ocasiones, un tercero para los bancos. Esto no tiene por qué ser ilegal si las diferencias son lícitas y conocidas.

En principio cada aerolínea decide cómo realizar la depreciación de sus aeronaves, por lo que existen diferencias entre las políticas contables de las aerolíneas, lo cual tiene un efecto importante en sus resultados anuales. *Ad. ex.* una aerolínea puede decidir adoptar una política contable por la cual la amortización sea de un 10% durante catorce años de manera constante. Sin embargo, aunque ese número de años puede ser normal en otras industrias, no tiene mucho sentido cuando se trata de bienes, las aeronaves, con una vida útil de veinticinco años o más. Existen aerolíneas que todavía reducen más el número de años de depreciación respecto de la vida útil de las aeronaves, fijándola en diez o doce años. O incluso determinadas aerolíneas van cambiando su política de depreciación para adaptarse a los requerimientos contables, según va pasando el tiempo. *Ad. ex.* una aerolínea

---

<sup>1338</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 111.

primero decide amortizar una aeronave a una tasa constante durante ocho años, pero a partir de una determinada fecha puede cambiar su política de amortización y decidir aumentar el tiempo de amortización de la aeronave a quince años, reduciendo la tasa de amortización a la mitad.

Las políticas de depreciación que lleven a cabo las aerolíneas sobre sus aeronaves deben fijarse teniendo en cuenta que se enmarcan dentro del ordenamiento jurídico de un determinado Estado o jurisdicción, cuyas normas contables y fiscales deben cumplirse. Así que, mientras que en algunas jurisdicciones como la de Estados Unidos la tasa de depreciación propuesta debe realizarse en los años fijados o en aquellos años en los que ha habido pérdidas; en otras jurisdicciones como Canadá, la depreciación puede llevarse a cabo también cuando es ventajosa y sin establecer un límite de años; o en otras como es el caso de España, existe un límite de años para realizar la depreciación, según el tipo de bien independientemente de si la empresa da beneficios o pérdidas.

Los métodos de depreciación de las aeronaves más comunes que existen y que son reconocidos a nivel internacional para los bienes objeto de amortización y en concreto para las aeronaves son dos, el método lineal o constante (“*straight-line method*”) y el método del balance decreciente (“*declining balance method*”)<sup>1339</sup>.

**442.** El método lineal o constante consiste en amortizar el bien como su propio nombre indica mediante unas cuotas constantes, que resultan de aplicar una tasa constante al valor del bien objeto de amortización. Esta tasa se calculará en función de la vida útil del bien, de manera que si la vida útil es 10 años el porcentaje de amortización será del 10%, mientras que si la vida útil es de 25 años, dicho porcentaje será del 4%. Los gastos de amortización se contabilizan como gasto cada año y se llevan contra el valor del bien reflejado como activo en el Balance de Situación, de manera que al final del período de amortización el valor del activo es cero.

Aunque se ha explicado este método de amortización, es más apropiado para edificios, y no tanto para aeronaves<sup>1340</sup>.

**443.** El método del balance decreciente (también llamado “*reducing balance method*”) es el que se considera apropiado para instalaciones y maquinaria, por lo que también es el sistema de amortización adecuado para las aeronaves<sup>1341</sup>.

---

<sup>1339</sup> Aunque estos métodos son los comunes a la mayoría de Estados, existen otros métodos de amortización.

<sup>1340</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 112. También denominado en España como método del tanto fijo sobre una base amortizable decreciente o método de cuotas decrecientes o degresivas. *Vid.* en la normativa fiscal española, la amortización según tablas de amortización oficialmente aprobadas, recogida en el art. 2 del Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Impuesto sobre Sociedades, BOE núm. 189, 6 agosto 2004.

Por este método, el coste del activo es amortizado por un porcentaje standard cada año de su esperada o normal vida útil. Así que el valor del activo pendiente de amortizar va cayendo cada año, con lo cual las cantidades de depreciación permitidas por este método son mayores en los primeros años de la vida de la aeronave que en los últimos. Por eso a este sistema también se le conoce como el método de la amortización acelerada, llegando a veces a suponer una amortización mayor que la depreciación real del bien.

Este método viene a corregir algunas de las situaciones que se producían con el método anterior, ya que incide con mayor intensidad en los primeros años de la vida del bien, que suelen ser los años de mayor eficiencia económica del activo, frente a los últimos años, en los que la depreciación es menor, coincidiendo con los años de menor eficiencia económica del bien. Además, con este método es importante señalar que permite recuperar la mayor parte de la inversión a un valor actual superior.

**444.** El tratamiento de la depreciación a nivel contable es diferente de los porcentajes propuestos de amortización, en la mayoría de los Estados, sobre todo a partir del nacimiento de disposiciones que establecen una serie de tablas con los coeficientes propuestos de amortización y que han ido desarrollando los Estados a través de su normativa fiscal<sup>1342</sup>.

La amortización en un principio estaba relacionada con el uso y el deterioro de los activos utilizados para obtener ingresos, donde el único método de amortización que existía era el método lineal o contante, por el cual una cantidad fija era deducida cada año por depreciación durante la vida útil del bien hasta que se cubría el coste original del activo<sup>1343</sup>. Posteriormente a raíz de la introducción del método del balance decreciente (también llamado “*diminishing balance method*”) la amortización no dependía necesariamente del uso, ni del deterioro del activo, estableciéndose en materia fiscal tablas con coeficientes máximos de amortización para distintos tipos de activos, aplicados al coste del activo pendiente de amortizar al finalizar el año fiscal<sup>1344</sup>.

---

<sup>1341</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 112; *Vid.* en la normativa fiscal española, la amortización según porcentaje constante, recogida en el art. 3 del Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Impuesto sobre Sociedades, BOE núm. 189, 6 agosto 2004.

<sup>1342</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 113.

<sup>1343</sup> Esta situación que fue generalizada en diferentes Estados, en Canadá concretamente se produjo cuando se desarrolló la primera legislación nacional sobre impuestos sobre la renta recogida en el *Dominion Income War Tax Act* o *Tax War Act*, en vigor hasta el año 1949.

<sup>1344</sup> Siguiendo con el ejemplo de Canadá, en 1949 fue reemplazada por el *Dominion Income War Tax Act* o *Tax War Act* por el *Income Tax Act*, que estableció un coeficiente máximo de amortización para cuarenta y cuatro tipos de activos, por el método del balance decreciente (también llamado “*diminishing balance method*”), que se aplicaba al valor del bien no amortizado.

Por lo tanto, en la mayoría de las normativas fiscales de los Estados, los coeficientes de amortización propuestos están recogidos a través de tablas de amortización aplicables a diferentes tipos de bien<sup>1345</sup>. Inicialmente, los gobiernos comenzaron a utilizar estas tablas como herramienta política y económica para incentivar la inversión en bienes de equipo, que tenían una vida útil media de veinte años y en las que se fijaba un coeficiente propuesto de amortización de al menos el 50% por año o incluso del 100%. *Ad. ex.* en Inglaterra en 1984, el coeficiente de amortización para las aeronaves era del 100%, lo cual provocaba que la empresas interesadas financiaran su compra porque resultaba muy lucrativa, surgiendo las sociedades de *leasing*<sup>1346</sup>.

**445.** A finales de los años 70 y comienzo de los 80, se producían situaciones paradójicas cuando se realizaban contratos de *leasing* entre un arrendador y un arrendatario con residencia en distintos Estados que tenían a su vez diferentes sistemas impositivos para el *leasing*. Pues bien, podía ocurrir que las administraciones tributarias de los dos Estados correspondientes al arrendador y al arrendatario, les consideraran verdaderos propietarios respectivamente, cuando en dicha operación comercial sólo puede existir un propietario que se desgrave fiscalmente dicho bien, *ad. ex.* en el caso de los acuerdos con venta condicionada. Esta operación era conocida como doble desgravación (“*double-dip*”) puesto que las dos partes a través del *leasing* podían obtener las ventajas fiscales como propietarios del mismo activo y cada uno por su parte podía realizar la depreciación sobre el mismo bien en distintos países<sup>1347</sup>.

En el Reino Unido desde 1980 hasta el año 1981, se incrementó el volumen de contratos de *leasing* internacional por parte de arrendadores del Reino Unido con arrendatarios de Estados

---

<sup>1345</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 114; *Vid.* en la normativa fiscal española, anexo al Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Impuesto sobre Sociedades, BOE núm. 189, 6 agosto 2004. En dicha tabla se establece para la agrupación 74 referida al “Transporte Aéreo”, un período máximo de amortización de 20 años para aeronaves con mayor radio de acción, entre las que están las grandes aeronaves civiles y un coeficiente lineal máximo del 10%, en base al cual se calcula el porcentaje de amortización aplicable a las mismas para el método de amortización según porcentaje constante, que equivale contablemente al método del balance decreciente (también llamado “*diminishing balance method*”).

<sup>1346</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 114-16. En dicho texto se recoge un ejemplo de una amortización por parte de una sociedad de *leasing*, de un equipo que adquiere a 1000 \$ y que financia a un interés del 8% durante diez años, mientras que por otro lado lo alquila a un arrendatario por el que obtiene un alquiler de 132 \$ por año durante diez años también y al finalizar dicho alquiler lo vende por 200 \$. Pues bien, si se tiene en cuenta que el coeficiente de amortización propuesto es del 25% sobre la base decreciente del balance y que los impuestos sobre beneficios son del 50%, la empresa de *leasing*, ha ganado tras vender el equipo 40 \$ y ha pagado impuestos sobre sociedades de otros 40 \$. Pero lo importante del ejemplo y que se refleja en la tabla que se adjunta es la utilidad de la amortización, en este caso a través del método del balance decreciente (también llamado “*diminishing balance method*”), para las sociedades de *leasing*, puesto que en los primeros cuatro años se produce la recuperación de la inversión a través de la amortización del bien. Todo ello sin tener en cuenta el beneficio del exceso de amortización que disminuye los ingresos recibidos de otras fuentes como ocurre en los primeros cuatro años, con lo cual se pagan menos impuestos

<sup>1347</sup> “Dipping into Cross-Border Deals”, *Asset Finance & Leasing Digest*, June, 1991, p. 41.



Unidos con este doble sistema de desgravación fiscal<sup>1348</sup>. Por un lado, los arrendatarios permanecían como titulares del bien, por lo que realizaban la amortización del bien y recibían otra serie de incentivos fiscales en Estados Unidos, pues era considerada dicha operación como una venta condicionada. Por otro lado, el arrendador también veía reducidos los ingresos recibidos por los alquileres como consecuencia de que también realizaba la amortización sobre el mismo bien en el Reino Unido, pagando menos impuestos sobre beneficios. Así que las dos partes, arrendador y arrendatario, se beneficiaban de desgravaciones fiscales en sus respectivos Estados como propietarios del equipo alquilado, como consecuencia de los impuestos sobre la renta vigentes en ese momento. En el Reino Unido, existía un tipo privilegiado del 100% inicial de la inversión que podía desgravarse, mientras que en Estados Unidos recibían el beneficio del crédito fiscal a la inversión (“*ITC - Investment Tax Credit*”), así como la amortización acelerada (“*ACRS – accelerated depreciation*”)<sup>1349</sup>. Pero a partir de que las aerolíneas estadounidenses comenzaron a no tener capacidad impositiva para obtener los beneficios inmediatos del crédito fiscal a la inversión, así como de la amortización acelerada, las compañías de *leasing* de Estados Unidos que operaban bajo las facilidades del Reino Unido, decidieron subalquilar los aviones a las aerolíneas de Estados Unidos bajo la forma de verdaderos arrendamientos financieros.

Las oportunidades ofrecidas por la doble desgravación (“*double-dip*”) no se prolongaron durante mucho tiempo fuera del Reino Unido<sup>1350</sup>. A raíz de las conclusiones de los primeros acuerdos y las descripciones técnicas en diversas revistas comerciales, las autoridades valoraron la posibilidad de eliminar tales transacciones cuando no había un beneficio económico directo para la economía del Reino Unido<sup>1351</sup>. Así que posteriormente el Reino Unido introdujo medidas que

---

<sup>1348</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 117.

<sup>1349</sup> Por un lado, el crédito fiscal a la inversión es un incentivo fiscal especialmente diseñado para estimular la inversión en capital, siendo fundamental en las operaciones de “*leveraged leasing*”, ya que proporciona una reducción casi inmediata en el coste del activo y el capital invertido del arrendador. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 288-9. Por definirlo de otra manera y específicamente para España, a través del crédito fiscal a la inversión, la empresa puede llevar dicho importe contra la cuota del Impuesto de Sociedades durante un determinado número de años, de manera que se reduce la carga impositiva y mejora la liquidez de dicha empresa para acometer futuros proyectos de inversión. Su utilización ha sido intensiva desde la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de los ochenta en la mayor parte de los países desarrollados y en particular, cuenta con antecedentes en países como Holanda donde se introdujo en 1954, en Luxemburgo en 1959, en Estados Unidos en 1962, en Francia en 1966, y en España, mediante el Decreto-ley de 1 de diciembre de 1971, se introdujo en 1972 el llamado “Apoyo Fiscal a la Inversión”. *Vid.* D.-R. JORDÁN, “Crédito fiscal a la inversión en el Impuesto de Sociedades y neutralidad impositiva: más evidencia para un viejo debate”, Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales, nº 1, 2000, p. 7, disponible en línea en [http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles\\_trabajo/2000\\_01.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2000_01.pdf) (consultado el 25 de marzo de 2014). Por otro lado, la amortización acelerada se produce como consecuencia de la utilización del método de amortización del balance decreciente (también llamado “*reducing balance method*”) que ya ha sido tratado anteriormente y que provoca que la mayor parte de la amortización del bien se realice en los primeros años de la vida útil del activo, llegando a ser del 50% o incluso del 100% el coeficiente de amortización propuesto por los gobiernos.

<sup>1350</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 117.

<sup>1351</sup> “Taking the Transatlantic Double-Dip”, *Leasing Digest*, febrero 1981, p. 4.

eliminaban el *leasing* internacional en el Reino Unido en 1982<sup>1352</sup>. Y a continuación, Estados Unidos eliminó en 1984 los recursos para los beneficios fiscales a la exportación desde Estados Unidos<sup>1353</sup>.

### 3. El valor tiempo del dinero

**446.** Uno de los conceptos básicos en finanzas y por lo tanto es importante entender para el tema del *leasing* es el hecho de que el dinero tiene un valor en el tiempo, el cual fluye por la oportunidad de invertir el dinero recibido en una fecha temprana al tipo de interés existente. Por lo tanto, el dinero recibido en el futuro, teniendo en cuenta además que puede que el dinero nunca sea reembolsado, tiene menos valor que el dinero recibido inmediatamente o en una fecha temprana. Así que el procedimiento para determinar la cantidad que va a ser recibida en una fecha temprana tiene que ser igual que la cantidad que será recibida en una fecha futura corregida por un factor de descuento, el cual involucra al concepto de interés compuesto utilizado en los préstamos<sup>1354</sup>.

El concepto de interés compuesto significa que cuando una cantidad de dinero es invertida, también se obtiene un interés durante el tiempo en que el dinero está invertido. Durante los períodos siguientes de la inversión, el interés que se obtiene no sólo corresponde al capital original de la inversión, sino también del interés acumulado durante los períodos anteriores. *Ad. ex.* una cantidad de 1000 \$ americanos invertidos al 8% de interés compuesto anualmente, resultaría en un incremento de 80 \$ que representa el interés ganado durante un año. Y si el principal junto con los intereses ganados, esto es 1080 \$, son invertidos otro año a la misma tasa, la cantidad total disponible para la reinversión será al final del segundo año de 1166,40 \$<sup>1355</sup>.

**447.** Es necesario comprender el significado del valor actual del dinero, puesto que cuando se analicen los tipos de *leasing* se recurrirá a dicho concepto con frecuencia.

Por otro lado, conocer el valor actual del dinero, es importante para que las sociedades de *leasing* o a posibles inversores puedan determinar si les sigue interesando invertir su dinero en la financiación de aeronaves como hasta ahora, sobre todo por las desgravaciones fiscales citadas anteriormente, o bien les interesa emplear sus rentas en otros proyectos o productos financieros porque obtienen una rentabilidad mayor, que las conseguidas en el momento actual con la inversión

---

<sup>1352</sup> S. HOYLE, "The Scope for Double-Dipping into the UK", *Aircraft Leasing*, julio 1990, p. 15.

<sup>1353</sup> J.-B. BRADY JR., "Documenting "Ownership" in Dual Characterisation Leases", *Airfinance Journal*, jun. 1988, p. 49.

<sup>1354</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 118.

<sup>1355</sup> La fórmula del Valor Futuro (VF) es  $FV = VA \cdot (1 + i)^n$ , mientras que la fórmula del Valor Actual (VA) es  $VA = FV / (1 + i)^n$ , siendo  $i$  el tipo de interés y  $n$  el número de períodos o años.

en la industria aeronáutica. Y así poder afirmar que el *leasing* va a seguir siendo la forma más importante de financiación de las aeronaves.

### III. TIPOS DE *LEASING* DE AERONAVES

448. Existen muchos tipos de *leasing* de aeronaves, que han sido descritos de forma distinta por diferentes autores, aunque el contenido en esencia para cada clase de *leasing* sea parecido, pero no igual. De hecho, existen diferencias en cuanto a la denominación de los tipos de *leasing* entre los distintos Estados.

El tipo de *leasing* utilizado para cualquier transacción depende de los intereses de cada una de las partes, el arrendador y el arrendatario y de sus circunstancias. Del simple concepto de *leasing* que definíamos en la introducción, han surgido un amplio rango de descripciones y definiciones que resultan de tratamientos e interpretaciones legales, como consecuencia de la clasificación de los tipos de *leasing* por coeficientes o tasas impositivas propuestas (*purposes of taxation*), por la contabilidad, por la legislación en el mercado de valores (*securities legislation*), por las regulaciones bancarias, por los estatutos de usura y por las relaciones contractuales<sup>1356</sup>. Estas clasificaciones sobre el *leasing* no sólo tienen distintos significados entre distintas jurisdicciones, sino de industria a industria. Así que tipos parecidos de *leasing* son denominados de diferentes maneras a causa de la percepción de cada una de las partes en cada caso particular. *Ad. ex.* en Canadá un *operating lease* puede ser denominado “*true lease*” o “*tax lease*”, aunque es evidente que los “*commercial lease*” son en cierto modo “*tax leases*”, pero es cierto que determinados tipos de *leasing* son denominados “*tax leases*” por las compañías o bancos a través del que se realiza el *leasing*, en virtud del cual dichas sociedades como arrendadoras tienen ventajas de depreciación. De acuerdo con este criterio, un *capital lease* debería estar englobado dentro de los “*tax leases*” por ofrecer ventajas sobre la depreciación del bien, para el arrendatario y no para el arrendador. Por lo tanto, cómo sea denominado un *leasing* depende de cómo sea percibido y de quién esté llevando a cabo dicha percepción.

La principal influencia en la clasificación del *leasing* son la contabilidad y los impuestos. Antes de los años 70, en Estados Unidos y Canadá, arrendadores y arrendatarios trataban todos los tipos de *leasing* como *operating lease* cuando en realidad eran compras. En los años 60 los arrendadores se habían dado cuenta de que ellos podían realizar la amortización acelerada al equipo alquilado contra su base imponible y el arrendatario podía evitar capitalizar su deuda a través de

---

<sup>1356</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 184-5.

contabilizar el *leasing* como un gasto. Estas prácticas distorsionaban el balance de situación real del arrendatario, al mejorarlo, mientras que el arrendador tenía que pagar menos impuestos, así que beneficiaban a ambas partes.

Sin embargo, esta situación no duró mucho, porque la SEC (*Securities and Exchange Commission*) y la IRS (*Internal Revenue Service*) en Estados Unidos y los organismos equivalentes en Canadá intervinieron para corregir estos abusos que se produjeron en las transacciones llevadas a cabo mediante *leasing*. Como se explicará a continuación, Estados Unidos y Canadá fueron los Estados que primero reaccionaron con una regulación contable para el *leasing*, pero le siguieron otros Estados como el Reino Unido, fijando sus propias normas contables para el *leasing* y posteriormente surgieron normas internacionales de contabilidad en dicha materia, para que todos los Estados llegasen a utilizar los mismos criterios y se pudiese conseguir una unificación en la contabilidad del *leasing*, de manera que el mismo tipo de *leasing* en el que intervienen compañías de Estados distintos no fuese contabilizado de forma diferente en cada uno de los Estados, con las consecuencias jurídicas que podrían derivar de esta falta de uniformidad. También a nivel impositivo, otros Estados como Alemania y Japón, siguiendo la línea impulsada por Estados Unidos y Canadá, empezaron a reducir las elevadas desgravaciones fiscales establecidas en los años 70 para incentivar la adquisición de bienes de equipo, como eran las aeronaves, a través del *leasing*.

**449.** Así pues en 1972, la SEC preocupada de que se estuviese distorsionando la realidad de las compañías que no estaban capitalizando las operaciones de *leasing*, al no aparecer en el balance de situación de dichas empresas, siendo corporaciones públicas en ocasiones, presionó para que expertos en contabilidad fijaran criterios que determinaran si una operación de *leasing* era un *capital lease* o un *operating lease*. Por lo que, en 1976 finalmente el FASB (*Financial Accounting Standards Board*) en Estados Unidos estableció la normativa contable para el *leasing*, denominado FAS 13 (*Financial Accounting Standard 13*), *Accounting for Leases*, y que desarrollaba las directrices para la contabilidad del *leasing*, tanto para el arrendador como para el arrendatario, de hecho sus disposiciones esencialmente no han cambiado en la actualidad<sup>1357</sup>.

---

<sup>1357</sup> El FASB es el Consejo de Normas de Contabilidad y de Finanzas, organismo responsable en Estados Unidos de establecer los Principios Contables Generalmente Aceptados para las empresas allí instaladas, incluyendo las empresas extranjeras que invierten sus fondos en el mercado de capitales de Estados Unidos (*GAAP – Generally Accepted Accounting Principles*). Mientras que el FAS 13, es la primera regulación sobre contabilidad de *leases* que fue promulgada por el FASB y que es conocido en la actualidad como *Topic 842* bajo la nueva Codificación de las Normas de Contabilidad (*ASC - Accounting Standards Codification*) del FASB, aunque también han recibido la denominación de *Topic 840*.

Según el *FAS 13*, el *leasing* será considerado como un *capital leasing*, desde el punto de vista del arrendatario, cuando en un principio se cumplan al menos uno de estos cuatro criterios<sup>1358</sup>:

- A través del acuerdo del *leasing* se transfiere la titularidad de la propiedad al arrendatario al finalizar el período de *leasing*.
- El acuerdo de *leasing* contiene una opción de compra para el arrendatario.
- La duración del período de *leasing* tiene que ser igual o mayor al 75% de la vida útil de la propiedad alquilada. Sin embargo, si el inicio del período del *leasing* está dentro de ese último 25% del total de la vida económica estimada de la propiedad alquilada, incluyendo los primeros años de uso, este criterio no puede ser utilizado para clasificar el *leasing*.
- El valor presente al comienzo del período del *leasing* de las rentas mínimas obtenidas por el *leasing*, debe ser igual o mayor del 90% del valor de mercado razonable de la propiedad, teniendo en cuenta que dicho valor presente debe calcularse a una tasa de interés incremental del endeudamiento del arrendatario (que es la tasa en la que incurriría el arrendatario si tuviese que pedir prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo), y quitando de dicho importe cualquier crédito fiscal a la inversión retenido por el arrendador y que se espera sea ejecutado o realizado por él<sup>1359</sup>. Al igual que en el criterio anterior, si el inicio del período del *leasing* está dentro de ese último 25% del total de la vida económica estimada de la propiedad alquilada, incluyendo los primeros años de uso, este criterio no puede ser utilizado para clasificar el *leasing*.

El *FAS 13* establece que, desde el punto de vista del arrendador, si desde un principio, un *leasing* cumple con alguno de los cuatro criterios anteriores y además cumple con los dos criterios siguientes, será considerado como un “*sales-type lease*” o lo que es lo mismo un contrato de arrendamiento-compra, es decir que podría considerarse una compraventa; o bien como un “*direct financing lease*”, lo cual viene a significar que ese acuerdo de *leasing* se lleva a cabo a través de

---

<sup>1358</sup> Estos criterios coinciden exactamente con los establecidos a 1 de octubre de 1998. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 186.

<sup>1359</sup> Sin embargo, desde el punto de vista del arrendador, éste contabilizará el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento utilizando la tasa de interés implícita en el arrendamiento, que ya ha sido explicada al tratar el tema del valor tiempo del dinero. Mientras que el arrendatario calculará el valor presente de los pagos mínimos derivados del *leasing* mediante la tasa de interés incremental del endeudamiento del arrendatario arriba explicada, a menos que sea posible conocer la tasa de interés implícita contabilizada por el arrendador y dicha tasa de interés implícita sea menor que la tasa de interés incremental del endeudamiento. Así que si se cumplen estos dos últimos requisitos, el arrendatario usará la tasa de interés implícita y no la tasa de interés incremental del endeudamiento. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 186.

financiación claramente, así que sería un *capital lease*. En cualquier otro caso el acuerdo de *leasing* será clasificado como un *operating lease*.

- El conjunto de los pagos mínimos del *leasing* son fácilmente predecibles. Un arrendador no estará exento de clasificar dicho *leasing* en las categorías antes mencionadas, porque sobre el bien exista la posibilidad de que no se puedan llevar a cabo los cobros, en base a experiencias con grupos similares de bienes a cobrar.
- No puede haber dudas o incertidumbres importantes sobre la cantidad no reembolsable o recuperable de los costes en los que todavía no ha incurrido el arrendador por el *leasing*. Puede considerarse que existen importantes incertidumbres cuando las obligaciones para el arrendador de garantizar el rendimiento de la propiedad alquilada sean más amplias que la garantía típica del producto arrendado o cuando haya una protección efectiva del arrendatario sobre la obsolescencia del equipo alquilado. Sin embargo, los costes que se prevén que va a realizar el arrendador, tales como el seguro, el mantenimiento o los impuestos, no constituyen en sí mismos una duda o incertidumbre importante<sup>1360</sup>.

A continuación en Canadá, en concreto en 1979, el *CICA* (*Canadian Institut of Chartered Accountants*) a través del *CICA Handbook* también estableció su propia regulación contable para el *leasing*, que seguía las mismas directrices del *FAS 13*<sup>1361</sup>. Posteriormente, en 1984 el Reino Unido adoptó sus propias normas contables sobre el *leasing* al desarrollar las *SSAP 21*, aunque no seguía las mismas directrices de las normas contables de Estados Unidos para distinguir el *capital lease* del *operating lease*, sino de las denominadas *IAS 17*, que se verán a continuación<sup>1362</sup>.

Así que, después de las *FAS 13*, la normativa contable internacional más importante en materia de *leasing* son las denominadas *IAS 17* (*International Accounting Standard 17*), *Leases*, creadas en 1982, son revisadas en la actualidad por el *IASB* (*International Accounting Standards Board*), que es un organismo independiente del sector privado encargado de desarrollar y aprobar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs, conocidas como *IFRS*, *International Financial Reporting Standards*, en inglés)<sup>1363</sup>. Se trataba de crear normas internacionales de contabilidad en

---

<sup>1360</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 187.

<sup>1361</sup> El *CICA* es el Instituto Canadiense de Expertos Contables, que codificó el *leasing* en la Sección 3065 del *CICA Handbook*, que recoge la Guía o el Manual del *CICA*, con los criterios establecidos por el *FASB*. Vid. D.-H. BUNKER, *The Law of Aerospace Finance in Canada*, Institute and Centre of Air and Space Law, McGill University, Montreal, 1988, p. 27.

<sup>1362</sup> En concreto el 1 de julio de 1984 el Reino Unido desarrolló sus propias “*Lease Accounting Standard*” denominadas *SSAP 21*. Vid. *Leasing Digest*, núm. 92, jul. 1984, p. 5.

<sup>1363</sup> El *IASB* es el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, constituida en el año 2001 para sustituir al *IASC* (*International Accounting Standards Committee*) que es el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. Por su lado, el *IASC* surge en 1973 y nace del acuerdo de los representantes de profesionales contables de varios países como son Alemania, Australia, Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Japón, México y Reino Unido, para el desarrollo

materia de *leasing*, para que todos los Estados llegasen a utilizar los mismos criterios y se pudiese conseguir una unificación en la contabilidad del *leasing*, de manera que el mismo tipo de *leasing* en el que intervienen compañías de Estados distintos no sea contabilizado de forma diferente en cada uno de los Estados, con los problemas que ya se han señalado anteriormente como que las aeronaves no apareciesen correctamente en los Balances de las compañías, bien fabricantes o bien aerolíneas, u otros problemas, como que si posteriormente se plantea algún problema y hubiese que recuperar la aeronave, todos querrían ejercer los derechos sobre la misma como propietarios, al no estar delimitadas claramente los derechos y obligaciones de cada una de las partes.

Como las *FAS 13* ya han sido explicadas en detalle, se van a indicar las similitudes y diferencias de las *IAS 17* con respecto a la normativa contable estadounidense respecto de los arrendamientos o *leases*, es decir en relación a las *FAS 13*, puesto que mientras en éste último se prefiere hablar de línea divisoria entre los dos tipos de *leasing*, en las *IAS 17* se hace referencia a que serán los hechos y circunstancias los que lleven a decidir de manera justificada qué tipo de *leasing* es el que se está realizando en la práctica<sup>1364</sup>:

- La transferencia de la propiedad al finalizar el período de *leasing* y la opción de compra del *FAS 13* como dos de las condiciones posibles para que sea considerado como un *capital leasing*, son también dos de los criterios que contempla el *IAS 17*, para que o bien individualmente o bien en combinación entre ellos o con otros requisitos sea tratado como un *finance leasing*. En relación con esta diferencia de denominación, aclarar que mientras en el *FAS 13* se denomina *capital lease* a un *leasing* en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y las ventajas asociadas con la propiedad, en el *IAS 17* es denominado *finance lease*. En consecuencia, un *capital leasing* y un *finance leasing* es lo mismo terminológicamente hablando, aunque su contenido difiere puesto que el primero al ser creado por el *FASB* ha establecido condiciones distintas que el *IASB*, que es el organismo que ha elaborado los requisitos para que un *leasing* sea considerado como un *finance leasing*.

---

de una serie de normas contables que pudieran ser aceptadas y aplicadas en todos los países, con la finalidad de favorecer la armonización de los datos y su comparabilidad. Mientras que el *IAS 17* es la primera regulación sobre contabilidad de *leasing* que fue promulgada por el entonces *IASC* en septiembre de 1982, pero no entró en vigor hasta el 1 de enero de 1984. Sobre las *IAS 17* se han realizado dos revisiones, una en 1997 y la otra en 2003, entrando en vigor esta última revisión el 1 de enero de 2005, aunque algunas modificaciones o mejoras que afectaban a esta revisión del 2003 realizadas en abril del 2009 no entraron en vigor hasta el 1 de enero de 2010, pero en lo fundamental y sobre todo, en lo que afecta al arrendamiento de aeronaves, las *IAS 17* no han sufrido grandes cambios con estas revisiones. Sólo a modo de aclaración, expresar que las normas *IASs*, en castellano denominadas *NICs*, es decir Normas Internacionales de Contabilidad, eran aprobadas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (*IASC*) -predecesor del *IASB*-, mientras que las normas *ISFRs*, que han sido mencionadas arriba, en castellano son denominadas *NIIFs* y se diferencian de las *IASs* ó *NICs* en que son una nueva serie numerada de Normas que emite en la actualidad el *IASB*.

<sup>1364</sup> Vid. International Accounting Standards 17, *Leases*, disponible en línea en [http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/docs/consolidated/ias17\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias17_en.pdf) (consultado el 7 de mayo de 2014).

- En el *FAS 13* se establece como tercero de los requisitos para que sea considerado un *leasing* como un *capital leasing* que la duración del *leasing* suponga el 75% ó más de la vida económica del bien arrendado, como ya se ha visto. Sin embargo, el *IAS 17* no es tan rígido en este sentido y sólo señala que el plazo del arrendamiento tiene que cubrir la mayor parte de la vida económica del activo, incluso si la propiedad no se transfiere al final de la operación de *leasing*, pero no fija un porcentaje concreto.
- El que figura en cuarto lugar como se ha indicado al tratar el *FAS 13*, en resumen que el valor presente de las rentas mínimas obtenidas por el *leasing* sea del 90% o más del valor razonable del bien arrendado, también difiere del requisito fijado por el *IAS 17*, que establece que el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento sea al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación. Como se puede comprobar de nuevo, en este requisito del *IAS 17* tampoco se establece un porcentaje exacto para delimitar de qué tipo de *leasing* se trata, sino que se trata de nuevo de una condición más flexible que la establecida por el *FAS 13*. Aclarar en este sentido, que bajo el *IAS 17* el factor de descuento que se va a utilizar para calcular el valor presente de los pagos mínimos obtenidos por el arrendamiento, es la tasa implícita en dicho *leasing* y sólo si no fuera posible determinarla, habría que acudir a la tasa de interés incremental de los préstamos del arrendatario. Mientras que bajo el *FAS 13*, como ya se ha visto al estudiar estas normas, es a la inversa, el arrendatario calculará el valor presente de los pagos mínimos derivados del *leasing* mediante la tasa de interés incremental del endeudamiento del arrendatario, a menos que sea posible conocer la tasa de interés implícita contabilizada por el arrendador y dicha tasa de interés implícita sea menor que la tasa de interés incremental del endeudamiento, porque sólo si se cumplen estos dos requisitos, el arrendatario usará la tasa de interés implícita y no la tasa de interés incremental del endeudamiento<sup>1365</sup>.
- Además, el *IAS 17* fija una quinta condición que no establece el *FAS 13* para que un *leasing* sea considerado un *finance lease*, y es que los activos arrendados sean de una naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tenga la posibilidad de utilizarlos sin realizar en ellos importantes modificaciones. Este requisito podría darse

---

<sup>1365</sup> También existen diferencias entre el *FAS 13* y el *IAS 17* en cuanto a lo que entienden cada uno por tasa de interés incremental de préstamos del arrendamiento. Mientras que en el *IAS 17* dicha tasa es la tasa de interés que el arrendatario tendría que pagar por un arrendamiento similar, y sólo si éste no pudiera determinarse, habría que acudir a la tasa en la que incurriría dicho arrendatario si pidiera prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar el activo. Sin embargo, en el *FAS 13* siempre se utiliza como tasa de interés incremental de endeudamiento del arrendatario este último concepto, es decir, la tasa en la que incurriría dicho arrendatario si pidiera prestados, en un plazo y con garantías similares, los fondos necesarios para comprar dicho activo, como ya se ha visto al estudiar estas normas.



habitualmente en el caso de las aeronaves, puesto que las aeronaves son activos que se adaptan al cliente de manera que sólo la aerolínea a la que se le arrienda puede utilizarlos sin poder modificarlos, porque los aviones se customizan para cada cliente y esto es así porque las aerolíneas requieren distribuciones de los asientos en sus aeronaves adaptadas a sus necesidades, por no hablar de que el exterior de la aeronave, esto es la pintura de las aeronaves con el logo es totalmente diferente entre aerolíneas.

Además, el *IAS 17* establece otros indicadores que no se establecen en el *FAS 13* y que pueden llevar, de manera individual o conjunta con otras, la clasificación de un arrendamiento como *finance lease*, tales como:

- Si el arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento, y las pérdidas sufridas por el arrendador como consecuencia de dicha cancelación serán asumidas por el arrendatario.
- Cuando las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario, como puede ser a través de un descuento por un importe similar sobre el valor de la venta del activo al final del arrendamiento.
- Si el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con unos pagos por el arrendamiento que son sustancialmente inferiores a los que vienen estableciéndose habitualmente como de mercado.

Sin embargo, mientras que los criterios en el *FAS 13* para distinguir un *capital lease* de un *operating lease* son bastante rígidos, no ocurre lo mismo con el *IAS 17*, que deja claro que los criterios establecidos anteriormente para que un arrendamiento sea considerado como un *finance lease* no son siempre concluyentes. De manera, que si es evidente por otras características que mediante el arrendamiento no se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad, éste será considerado como un *operating lease*, como podría ser el caso en el que se transfiere la propiedad del activo al término del arrendamiento por un pago variable que sea igual a su valor razonable en ese momento, o si existen pagos contingentes como consecuencia de los cuales el arrendatario no tiene sustancialmente todos estos riesgos y ventajas<sup>1366</sup>.

En resumen, mientras que en el *FAS 13* se establecen una serie de requisitos para establecer cuándo un arrendamiento debe ser clasificado como un *capital lease*, y si no se cumplen estos

---

<sup>1366</sup> En el *IAS 17* las cuotas contingentes del arrendamiento son definidas como la parte de los pagos por arrendamiento cuyo importe no es fijo, sino que se basa en el importe futuro de un factor que varía por razones distintas del mero paso del tiempo, como puede ser el caso de un porcentaje de la ventas futuras, el grado de utilización futura, índices de precios futuros, etc...

requisitos será considerado un *operating lease*, en el caso del *IAS 17*, para que un arrendamiento sea considerado como de uno u otro tipo dependerá de la esencia económica y naturaleza de la transacción, más que de la mera forma del contrato. Es importante definir el tipo de *leasing* que se esté llevando a cabo para financiar la adquisición de aeronaves, porque dependiendo de que sea un *capital lease* o un *operating lease* el contenido del contrato o contratos relacionados con el *leasing* será distinto, cuyas cláusulas contractuales serán analizadas al tratar el capítulo de la redacción de contratos.

Por su parte, respecto del *IAS 17*, la Unión Europea en 2002 tomó la decisión de adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad fijadas por el *IASB*, entre las que estaban obviamente la NIC 17, para lo cual la Comisión debía estudiar la pertinencia de la aplicabilidad de dichas normas, es decir, entre otras cuestiones, tenía que comprobar si, tal y como se recoge textualmente en el art. 3.2 del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, estas normas cumplen con: “*los requisitos de comprensibilidad, pertinencia, fiabilidad y comparabilidad de la información financiera necesarios para tomar decisiones en materia económica y evaluar la gestión de la dirección*”<sup>1367</sup>. Así que hasta octubre del 2003, fecha de entrada en vigor del Reglamento 1725/2003, no fue obligatorio la aplicación de las NICs en la Unión Europea, a excepción de la NIC 32 (Instrumentos Financieros: Presentación e Información a revelar) y la NIC 39 (Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición) que estaban siendo objeto de modificación en ese momento por el *IASB* por lo que se desaconsejó su aprobación<sup>1368</sup>. Dado que dicho Reglamento sufrió posteriormente modificaciones, a través de distintos Reglamentos, lo cual provocaba inseguridad jurídica y dificultad en la aplicación de las diferentes normas de contabilidad dentro de la Unión Europea, se decidió recoger en un único texto las normas integradas en este Reglamento y sus actos de modificación, con el objetivo de dar claridad y transparencia, dando como resultado el

---

<sup>1367</sup> Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, DO núm. L 243, 11 septiembre 2002, relativo a la aplicación de normas contables internacionales, en virtud del cual estos organismos decidieron que se debían aplicar en el Espacio Económico Europeo (EEE) las Normas Internacionales de Contabilidad o NICs, con el objetivo de lograr una mayor transparencia y comparabilidad de los estados financieros y, en consecuencia, un funcionamiento eficiente del mercado de capitales de la Unión Europea y del mercado interior. Para que una norma de contabilidad del *IASB* se transforme en una norma que forme parte del Derecho de la Unión Europea, en este caso un Reglamento, es necesario que supere un proceso específico de endoso (*due process of endorsement*), que no se va a explicar por no ser importante para el presente trabajo. *Vid.* “*Due process of endorsement*” disponible en línea en [http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/docs/ias/endorsement\\_process.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/ias/endorsement_process.pdf) (consultado el 4 de mayo de 2014).

<sup>1368</sup> Con el objetivo de hacer efectiva la aplicación de las NICs, en la Unión Europea se desarrolló el Reglamento (CE) núm. 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, DO núm. L 261, 13 octubre 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002 (DO núm. L 243, 11 septiembre 2002), relativo a la aplicación de normas contables internacionales (Texto pertinente a efectos del EEE).

Reglamento 1126/2008<sup>1369</sup>. Este Reglamento del 2008 todavía sigue en vigor y aunque ha sufrido diversas modificaciones, en lo que respecta a las *IAS 17* se han aprobado ligeras modificaciones realizadas por el *IASB* en 2009, pero que no han sido adoptadas por la Unión Europea hasta el 2010 y que no afectan al *leasing* de aeronaves<sup>1370</sup>.

Sin embargo, en el año 2006 ambos Consejos, el *IASB* y el *FASB*, anunciaron el comienzo de un proyecto conjunto para revisar la contabilidad de los tipos de *leasing*, con el objetivo de solucionar la disparidad de criterios para diferenciar un *capital lease* de un *operating lease* y promulgar unas normas contables respecto al *leasing* que fueran comunes a nivel mundial. Este proyecto tiene su origen en los Estados Unidos como consecuencia de los escándalos que surgieron en el año 2000, puesto que en ciertos informes financieros determinadas operaciones de *leasing* estaban contabilizadas fuera del Balance de Situación, cuando en realidad debían aparecer en él. Como consecuencia de los cuales la *SEC* recomendó en 2005 una serie de cambios en los requisitos existentes sobre contabilidad del *leasing* para así lograr una mayor transparencia en dichos informes financieros.

El resultado de este proyecto conjunto entre el *IASB* y el *FASB* desembocó en la presentación de un borrador el 17 de agosto de 2010, que fue modificado en junio de 2013 con el objetivo de establecer finalmente en este último borrador un modelo dual para realizar la contabilidad del *leasing* distinto a la existente hasta el momento, que estaba basado en los tipos de *leasing* ya citados, el *capital lease* o *finance lease* y el *operating lease*. Las propuestas incluidas en el primer borrador del 2010, en el cual virtualmente todos los *leasing* son considerados como *capital* o *finance lease*, introducen cambios significativos en la contabilidad de los arrendamientos, pues desaparece la dicotomía entre el *capital lease* y el *finance lease*, y nace el modelo del “derecho de uso”<sup>1371</sup>. Sin embargo, este borrador ha sufrido modificaciones, proponiendo un modelo dual en el

---

<sup>1369</sup> Considerando (3) Reglamento (CE) núm. 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, DO núm. L 320, 29 noviembre 2008, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002 (DO núm. L 243, 11 septiembre 2002), relativo a la aplicación de normas contables internacionales (Texto pertinente a efectos del EEE).

<sup>1370</sup> Vid. Modificación a la NIC 17 Arrendamientos, en el Anexo del Reglamento (UE) núm. 243/2010 de la Comisión, de 23 de marzo de 2010, DO núm. L 77, 24 marzo 2010, que modifica el Reglamento (CE) núm. 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008 (DO núm. L 320, 29 noviembre 2008), por el que se adoptan determinadas normas internacionales de contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002 (DO núm. L 243, 11 septiembre 2002), relativo a la aplicación de normas contables internacionales, en lo que se refiere a las Mejoras de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (Texto pertinente a efectos del EEE).

<sup>1371</sup> Vid. “*Leases (Topic 840) Exposure Draft*” disponible en línea en [http://www.awg.aero/assets/docs/FASB\\_ED\\_Lease\\_Accounting.pdf](http://www.awg.aero/assets/docs/FASB_ED_Lease_Accounting.pdf) (consultado el 19 de mayo de 2014). El modelo del “derecho de uso” recogido en este borrador consistiría en que: el arrendatario reconocería en todo caso un activo que representa el derecho de uso del bien arrendado y un pasivo por la obligación de pagar las cuotas del arrendamiento; mientras que el arrendador reconocería un activo que representa el derecho a recibir los pagos del arrendatario, y dependiendo de su exposición a los riesgos y beneficios asociados al activo subyacente, o bien reconocería un pasivo sin llegar a dar de baja el activo subyacente (enfoque de la obligación de ejecución), o bien daría de baja la parte del activo arrendado que corresponde a los

que se clasifican los *leasing* en tipo A, dentro del cual estarían los bienes de equipo o los vehículos, entre los que encontrarían las aeronaves, y tipo B, dentro de los cuales estarían los bienes inmuebles, cuya contabilidad de los *leasing* seguiría estando basada en el modelo del “derecho de uso” que en la cita anterior se ha explicado, pero que básicamente viene a reflejar una relación inextricable entre el “derecho de uso” –que se refleja en el activo del balance de situación- y la obligación –que se refleja en el pasivo del balance de situación- por el arrendamiento<sup>1372</sup>.

Sin embargo, esta nueva clasificación en cuanto al *leasing* realizada por los “Boards” que es así como se les conoce en el ámbito internacional al *IASB* y al *FASB*, ha recibido críticas por parte de los grupos más importantes de la industria aeronáutica, como son el *AWG* (*Aviation Working Group*) y el *IATA IAWG* (*IATA Industry Accounting Working Group*). Por un lado, el *AWG* es un grupo formado por los principales fabricantes, empresas arrendadoras o de *leasing* y compañías financieras tanto de aeronaves como de motores<sup>1373</sup>. Por su parte, el *IATA IAWG* es un grupo de profesionales senior de finanzas de las aerolíneas más importantes y representa a cerca de 240 aerolíneas<sup>1374</sup>. Después del primer borrador del 2010 para establecer unas normas comunes internacionales sobre la clasificación de los tipos de *leasing*, el *AWG* envió diversas cartas realizando observaciones a dicho borrador, por lo que éste fue revisado y por ello surgió el segundo borrador en el 2013, y que ha llevado al *AWG* a afirmar que si las propuestas realizadas en este último borrador se implementan, cambiaría la contabilidad del arrendador y del arrendatario, de forma tal que se estaría perjudicando a los usuarios y realizadores de los Estados financieros, por lo que no apoyan en absoluto la publicación de estas nuevas normas basadas en este último borrador

---

derechos transferidos al arrendatario y continuaría reconociendo un activo residual que representaría los derechos sobre el activo subyacente al final arrendamiento (enfoque de baja en cuentas).

<sup>1372</sup> Vid. “Leases (Topic 842) Exposure Draft” disponible en línea en <http://www.awg.aero/assets/docs/FASB-Leases-RED-5-16-2013.pdf> (consultado el 19 de mayo de 2014).

<sup>1373</sup> El *AWG* comenzó a trabajar en 1994 a petición del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (*International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT*), como un grupo industrial para contribuir al desarrollo del Convenio de Ciudad del Cabo relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y el Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, el cual fue firmado en 2001. En 2002 el *AWG* se convirtió en una entidad sin ánimo de lucro y su ámbito de aplicación se ha extendido significativamente. Éste se ha dirigido hacia un amplio rango de aspectos que afectan a la financiación de la aviación internacional, como puede ser el tema de los seguros. También el *AWG* sirve de foro en el que se tratan nuevos temas que ellos plantean y desarrollan, y también dirigen aspectos muy importantes del *leasing* y de la financiación de la aviación internacional. El *AWG* está copresidido por Airbus y Boeing, y sus miembros y afiliados comprenden los más importantes fabricantes de la industria aeronáutica y de las instituciones financieras, incluyendo las mayores compañías de *leasing* del mundo. Los miembros de *AWG* y sus afiliados fabrican principalmente todos los motores y aeronaves comerciales modernas, y alquilan y financian una gran parte de estos equipos nuevos. Por dejar claro la importancia del *AWG*, son miembros del mismo las compañías de *leasing* más importantes que existen en la actualidad y que son *GECAS* (*GE Capital Aviation Service*) e *ILFC* (*International Lease Finance Corporation*). Vid. La página del *AWG* está disponible en línea en <http://www.awg.aero> (consultada el 20 de mayo del 2014).

<sup>1374</sup> El *IATA IAWG* es un grupo de expertos en finanzas creado por la IATA, de la que ya se ha hablado en el primer capítulo y que representa a las aerolíneas más importantes del mundo, con lo cual es fácil hacerse una idea de su relevancia, desde el punto de vista de los empresas que adquieren las aeronaves sobre todo financiándolas, en muchas ocasiones a través del *leasing*.

del 2013<sup>1375</sup>. En concreto, las propuestas que el *AWG* y el *IATA IAWG* realizaron en respuesta al borrador presentado por los *Boards*, para la adopción de una normativa común contable internacional sobre los tipos de *leasing*, están más enfocadas a seguir con la clasificación existente de *operating lease* y *capital lease*, de las que destacamos: la clasificación de los tipos de *leasing* debe permanecer según lo establecido por las normas *IAS 17*, que establece una clara división entre los dos tipos de *leasing* basada en el principio de riesgos y ventajas transferidas, en detrimento del *FAS 13*, cuya línea divisoria entre los dos tipos de *leasing* ya no sería de aplicación; los *leases* clasificados como *capital lease* o *finance lease* serán contabilizados como de tipo A en el borrador; y los *leases* catalogados como *operating lease* serán contabilizados como de tipo B en el borrador<sup>1376</sup>.

En conclusión, el *AWG* no está de acuerdo en la nueva clasificación realizada de los tipos de *leasing* presentadas en el borrador antes citado porque tal y como señala en una serie de puntos en una carta dirigida a los *Boards*<sup>1377</sup>:

- Es totalmente arbitraria y no es consistente con el punto de vista que tienen la dirección y los usuarios de los estados financieros de los arrendadores respecto de las transacciones de *leasing*. Bajo su punto de vista, el enfoque de la clasificación debe estar orientada hacia la naturaleza del contrato de *leasing*, como hasta ahora se venía realizando, y no hacia el activo subyacente.
- La clasificación de todos los *leases* de las aeronaves y los motores en *leasing* de tipo A, en la mayoría de los casos no representa fielmente muchas de las actividades del arrendador y no proporciona a los usuarios de los estados financieros del arrendador la información tal y como ellos la prefieren.
- Para el arrendador es necesario que se reconozca que existen diferencias entre los *leasing* que representan una verdadera financiación y los *leasing* que suponen el uso de un activo, independientemente del tipo de activo subyacente del que se trate.
- Los cambios propuestos para el modelo existente de *finance lease* y *sales-type lease* no representan una mejora en los informes financieros. Estos cambios implican que los

---

<sup>1375</sup> Vid. “*Summary of Position on Lease Accounting Exposure Draft*” disponible en línea en <http://www.awg.aero/assets/docs/Lease-Accounting-AWG-Summary.pdf> (consultado el 20 de mayo de 2014).

<sup>1376</sup> Vid. “*Aviation Working Group and IATA IAWG – Comments on Leases Exposure Draft ED/2013/6*” disponible en línea en <http://www.awg.aero/assets/docs/AWG-IATA-joint-Letter-on-ED-2013-6.pdf> (consultado el 20 de mayo de 2014).

<sup>1377</sup> Vid. “*Aviation Working Group – Comments on Leases Exposure Draft ED/2013/6*” disponible en línea en [http://www.awg.aero/assets/docs/Lease-Accounting-AWG Submission\\_2nd ED\\_FINAL.pdf](http://www.awg.aero/assets/docs/Lease-Accounting-AWG Submission_2nd ED_FINAL.pdf) (consultado el 20 de mayo de 2014).

arrendadores inviertan recursos, siendo poco o ninguno el beneficio que obtengan los usuarios de los nuevos estados financieros de los arrendadores.

Por lo tanto, el *AWG* no está de acuerdo con lo expuesto en el último borrador, aunque espera que éste también sea modificado y que la normativa contable internacional definitiva sea publicada en el 2014 para que entre en vigor en el 2017<sup>1378</sup>. Sin embargo, a la fecha de elaboración del presente trabajo todavía no se ha producido la presentación de un nuevo borrador, por lo que de momento la clasificación de los tipos de *leasing* sigue siendo la que existe en este momento: *capital lease* o *finance lease* y *operating lease*. Así que la línea divisoria entre uno y otro tipo de *leasing* a nivel contable viene señalado por el *FAS 13* en Estados Unidos y por el *IAS 17* a nivel internacional, en este último caso por los países que deciden que se les aplique dichas normas internacionales de contabilidad, entre ellos la Unión Europea como ya se ha señalado antes.

**450.** A nivel contable ya se ha analizado la influencia en la clasificación de los tipos de *leasing*, así que a continuación se va a estudiar la influencia a nivel fiscal sobre dicha clasificación.

La normativa fiscal en la mayoría de los países industrializados ha sido utilizada durante muchos años como instrumentos de política gubernamental con el objetivo de incrementar las rentas, siendo este el caso de Estados Unidos, Alemania, Japón y Canadá. Por lo tanto, los coeficientes de amortización y los incentivos fiscales a la inversión habían sido utilizados en el pasado con la intención de promocionar ciertas industrias o la venta de bienes de equipo específicos, como era el caso de las aeronaves, pues las legislaciones de estos países fijaban coeficientes de amortización particularmente favorables para este tipo de bienes. *Ad. ex.* el gobierno de Estados Unidos en el “*General Aviation Regulations Act*” de 1994 estableció durante un corto período de tiempo un mecanismo conocido como “*bonus depreciation*”, el cual permitía a las compañías imputar adicionalmente un 30% del valor de depreciación de los bienes de capital nuevos en el primer año de compra, siempre que el activo hubiese sido adquirido entre el 10 de septiembre del 2001 y el 11 de septiembre del 2004<sup>1379</sup>.

Sin embargo, los efectos beneficiosos que se pretendían con las tasas aceleradas de depreciación no fueron los deseados al menos totalmente, por diversas razones, pero principalmente porque las compañías no tenían suficiente renta imponible de la que deducirse estos gastos. Así que se desarrolló un negocio alrededor de los años 60, de manera que se comerciaba con los beneficios

---

<sup>1378</sup> Tay y como se recoge en la página web del *AWG* cuando trata el “*Lease Accounting Project*” disponible en línea en <http://www.awg.aero/projects/accountingrules/#leaseaccounting> (consultado el 21 de mayo de 2014).

<sup>1379</sup> K. LYNCH, “Bonus Depreciation. Is the Time Running Out?”, *Business & Commerce Aviation*, may. 2004, p. 78.

o desgravaciones fiscales, junto con los créditos fiscales a una inversión importante para el arrendador, a cambio de una tasa de interés implícita más baja para el arrendatario. Este fenómeno ocurrió en la mayoría de los países industrializados, donde la autoridad impositiva en cada caso establecía supuestamente el coste último de la operación.

Por explicar con más detalle esta situación anterior, la depreciación, como ya se ha descrito antes, es el coste del uso y rotura de los bienes de equipo, por lo que esta cantidad se tiene que deducir de los beneficios brutos, de la misma manera que otros gastos como los salarios son deducibles. Esta misma cantidad en teoría se deja en un fondo de reserva aparte y disponible para cuando ese equipo tan costoso, como son las aeronaves, necesite ser restaurado o reemplazado. Por lo tanto, se supone que sólo una compañía puede realizar la depreciación del mismo equipo. Así que, la preocupación del recaudador de impuestos era asegurarse de que dos compañías distintas no se desgravasen por la depreciación del mismo bien, la misma cantidad y que las compañías que llevaban a cabo la depreciación estuviesen sujetas a los impuestos de su jurisdicción. Este problema se producía cuando en un acuerdo de *leasing* no estaba claramente definido el tipo de *leasing* y la depreciación era realizada por ambas partes, el arrendador y el arrendatario.

En la mayoría de las jurisdicciones, el primer problema de la depreciación acelerada fue solucionado a través del desarrollo de una guía clara donde se fijaban unas tasas o coeficientes propuestos de amortización para cada una de las partes del *leasing*<sup>1380</sup>.

En cuanto al segundo problema, las normas fiscales para favorecer la adquisición de bienes de equipo mediante el *leasing* se fueron reduciendo en todos los Estados por razones diferentes. En Estados Unidos, en los años 70 se incrementó el volumen del *leasing*, de manera que se realizaron complejas operaciones de *leasing*, con el objetivo de obtener normas fiscales favorables, por lo que el IRS (*Internal Revenue Service*) se vio desbordado, así que en 1975 creó el *Revenue Procedure 75-21*, en el que se fijaba un guía clara para regular las transacciones de *leasing*, conocidas como *leveraged lease*, que serán explicadas al tratar en detalle los tipos de *capital lease*<sup>1381</sup>. Por otro lado, en Canadá, el gobierno comenzó a modificar las normas tributarias para eliminar el impacto de los

---

<sup>1380</sup> Cuando se planteaban dudas sobre qué coeficiente aplicar, la autoridad fiscal establecía una norma impositiva, lo cual sucedía en países como Canadá y Estados Unidos, mientras que en Inglaterra eran los abogados tributarios los que daban sus opiniones al respecto. Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 190.

<sup>1381</sup> El IRS (*Internal Revenue Service*) en Estados Unidos es el equivalente a la Agencia Tributaria Española, y creó el *Revenue Procedure 75-21* para que un *leasing* fuera considerado un *leverage leasing* y así obtener beneficios fiscales de esta estructura, siendo dos de los requisitos que se deben resaltar que el arrendador debe mantener un 20% como mínimo del riesgo derivado de la propiedad de la aeronave y que el arrendatario no debe tener ninguna participación en el coste de la propiedad. Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 191-2. Se recogen aquí todos los requisitos del *Revenue Procedure 75-21*, que siguen siendo de aplicación en Estados Unidos, aunque después ha sido sustituido por el *Revenue Procedure 75-28* y *76-30*, y posteriormente han sido reemplazados por el *Revenue Procedure 2001-28* y el *2001-29*.

*leverage leasing* y posteriormente en 1989 decidieron neutralizar las ventajas fiscales de los arrendadores financieros en las grandes transacciones, *ad. ex.* Air Canada se benefició de dicha estructura rápidamente pues obtuvo un beneficio neto actualizado al valor presente de un 6%, pero el miedo de las instituciones financieras canadienses provocado por la legislación precedente en dicha materia del gobierno canadiense, impidió un mayor uso del *leverage leasing*. Otros países también decidieron controlar los abusos internacionales en materia de *leasing*, entre ellos el Reino Unido, como consecuencia de que a principios de los 80, muchos activos podían ser desgravados fiscalmente el 100% del valor del activo durante el primer año de adquisición de la aeronave, provocando abusos por parte de los arrendadores, que alquilaban muchos equipos que no eran fabricados en el Reino Unido a arrendatarios que estaban localizados fuera también del Reino Unido, provocando que los beneficios no se quedaran en el Reino Unido y la Tesorería de dicho país viera reducidos sus ingresos. Estados Unidos también decidió reconducir los abusos provocados por el *leasing* sobre activos extranjeros a través del *Tax Reform Act* de 1984, así como Japón y Alemania pusieron fin a la transferencia de ventajas fiscales como consecuencia de las operaciones de *leasing* internacional, después de muchas incertitudes y debates<sup>1382</sup>.

El *leasing*, que implica transferencia de ventajas fiscales, continúa en la actualidad a nivel nacional en Estados Unidos, el Reino Unido y Francia, y ya como *leasing* internacional, refiriéndose concretamente a que la aeronave sobre la que se realiza el *leasing* proceda de otro Estado, a través de las *United States Ownership-Foreign Sales Corporation (O-FSC)*, *United States Commission-Foreign Sales Corporation (C-FSC)* que tuvieron corta duración y que fueron sustituidas por las estructuras denominadas *Extraterritorial Income (ETI)*<sup>1383</sup>; y a través de los conocidos como *Japanese Operating Leases (JOL)*, que serán estudiados cuando se traten los tipos de *operating lease*. Sin embargo, los beneficios han ido gradualmente disminuyendo por la eliminación de los créditos fiscales a la inversión y la reducción de las tasas de amortización.

En las distintas jurisdicciones, los arrendadores pensaban que el *leasing* de equipos iba a disminuir como consecuencia de esta legislación tan restrictiva, pero los arrendadores más innovadores han sobrevivido a través de otros tipos de *leasing*, mientras que otros han desaparecido. Se debe observar que el *leasing* de equipos ha crecido en Estados Unidos, el Reino Unido y en general la Unión Europea, a pesar de los cambios sufridos en sus respectivas legislaciones impositivas o tributarias. De hecho, en las distintas jurisdicciones, las tasas de amortización siguen

---

<sup>1382</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 193.

<sup>1383</sup> Aunque estas estructuras han sido cuestionadas con éxito por parte de la Unión Europea ante la Organización Mundial del Comercio, dentro de la disputa que enfrenta a Airbus y Boeing por el asunto de las ayudas recibidas de los gobiernos europeo y americano respectivamente (M.-J. CASTELLANOS RUIZ, “Contencioso Airbus-Boeing”, *La Unión Europea ante el Derecho de la globalización*”, Madrid, Colex 2008, pp. 189-264).



existiendo, adecuándose a la depreciación real del equipo y sólo ha desaparecido la posibilidad de una transferencia excesiva de beneficios fiscales a un inversor pasivo.

**451.** La primera y fundamental distinción por tanto, es que todos los tipos de *leasing* se pueden clasificar dentro de dos categorías que ya se han mencionado antes, de las que derivan los otros tipos de *leasing*, y que son el *capital lease* y el *operating lease*<sup>1384</sup>. Esta clasificación es la que se va a utilizar para determinar la competencia judicial internacional y la ley aplicable a dichos contratos.

Dentro de esta clasificación de los tipos de *leasing* desde un punto de vista financiero, señalar brevemente –porque más adelante se entrará en detalle–, que es relevante realizar otra clasificación de los tipos de *leasing*, sobre todo, para la redacción de los contratos de *leasing*, que es la distinción entre el *dry lease* y el *wet lease*, que diferencia el arrendamiento de aeronaves sin tripulación o a casco desnudo del arrendamiento con tripulación. Esta distinción es importante porque para el transporte aéreo la Unión Europea ha considerado relevante realizarla, a través de normativa comunitaria.

Y aunque existen otros tipos de *leasing* en otras industrias, como el objeto de este trabajo son las aeronaves, aquí se tratarán los tipos *leasing* de aeronaves exclusivamente<sup>1385</sup>.

Por lo tanto, se va a desarrollar la primera clasificación de los tipos de *leasing* y dentro de ella, se estudiará también la segunda distinción señalada de las clases de *leasing*, por ser también relevante para el presente estudio.

**452.** Se va a proceder a estudiar los tipos de *leasing* dentro de cada una de las categorías señaladas anteriormente, aunque antes se van a explicar las diferencias entre un *capital lease* y un *operating lease*, puesto que dependiendo de en cuál de los dos grandes tipos de *leasing* se encuadre, los contratos serán diferentes y la normativa aplicable tanto para competencia judicial internacional como para ley aplicable nos llevará a soluciones distintas.

## **1. *Capital lease vs Operating lease***

**453.** Un *capital lease* es un contrato por el que el arrendatario asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad de la aeronave objeto del *leasing*, mientras que el arrendador

---

<sup>1384</sup> D.-H. BUNKER, *The Law of Aerospace Finance in Canada*, Institute and Centre of Air and Space Law, McGill University, Montreal, 1988, pp. 33-57. En el cual se describen hasta cerca de cincuenta tipos de *leasing*.

<sup>1385</sup> En cuanto a las distintas clasificaciones sobre el *leasing* Vid. P. CANEDO ARRILLAGA, “Contratos internacionales de *leasing*”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, pp. 393-97.

recibe determinadas cantidades como pagos durante un tiempo, con los cuales se amortiza el coste del capital del bien y el arrendador recibe un beneficio, que es el interés. Normalmente la duración del contrato de *leasing* se corresponde con la vida útil de la aeronave alquilada y el arrendatario habitualmente adquiere el bien como consecuencia de la opción de compra garantizada al término del contrato de *leasing* o como una opción de venta realizada por el arrendador. Un *capital lease* en principio no supone riesgos de propiedad para el arrendador cuya única obligación es financiar la compra del equipamiento, pero sí está expuesto a riesgos crediticios.

El *operating lease* cubre el resto de formas de *leasing* de equipos en el que el coste de capital del activo no está totalmente amortizado al finalizar el *leasing* y el beneficio del arrendador no deriva de las rentas obtenidas por el *leasing* de un equipo de un solo cliente, sino de varios. Además en un *operating lease* muy pocas veces el arrendatario adquiere el bien al finalizar el contrato de *leasing*, aunque éste incluya una opción de compra bajo determinadas circunstancias.

Hace treinta años el *operating lease* prácticamente no se utilizaba, de hecho no llegaba a suponer ni el 5% de la flota de las aerolíneas del mundo. Principalmente era utilizado por las aerolíneas de bajo coste para realizar una venta y posteriormente un “*leaseback*”, con respecto a la aeronave que ya poseían, conocido comúnmente como “*sale and leaseback*” o bien adquirían equipo adicional porque o no lo podían financiar de otra manera que no fuera a través del *operating lease* o no estaba disponible por parte del fabricante<sup>1386</sup>.

En la actualidad esto ha cambiado y las mayores aerolíneas se están capitalizando con los beneficios financieros y la flexibilidad de su flota gracias al *operating lease*. La nueva tendencia consiste en que las aerolíneas hacen la planificación de su flota de aeronaves de forma que por un lado, determinan el número de aeronaves que pueden comprometer su objetivo estratégico a largo plazo, financiando las compras de las mismas y por otro lado, complementan su flota con aeronaves arrendadas mediante *operating lease*. Así la aerolínea se asegura que tiene la capacidad necesaria para cubrir las demandas del mercado y además, evita un balance de situación preocupante como consecuencia de un excesivo endeudamiento<sup>1387</sup>.

Además, el *operating lease* puede ser beneficioso desde el punto de vista del arrendador como consecuencia del valor residual de la aeronave. Aunque obviamente es un riesgo para el arrendador, la clave para analizar el coste del *operating lease* consiste en entender el efecto del valor residual, lo

---

<sup>1386</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 183.

<sup>1387</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 184.

cual puede ser bastante complicado y sobre el que no se realizará un examen detallado, aunque sí serán tratados aspectos puntuales cuando sea necesario<sup>1388</sup>.

**454.** A la hora de adquirir una aeronave nueva, el coste de la propiedad y el factor de riesgo asociado a una nueva tecnología, junto con la necesidad de flexibilidad de las aerolíneas en sus flotas aéreas y la estructura de su balance de situación, todo ello hace que cada vez se tienda más al *operating lease*. Por lo tanto, una aerolínea que no dispone de capital suficiente para adquirir una aeronave y que opta por un *operating lease* no tiene derecho al valor residual de la aeronave y no puede consolidar su capital mediante la venta de los activos, para comprar posteriormente nuevas aeronaves. Así que la aerolínea debería considerar no financiar la aeronave a través de un *operating lease*, sino realizar acuerdos mediante los cuales se puede llegar a un término medio entre un *capital lease* y un *operating lease*, por el que la participación en el valor residual de la aeronaves se dividiría entre el arrendador y el arrendatario y así ambas partes se aprovecharían de la supuesta venta de la aeronave al finalizar el período del *leasing*<sup>1389</sup>.

La diferencia fundamental entre las dos categorías de *leasing* es que bajo el *operating lease* el arrendatario tiene el derecho a la posesión de la propiedad de la aeronave, mientras que en un *capital lease* el arrendatario, además de la posesión, adquiere todas las responsabilidades sobre la propiedad. Este último concepto de propiedad genera multitud de problemas en Estados Unidos y Canadá. *Ad. ex.* en Norte América las transacciones denominadas como *leases*, que son similares a las transacciones de compraventa garantizadas, requieren la aplicación de una legislación y regulación para que transacciones que efectivamente son *leases* de verdad, eviten las disposiciones de dicha legislación y regulación, pues no están dentro de su ámbito de aplicación.

En este sentido, en Estados Unidos y Canadá, contrariamente a las reglas tradicionales del *common law* existentes sobre los derechos del arrendador y del arrendatario, el enfoque es que cuando un *leasing* adquiere la forma de un financiación garantizada, el deudor es considerado el propietario de la aeronave, mientras que el acreedor adquiere una garantía sobre el bien, que le permite a la parte asegurada, recuperar y vender la aeronave en caso de incumplimiento por parte del arrendatario<sup>1390</sup>. En dichos países, si un contrato se firma como un *lease* no significa por tanto, que los tribunales vayan a considerar a la aeronave como propiedad del arrendador, sino que sólo si estos están convencidos de que es un *operating lease* será tratado como un *lease* y la propiedad será del arrendador.

---

<sup>1388</sup> P. LOBKOWITZ/ B. DETRICH, "Aircraft Operating Lease", *Airfinance Journal Guide to Operating Leasing*, jun. 1997, p. 7.

<sup>1389</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 187.

<sup>1390</sup> W.-B. PIELS, "Lessor benefits", *Airfinance Journal*, feb. 1997, p. 40.

Es importante señalar que en caso de quiebra del arrendatario existen también diferencias entre los dos tipos de *leasing* en cuanto a la recuperación de la aeronave arrendada. Bajo un verdadero *lease*, el arrendador podrá recuperar la aeronave tras las notificaciones legalmente previstas en las normas procesales del Estado en cuestión. Mientras que si se trata de otro tipo de *lease*, cualquier participación en la aeronave será reembolsada al *trustee* o liquidador (síndico) de la quiebra para que puedan cobrar los acreedores, entre ellos el arrendador. Sin embargo, si la ley aplicable del Estado del que se trate requiere que la garantía que posee el arrendador sobre el bien esté registrada, pero en realidad no lo está, el arrendador puede perder la prioridad que éste hubiera tenido si lo hubiese registrado adecuadamente<sup>1391</sup>.

En los sistemas del Norte de América es obligatorio que si el activo, es decir la aeronave, es objeto en esencia de una transacción de compraventa y si el deudor que es el arrendatario adquiere una participación en dicho activo, la aeronave debe ser capitalizada en el Balance de Situación del mismo y debe ser amortizado dicho capital junto con los gastos financieros de la operación en cada período contable, independientemente de cómo las partes denominen o califiquen en definitiva, dicha transacción<sup>1392</sup>.

La determinación de si un *lease* está dentro de una u otra categoría de *leasing* es un problema permanente, tanto a nivel contable y fiscal como se ha visto, y también a nivel jurídico. En la actualidad, un importante número de aeronaves en uso no son declaradas como activos en los estados financieros de las compañías. Las aerolíneas arrendatarias consideran dichas transacciones como un *operating lease* mientras que los arrendadores las tratan como si los *leases* fueran fundamentalmente ventas. Por esta razón, como ya se ha apuntado antes, en materia contable tanto el *FASB* en Estados Unidos, como el *IASB* a nivel internacional tienen todavía dificultades en establecer claras directrices que diferencien estos dos tipos de *leasing*, puesto que de momento no existe una normativa contable uniforme internacional que unifique los criterios que diferencien el *capital lease* o *finance lease* del *operating lease*. Lo que sí ha quedado de manifiesto, es que de momento los tipos de *leasing* se pueden dividir en dos, *capital lease* y *operating lease*, porque no existe ninguna normativa contable internacional establecida por ninguno de los organismos responsables de realizarlos, es decir el *FASB* y el *IASB*, que establezca otra clasificación, con las consecuencias fiscales que pueda llegar a tener otra clasificación distinta a la existente hasta el momento, y por supuesto también a nivel contractual.

---

<sup>1391</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 188.

<sup>1392</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 188-9. De esta forma, es como los arrendatarios contabilizan en Derecho español, los contratos de arrendamiento financieros, siempre que no se trate de microempresas, que no es el caso porque se trata de un *leasing* sobre grandes aeronaves civiles.

**455.** Estas transacciones de *leasing* de aeronaves, ya sea un *capital lease* o un *operating lease*, se reflejan en distintos tipos de contratos, formando en ocasiones grupos de contratos. En derecho anglosajón la distinción entre ambos tipos de *leasing* es importante a nivel contable y fiscal como ya se ha explicado de manera extensa. Y también, a nivel jurídico porque los contratos en los que se manifiesta dicha operación de *leasing* serán diferentes, con distintas consecuencias jurídicas dependiendo de la ley aplicable, como se ha visto en el caso concreto de la regulación del Norte de Estados Unidos en esta materia. Así como en el derecho europeo también es relevante dicha diferenciación, puesto que dependiendo de cómo se califique el contrato de *leasing*, ya sea como una compraventa, como una prestación de servicios o como un contrato mixto o complejo, la determinación de la competencia judicial y de la ley aplicable también nos llevará a soluciones diferentes en caso de litigio.

## **2. Capital lease**

**456.** Como ya se ha dicho antes, el *capital lease* se empezó a utilizar principalmente como un modo de garantizar al fabricante o a la sociedad de *leasing*, la posesión de la titularidad de la aeronave hasta el final del contrato de *leasing*, cuando ya el arrendatario ha terminado de pagar casi la totalidad de la aeronave, siendo mucho más beneficioso que una hipoteca.

El término *capital lease* es utilizado en Estados Unidos para referirse al arrendamiento financiero en general, mientras que en otros países, como los de la Unión Europea este mismo concepto es conocido como *financial lease*, incluyendo Inglaterra.

Dentro del *capital lease* se encuadraría el *leasing* del fabricante, que se produce cuando quien financia la operación de *leasing* es el fabricante<sup>1393</sup>. Aunque creo que para los Estados donde rige el Derecho común sería equiparable a un *operating lease* porque el *leasing* del fabricante puede llevar asociado la prestación de servicios quizás.

### **A. Leveraged lease**

**457.** En respuesta a la necesidad de las aerolíneas, como se ha explicado al tratar la historia de la financiación de la industria aeronáutica, de crear una estructura que conjugara alquiler con opción a compra, en Estados Unidos se establecieron las bases de la mayoría de las formas de financiación

---

<sup>1393</sup> Sin embargo, el contrato de arrendamiento financiero, que es como se denomina al *financial lease* en derecho español, no comprende al *leasing* del fabricante, si nos ceñimos a la definición de ese contrato en sentido estricto.

de aeronaves y de otros equipos, en todo el mundo durante al menos cincuenta años. Esta estructura resultó ser el *U.S. leveraged lease* que es utilizado en la actualidad y es la base de muchas de las estructuras de financiación de otros Estados como se verá al analizar los tipos de *leasing*.

En la mayoría de los Estados, en un *leveraged lease*, sólo se requiere que el arrendador participe en dicha operación como mínimo con un 20% del coste de la aeronave y que mantenga dicho riesgo a lo largo de la duración del *leasing*<sup>1394</sup>. En cuanto al restante 80% del coste de la aeronave, el arrendador pedirá prestado dicha cantidad sin aportar ningún aval personal, pero a cambio el prestamista va a asegurarse de que recibe el cash-flow del alquiler a través de una hipoteca realizada sobre la aeronave, que supondría la primera carga sobre la misma, además de la cesión de los flujos del alquiler de la aeronave pagadas por el arrendatario y la participación como beneficiario nominativo en cualquier seguro que se realizara sobre dicha operación. Esto implica que en caso de que el arrendatario deje de pagar las cuotas del *leasing*, el prestamista sólo puede ejercitar su garantía (la hipoteca) y perseguir al arrendatario por los impagos, pero el arrendador no está obligado a pagarle la deuda contraída a largo plazo, puesto que esta operación es realizada para compartir la transferencia de las ventajas fiscales de esta operación en la que el arrendador no responde con ningún aval personal<sup>1395</sup>. Si el arrendador fuera responsable frente al prestamista, tendría que incluir dicha responsabilidad en el pasivo del balance y se incrementaría su deuda, reflejada en el ratio de endeudamiento, lo cual no haría esta transacción interesante para el arrendador.

El *leverage* es conocido en Europa como “*gearing*” o apalancamiento fue creado precisamente para que el arrendador no tuviera que realizar ningún aval personal, y así aumentar sus ventajas fiscales en relación con la cantidad de dinero invertida por el arrendador. Y esto es así porque aunque el arrendador sólo aporta el 20% de la inversión en la aeronave, éste puede reclamar el 100% de la depreciación de la misma, así como los créditos fiscales a la inversión disponibles<sup>1396</sup>. El retorno de la inversión para el arrendador viene como resultado de las ventajas fiscales asociadas con la propiedad de la aeronave, el valor residual del equipo al finalizar el período de duración del *leasing* por la cantidad que supere la parte no amortizada del coste de la aeronave y el cobro de un margen por encima de lo obtenido por el servicio de la deuda (el interés para el prestamista)<sup>1397</sup>.

---

<sup>1394</sup> Una estructura en la que el arrendador cubre el 100% del coste de la aeronave es denominada “*single investor lease*” o lo que es lo mismo alquiler con un solo inversor.

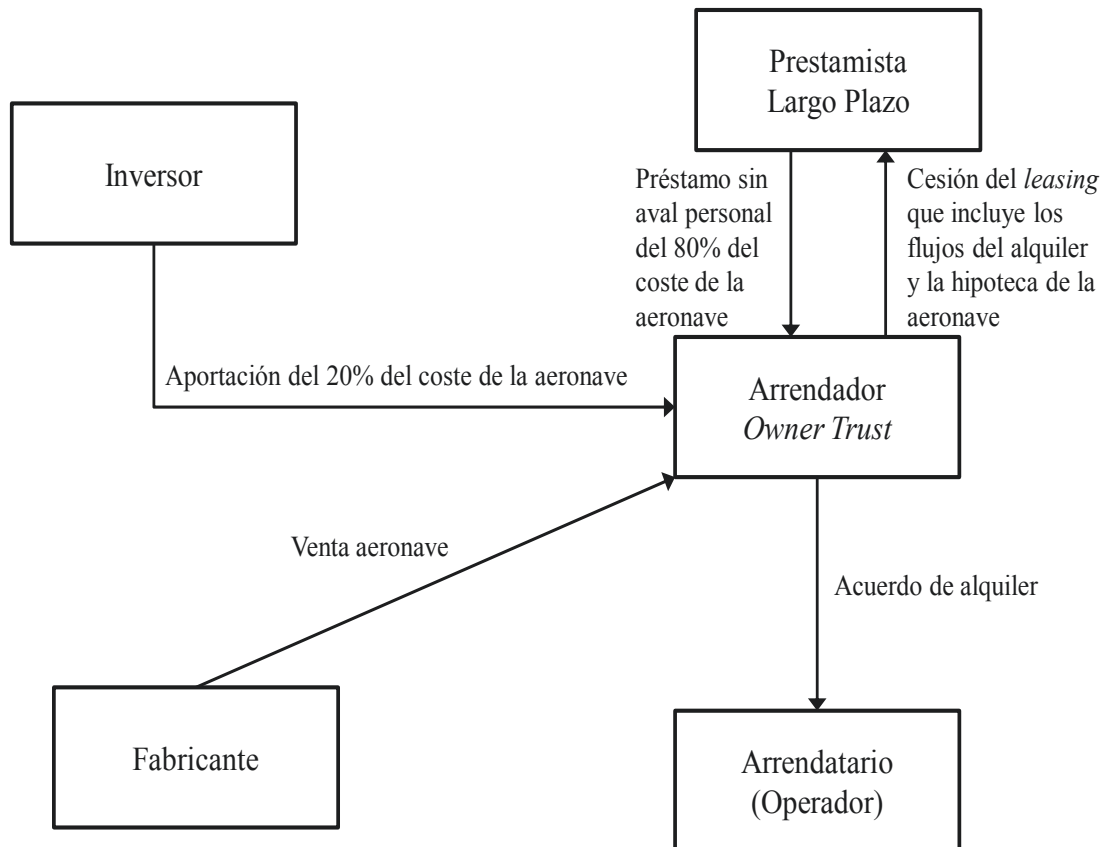
<sup>1395</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 200.

<sup>1396</sup> Los créditos fiscales a la inversión para la adquisición de nuevas aeronaves como ya se ha visto previamente varía dentro de una misma jurisdicción, pero además puede ser distinta de una región geográfica a otra. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 200-1.

<sup>1397</sup> Para un estudio más detallado del *leveraged leasing*. *Vid.* B.-E. FRITCH & I. SHRANK, *Equipment Leasing – Leveraged Leasing*, 2ª edición, Practising Law Institute, Nueva York, 1980.

**458.** El esquema que se presenta recoge la estructura de un *U.S. leveraged lease* en la actualidad:

## ESTRUCTURA DEL *LEVERAGED LEASE* DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 202.

Una de las características particulares del *leveraged lease* de Estados Unidos, que se añaden a las peculiaridades de esta forma de *leasing* antes señaladas, es que se realiza a través de la constitución de un *trust*, en virtud del cual el socio que aporta el 20% o más del coste de la aeronave lo realiza al *owner-trustee*, que se encarga de comprar la aeronave y adquiere el título de la misma a



través del *trust* para el socio capitalista (*equity participant*), el cual es el beneficiario del 100% de las ventajas fiscales, aunque su participación sea sólo de un 20%<sup>1398</sup>.

Además, el 80% del coste de la aeronave que se requiere para adquirirla, puede ser realizado o bien por un prestamista a largo plazo, como pudiera ser un banco o bien un sindicato de prestamistas, pero siempre sin que exista ningún aval personal por parte del *owner-trustee*.

El prestamista recibe la cesión del acuerdo de *leasing*, con las implicaciones antes señaladas, pero en este caso de manos del *owner-trustee*, que es el que actúa como arrendador. Así que es el *owner-trustee* el que compra la aeronave al fabricante, si se trata de una aeronave nueva o a la aerolínea, si la aeronave es usada, y es el *owner-trustee* quien arrienda la aeronave a la aerolínea.

Los pagos del *leasing* realizados por el arrendatario al arrendador son distribuidos entre el prestamista a largo plazo, con el objetivo de cubrir los intereses y la amortización del coste de la aeronave, y el socio capitalista, siguiendo un programa estructurado establecido previamente. Esto se debe realizar así, para que el socio capitalista conserve el riesgo del 20% del coste no amortizado de la aeronave, a lo largo de todo el período de *leasing*. Si no se mantiene este porcentaje, la autoridad fiscal, podría clasificar el *leasing* como una venta condicionada, por lo que el socio capitalista perdería los derechos a las ventajas de la depreciación del bien como consecuencia del *leasing* y sufriría todas las penalizaciones derivadas de este cambio de clasificación de dicha operación comercial.

Por último, el acuerdo de alquiler generalmente contiene una opción de compra en favor del arrendatario por un valor que será el mayor importe entre la cantidad no amortizada del coste de la aeronave al finalizar el *leasing* y el valor razonable de mercado<sup>1399</sup>.

**459.** Dentro del *leveraged lease* de Estados Unidos, se debe destacar una estructura denominada *Pickle Lease*, un poco más compleja, que surgió en respuesta a una legislación más restrictiva para acabar con los beneficios fiscales del *leasing internacional* en Estados Unidos.

Hasta 1984 no existían diferencias dentro de la legislación fiscal de Estados Unidos en cuanto a las operaciones de *leasing* entre los arrendatarios que estaban sujetos a tributar en Estados Unidos y los arrendatarios extranjeros y otros arrendatarios que no estaban obligados a tributar. Por lo tanto, las operaciones internacionales de *leveraged lease* estadounidenses supusieron una gran ventaja para las aerolíneas extranjeras que se encontraron con reducciones importantes en los impuestos a

---

<sup>1398</sup> El *trust* es una figura de origen anglosajón, que es utilizada con mucha frecuencia para llevar a cabo operaciones de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles.

<sup>1399</sup> Para un análisis de más profundo del *U.S. leveraged lease*. Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 202-4.

través del *leasing*, pero por otro lado, suponía una importante salida de dinero en la Tesorería de Estados Unidos.

Así que en 1984, el J.J. Pickle, congresista estadounidense, y el senador Bob Dole, cambiaron la legislación tributaria de Estados Unidos para restringir la depreciación cuando se trataba de propiedades utilizadas por entidades exentas de pagar impuestos, incluyendo empresas extranjeras no sujetas a la tributación federal estadounidense<sup>1400</sup>. En base a estas nuevas disposiciones, los activos alquilados a una empresa exenta de pagar impuestos tenían que ser amortizados a una tasa constante sobre el período más largo de la vida útil según la clasificación establecida legalmente, es decir el 80% de la vida útil en el caso de las aeronaves y la amortización se tenía que realizar sobre el 125% de la duración del período de *leasing*, en vez sobre el 100% como se venía haciendo hasta el momento<sup>1401</sup>.

Esta nueva legislación supuso un control para los *leasing* internacionales estadounidenses, pues reducía el coeficiente bajo el cual los arrendadores estadounidenses podían amortizar los activos que eran alquilados a las aerolíneas extranjeras, las cuales estaban exentas de pagar impuestos. Las disposiciones elaboradas por el congresista Pickle reducían los beneficios fiscales de las amortizaciones casi a cero, así que las partes interesadas y sus asesores desarrollaron nuevas estructuras de *leasing* para solucionar este problema, por lo que surgió el denominado *Pickle Lease*, a través del cual se conseguía mejorar los beneficios como consecuencia de la amortización del bien para el arrendador<sup>1402</sup>. No se va a tratar en profundidad esta estructura porque en el año 1996 las autoridades fiscales norteamericanas realizaron nuevos cambios que provocaron que las operaciones de *leasing* a través de esta estructura dejaran de interesar económicamente y se dejaran de utilizar como forma de financiación de las aeronaves. Sin embargo, el *leveraged lease* sí se sigue utilizando tanto en Estados Unidos como en Europa, como forma de financiación de las aeronaves, a pesar de que se han ido modificando las legislaciones, sobre todo en Estados Unidos, para que se reduzcan las ventajas fiscales derivadas de la amortización de las aeronaves.

## **B. *United States Foreign Sales Corporation Leases***

---

<sup>1400</sup> Una entidad que está exenta de pagar impuestos se define como toda persona o entidad en la que más del 50% de sus ingresos están sujetos al régimen fiscal federal estadounidense. La mayoría de los arrendamientos que usan activos fuera de Estados Unidos en un negocio que efectivamente no está conectado con un comercio o negocio estadounidense es clasificado como una entidad exenta de pagar impuestos según esta resolución. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 204.

<sup>1401</sup> Esta disposición también era conocida como enmienda “*Pickle-Dole*”.

<sup>1402</sup> Para un análisis en detalle del funcionamiento del *Pickle Lease* *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 204-7.

**460.** Las *United States Foreign Sales Corporation (FSC)* eran corporaciones domiciliadas fuera de los Estados Unidos con el objetivo de facilitar las exportaciones desde Estados Unidos. Sus ventajas provenían de los beneficios fiscales que obtenían estas sociedades bajo las leyes fiscales estadounidenses, y que fluían hacia sus sociedades matrices norteamericanas y últimamente, en parte, hacia arrendatarios extranjeros de aeronaves.

Las *FSCs* son las sucesoras de las *Domestic International Sales Corporation (DISCs)* que se crearon en Estados Unidos en 1971 para estimular las exportaciones. Las *DISCs* eran empresas nacionales que aplazaban el pago de impuestos de los beneficios a las exportaciones. En el caso de Boeing, cuando éste tenía que entregar aeronaves a una aerolínea extranjera, el fabricante norteamericano cedía el acuerdo de compra principal a una *DISC*, es decir a *Boeing International Sales Corporation* constituida en Delaware. La *DISC* entregaba las facturas de compra a la aerolínea compradora, pero Boeing como fabricante tenía todas las obligaciones respecto al comprador, es decir las garantías, de tal manera que el comprador no se veía perjudicado por la cesión. Como la *DISC* no pagaba impuestos hasta que no se distribuyesen los beneficios de esa operación, Boeing podía usar esos fondos libres de intereses, que de cualquier otra manera hubiera tenido que pagar. Sin embargo, algunos Estados firmantes del GATT consideraban que se estaban dando subsidios ilegales a la exportación a través de las *DISCs*, así que en 1984 se elaboró una nueva legislación en la que se creaban las *FSCs*, a través de las cuales se diseñaba un sistema impositivo para las exportaciones que sí que cumplía con los requisitos del GATT<sup>1403</sup>. En el año 2000, los *leasing* a través de las *FSCs* se convirtieron en la principal forma en Estados Unidos para financiar aeronaves y obtener ventajas fiscales.

En consecuencia, la Comisión Europea, defendiendo los intereses de Airbus y Fokker (fabricante de motores), denunció ante la OMC (Organización Mundial del Comercio) los beneficios que proporcionaban las *FSCs* a los fabricantes de Estados Unidos<sup>1404</sup>. Mientras que las Agencias de Crédito a la Exportación (*Exportation Credit Agencies-ECAs*) de Estados Unidos y de Europa proporcionaban un apoyo similar a Boeing y Airbus respectivamente, no existía una forma de financiación similar a las *FSC* en el caso de Airbus, lo cual era bastante evidente. Así que en Noviembre del 2000, cediendo a las presiones de los europeos ante la OMC, los Estados Unidos promulgaron una legislación que reemplazaba las *FSCs* por una nueva versión denominada *Extraterritorial Income (ETI)* a través de las cuales llevar a cabo los *leasing*. Esta nueva legislación

---

<sup>1403</sup> El GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), también llamado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue firmado en 1947 por veintitrés países y fue creado con el objetivo de favorecer el libre comercio. En 1995, el GATT se transformó en la OMC (Organización Mundial del Comercio), también conocida como WTO (World Trade Organization), que es la que sigue operando en la actualidad y que ha seguido trabajando en estos aspectos a través de las conocidas como Rondas.

<sup>1404</sup> I. VERCHÈRE, "Airbus Challenges U.S. FSC leasing", *Aircraft Leasing*, aug./sept. 1992, p. 4.

era muy similar a las disposiciones de las *FSCs* con modificaciones en aquellas partes que la OMC consideraba que eran subsidios a los impuestos a la exportación<sup>1405</sup>. Sin embargo, esto tampoco satisfizo a la Comisión, que presentó otra denuncia ante la OMC en Septiembre del 2001 y aunque Estados Unidos apeló ante la OMC, fue rechazada en Enero de 2002. Finalmente, las estructuras conocidas como *ETIs* fueron derogadas como consecuencia de las presiones de la OMC, como sucedió con las *FSCs*, por el Congreso de Estados Unidos en octubre del 2004, a través de la legislación fiscal federal conocida como *American Jobs Creation Act of 2004*. No obstante, la mayoría de las aerolíneas e inversores fueron prudentes y evitaron realizar transacciones a través de las *ETIs* por las posibles indemnizaciones derivadas de los cambios en la ley que no suponían derechos adquiridos, para no resultar perjudicados, en el caso de que el Congreso estadounidense derogase la legislación de las *ETIs* –cumpliéndose al final las previsiones de aerolíneas e inversores-<sup>1406</sup>.

**461.** Como las *ETIs* son similares a las *FSCs* y existen muy pocas transacciones que involucren a las *ETIs* en la industria aeronáutica, se van a analizar las *FSCs* porque además los derechos adquiridos con dichas estructuras siguen teniendo efectos en la actualidad<sup>1407</sup>.

Para poder utilizar una *FSC* como una estructura de *leasing*, el activo debe ser calificado como una propiedad para la exportación y estar localizado fuera de Estados Unidos durante más del 50% del tiempo o más del 50% de las millas realizadas por la aeronave deben haberse realizado fuera de Estados Unidos<sup>1408</sup>. De la misma manera que para que una corporación sea calificada como una *FSC* se deben cumplir una serie de criterios, entre lo que se pueden citar que dicha empresa sea creada, organizada o pertenezca a Estados Unidos o de un país extranjero, que no pueden tener más de veinticinco accionistas, mantener una oficina fuera de Estados Unidos (incluidos registros y libros

---

<sup>1405</sup> R. CROWLEY, “Proceed with caution”, *Airfinance Journal*, jun. 2001, p. 38.

<sup>1406</sup> Cuando la legislación de las *FSCs* fue derogada, el Congreso estableció que cualquier transacción llevada a cabo por *FSCs* antes de Noviembre de 2000 estaría protegida por los derechos adquiridos antes de que expirasen. Sin embargo, no se podía decir lo mismo en cuanto a las *ETIs*, pues lo anterior no estaba asegurado ya que las normas que las regulaban podían cambiar atendiendo a las presiones realizadas por la Comisión Europea, como efectivamente sucedió a finales del 2004. (S. JOSSELSO, “End of the Line for the ETI”, *Airfinance Journal*, feb. 2002, p. 23.

<sup>1407</sup> Para conocer en detalle los efectos de este tipo de corporaciones, entre ellos los beneficios fiscales que perciben, hasta la actualidad *vid.* Form 1120 FSC, U.S. Income Tax Return of a Foreign Sales Corporation, disponible en línea en <http://www.irs.gov/uac/Form-1120-FSC,-U.S.-Income-Tax-Return-of-a-Foreign-Sales-Corporation> (consultado el 5 de junio de 2014).

<sup>1408</sup> Tal y como se establecía en la Sección 927(a)(1) del *United States Internal Revenue Code*, que es la legislación que establece el régimen tributario y la última actualización corresponde al año 1986. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 210.

de contabilidad) y una localización dentro de Estados Unidos, con ciertos registros necesarios para la determinación del tipo impositivo en Estados Unidos que debía pagar dicha *FSC*<sup>1409</sup>.

Había dos estructuras de *leasing* disponibles para ser utilizadas a través de las *FSCs*, que fundamentalmente se podían clasificar como *leveraged leasing*, como consecuencia de los beneficios fiscales que se podían obtener de las *FSCs* bajo el derecho tributario de Estados Unidos. Estas dos estructuras eran por un lado las *Commission-FSCs* (*C-FSCs*) y por otro lado, las *Ownership-FSCs* (*O-FSCs*), que eran diferentes tanto por las consecuencias fiscales de una y otra, como por la complejidad derivada de que el objeto del *leasing* son las aeronaves.

Cuando se trataba de una aeronave que iba a ser alquilada a una aerolínea de Estados Unidos se debía utilizar una estructura *C-FSC*, pero si se iba a realizar un *leasing* a una aerolínea extranjera entonces se debía recurrir a una *O-FSC*. La razón económica para utilizar una *C-FSC* en una operación de *leasing* cuando se trataba de una aerolínea nacional estadounidense era porque el valor actual neto de los impuestos ahorrados como consecuencia de las deducciones por depreciación a una tasa impositiva del 34%, en contraposición al 23,8% atribuible a una *O-FSC*, era mayor que el valor actual neto de los impuestos ahorrados generados por la aplicación de la tasa impositiva más baja de las *O-FSC* a la renta neta obtenida por el *leasing*. Mientras que, cuando se trataba de una operación de *leasing* en la que intervenía una empresa extranjera, la depreciación era mucho más baja y el interés deducido se quedaba fuera de la *FSC*, por lo que cualquier corporación prefería la aplicación de una tasa impositiva del 23,8% a la renta neta por el *leasing*, bajo la forma de una *O-FSC* en vez de utilizar una estructura *C-FSC*<sup>1410</sup>.

Aunque se van a estudiar las dos, se estudiará en profundidad las *C-FSC* por tratarse de estructuras para realizar operaciones de *leasing* internacional.

**462. *Commission FSC (C-FSC)*.** En una *C-FSC*, la sociedad matriz estadounidense u otra filial de la *FSC* que es la propietaria de la aeronave, es la que se beneficia de la depreciación del bien. Esta empresa arrendadora pagaba a la *FSC* una parte de la renta anual neta imponible derivada de las cuotas del *leasing* de la aeronave, como una comisión por su papel en el acuerdo de la operación de *leasing* y un porcentaje de esta comisión estaba exenta de los tributos federales estadounidenses. Pero durante los primeros años del *leasing*, como la empresa arrendadora tenía pérdidas por dicha operación, dicha comisión no se pagaba. Cuando ya se había realizado la amortización de la aeronave, entonces ya se podían pagar impuestos por el *leasing* y se comenzaba a pagar la comisión

---

<sup>1409</sup> Todos los requisitos necesarios para que una corporación sea considerada una *FSC* están en la Sección 922(a)(1) del *United States Internal Revenue Code* (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 210-11).

<sup>1410</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 211.

antes mencionada<sup>1411</sup>. Esta comisión suponía el 23% de la renta neta imponible de la transacción por cada año y respecto de ese 15% de la comisión, la *FSC* estaba exenta de pagar impuestos<sup>1412</sup>. Además, la comisión era devuelta a la sociedad matriz en forma de dividendos, que estaban exentos de tributación.

El impacto económico de este mecanismo de la comisión era que la tasa impositiva federal se veía reducida del 34% al 28,9%, una vez que sobre el *leasing* se empezaban a pagar impuestos.

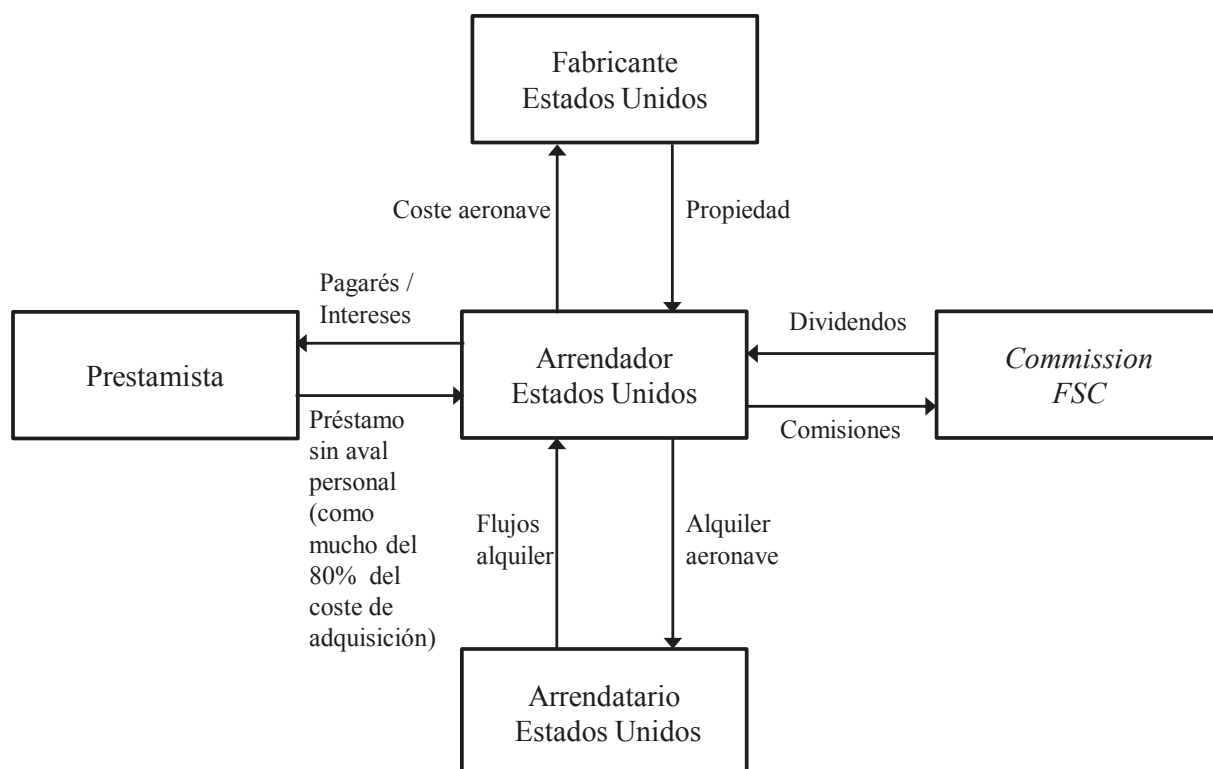
**463.** A continuación, se presenta el esquema de la estructura *C-FSC*:

---

<sup>1411</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 212.

<sup>1412</sup> El importe de la comisión se determinaba aplicando unas reglas de transferencia de precios establecidas en la Sección 925 del *United States Internal Revenue Code*, antes mencionado. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 212.

## ESTRUCTURA DE LA *COMMISSION FSC (C-FSC)* DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 213.

**464. Ownership FSC (O-FSC).** Cuando se trataba de *leasing* de aeronaves para aerolíneas extranjeras, en general, resultaba más económico utilizar una estructura *O-FSC*. En estas estructuras, es la *FSC* la propietaria de la aeronave, y no la empresa estadounidense que realiza la aportación principal de recursos, como ocurría con las *C-FSC*. Bajo estas estructuras, aunque la *FSC* no se beneficiaba del mecanismo de la comisión propio de las *C-FSC*, el 30% de la renta neta imponible, de la propiedad de la *FSC* estaba exenta de pagar impuestos en Estados Unidos.

Económicamente, esto se reflejaba en que la tasa impositiva marginal aplicable a la renta imponible neta era del 23,8% para las *O-FSC* frente a la tasa federal genérica del 34%. Este 30% de

reducción de la tasa impositiva, hacía de las *O-FSC* una forma de financiación alternativa para las aerolíneas extranjeras, en lugar de las otras alternativas mucho más restrictivas del *U.S. Leveraged Lease (Pickle lease)*, como eran la amortización a tasa constante durante 12 años o el 125% de la duración del *leasing* para activos situados en el extranjero.

**465.** Esta estructura en principio tan ventajosa, planteaba dos problemas. El primero se trataba de que era complicado para los economistas de la *O-FSC* por un lado, identificar los gastos que no eran atribuibles a la *FSC*, a los cuales se les aplicaba la tasa impositiva marginal máxima y por otro lado, minimizar los gastos asignados a la *FSC*, a los que se les aplicaba la tasa impositiva marginal más baja, *ad. ex.* si el *leasing* se realizaba a través de un préstamo, era obligatorio que a los intereses se les aplicara la tasa impositiva más alta. Con lo cual, se introducía un riesgo impositivo para el arrendador, así como problemas de contabilidad si las actividades de la *FSC* no eran calificadas como tales y los gastos asociados no se podían beneficiar de una tasa marginal impositiva más baja.

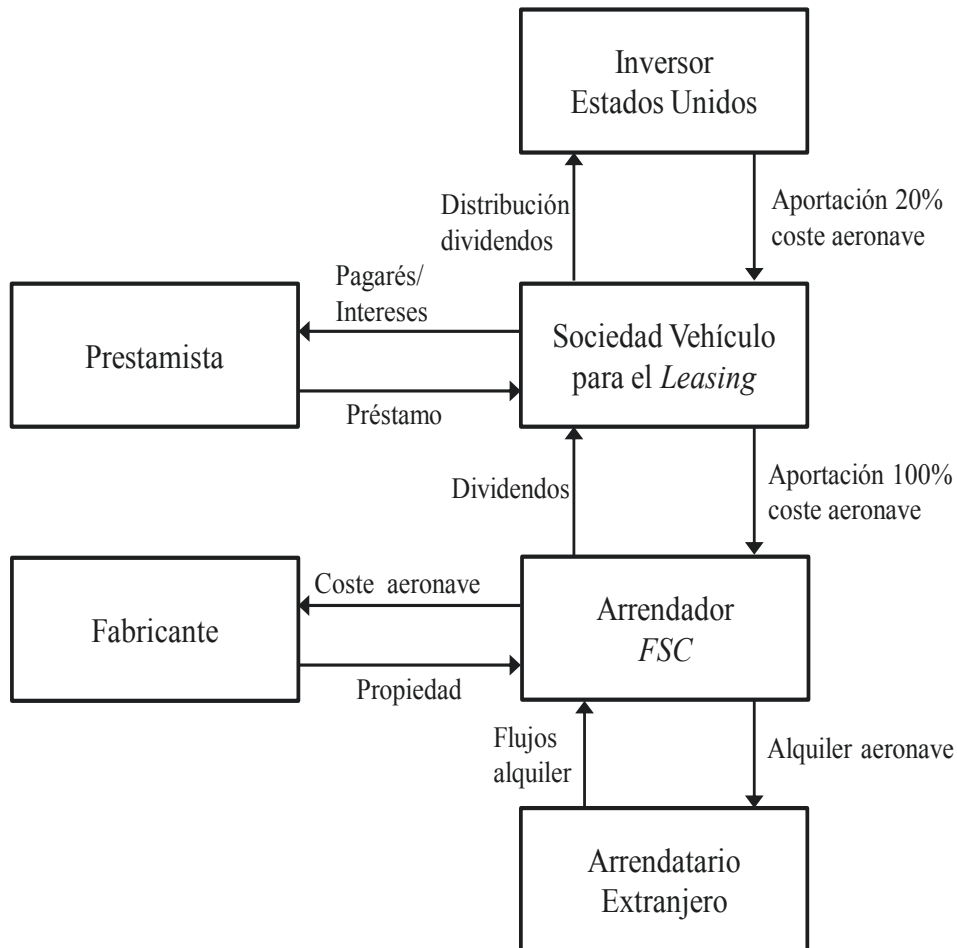
El segundo problema de estas estructuras estaba relacionado con la deuda. Como resultado de la estructura impositiva del *leasing*, el prestamista de la *O-FSC* no podía obtener un interés garantizado sobre la aeronave que estaba siendo financiada, como por ejemplo a través de un aval. Por lo que, sólo las aerolíneas importantes podían participar en las *O-FSCs*, ya que los prestamistas no querían añadir mayores riesgos crediticios a estas estructuras que ya de por sí eran arriesgadas en su concepción. A continuación, se muestra la estructura típica de una *O-FSC*, para comprender mejor su funcionamiento<sup>1413</sup>.

---

<sup>1413</sup> Para entender el funcionamiento de las *FSCs* y sus estructuras de *leasing* *vid.* N.-J. BLOCK ET. AL., “Aircraft Leasing and Foreign Sales Corporation Benefits”, *The FSC/DISC Tax Association, Inc., Conference on Structuring Export Lease Finance Transactions Using FSCs*, Nueva York, oct. 1990; I. VERCHÈRE, “Airbus Challenges U.S. FSC leasing”, *Aircraft Leasing*, aug./sept. 1992, p. 4.



## ESTRUCTURA DE LA *OWNERSHIP FSC (O-FSC)* DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 215.

### C. *Japanese Leveraged Lease*

466. Los tipos de *leasing* conocidos como *Japanese Leveraged Leases (JLL)* son los sucesores de los no menos conocidos, pero de corta vida, *Samurai leases* y *Shogun leases*, que por los años 80

se convirtieron en un forma de financiación muy común dentro de la industria aeronáutica, para la adquisición de aeronaves<sup>1414</sup>.

Los japoneses desarrollaron el *Samurai lease* como un programa destinado a financiar la compra de activos extranjeros, entre ellos las aeronaves, para reducir el superávit en su balanza comercial y de pagos con otras naciones, en especial con Estados Unidos, pero sin tener que inundar su propio mercado con bienes extranjeros<sup>1415</sup>. Se dieron cuenta de que bajo las reglas del comercio internacional, podían comprar aeronaves que eran calificadas como importaciones en su balanza comercial, sin tener que atravesar realmente la frontera japonesa. Por esta razón surgió este sistema mediante el cual, las compañías de *leasing* japonesas pedían prestados fondos al *Japanese Exim Bank* a un tipo de interés fijo y bajo, para comprar aeronaves fabricadas en el extranjero, que a su vez eran alquiladas durante diez años a aerolíneas extranjeras.

Pero este programa no estaba disponible para las aerolíneas estadounidenses, cuando la compra de la aeronave no podía ser calificada como exportación desde Estados Unidos o de importación hacia Japón, que se producía cuando la aeronave se quedaba en Estados Unidos. Por lo que Estados Unidos presionó para que el programa terminara, al considerar que se trataba de una financiación a un coste bajo para las aerolíneas internacionales competidoras de las estadounidenses, lo que llevaba a una competencia desleal. Así que en mayo 1979 dicho programa finalizó.

Sin embargo, el *Shogun leases*, cuya duración también fue corta, concretamente entre los años 1981 y 1983, vino a sustituir al *Samurai lease*. En este caso el gobierno japonés no daba subsidios como en el *Samurai lease*, sino que ofrecía ventajas sobre la actividad comercial a través del yen, por las rentas generadas a las aerolíneas en sus rutas por Japón. Otras aerolíneas eran atraídas por el bajo coste de la financiación, a pesar de los riesgos del tipo de cambio. Entre ellas estaban Pacific Southwest Airlines, Aerolíneas Argentinas, Trinidad y Tobago Airways, Varig, American Airlines y TWA.

Pero el hecho de que el diferencial entre los costes de financiación entre el yen y el dólar comenzó a descender, unido a que las condiciones financieras de las principales aerolíneas del mundo estaban empeorando susceptiblemente, llevó a la desaparición de los *Shogun leases*.

**467.** Sin embargo, el gobierno japonés no quería renunciar a lograr reducir el superávit comercial internacional, mediante el *leasing* de los bienes de equipo, como eran las aeronaves. Por lo que surgieron las estructuras conocidas como *Japanese Leveraged Lease (JLL)*, que eran

---

<sup>1414</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 216.

<sup>1415</sup> Esto se produjo porque en esa época hubo presiones por parte de la comunidad de comercio internacional para que Japón redujera su desequilibrio comercial. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 216.

aplicable a todos los bienes de equipo, que se podían depreciar a través de coeficientes propuestos de amortización. La estructura de los *JLL* permitió a los inversores japoneses actuar como arrendadores formando un grupo denominado *Tokumei Kumiai (TK)*, para diferir sus impuestos sobre la renta, a través de la depreciación del 100% del coste de los activos, mediante los coeficientes propuestos de amortización. Los beneficios diferidos eran compartidos con la aerolínea arrendataria, ya que los alquileres que tenía que pagar dicho operador eran más bajos. Dichos beneficios, si los expresamos en términos del valor actual neto, calculado como ya se ha visto, aplicando un factor de descuento a las rentas futuras utilizando la tasa de interés implícita del *leasing*, y en comparación con el coste original del bien, nos da como resultado entre un 12% y un 14% atribuibles al *JLL*, frente al 7% u 8% que se obtenía en condiciones normales en la industria aeronáutica<sup>1416</sup>.

Sin embargo, para que una estructura fuera considerada un *JLL* y beneficiarse de la misma tenía que cumplir un conjunto de reglas fijadas por la Administración Fiscal Nacional Japonesa (*Japanese National Tax Administration – NTA*), que entre otras muchas cosas establecía que la inversión en capital tenía que ser de al menos el 20% del coste original de los bienes de equipo, que la aportación del capital tenía que ser realizada completamente antes de la entrega de estos bienes o que el año de finalización de la inversión de los inversores japoneses en el *TK* tenía que ser el mismo que el de la terminación del *leasing*<sup>1417</sup>. La duración de la operación llevada a cabo a través de un *JLL* solía durar entre 10 y 12 años como máximo<sup>1418</sup>.

A continuación, se muestra el esquema simple de la estructura típica de un *JLL*.

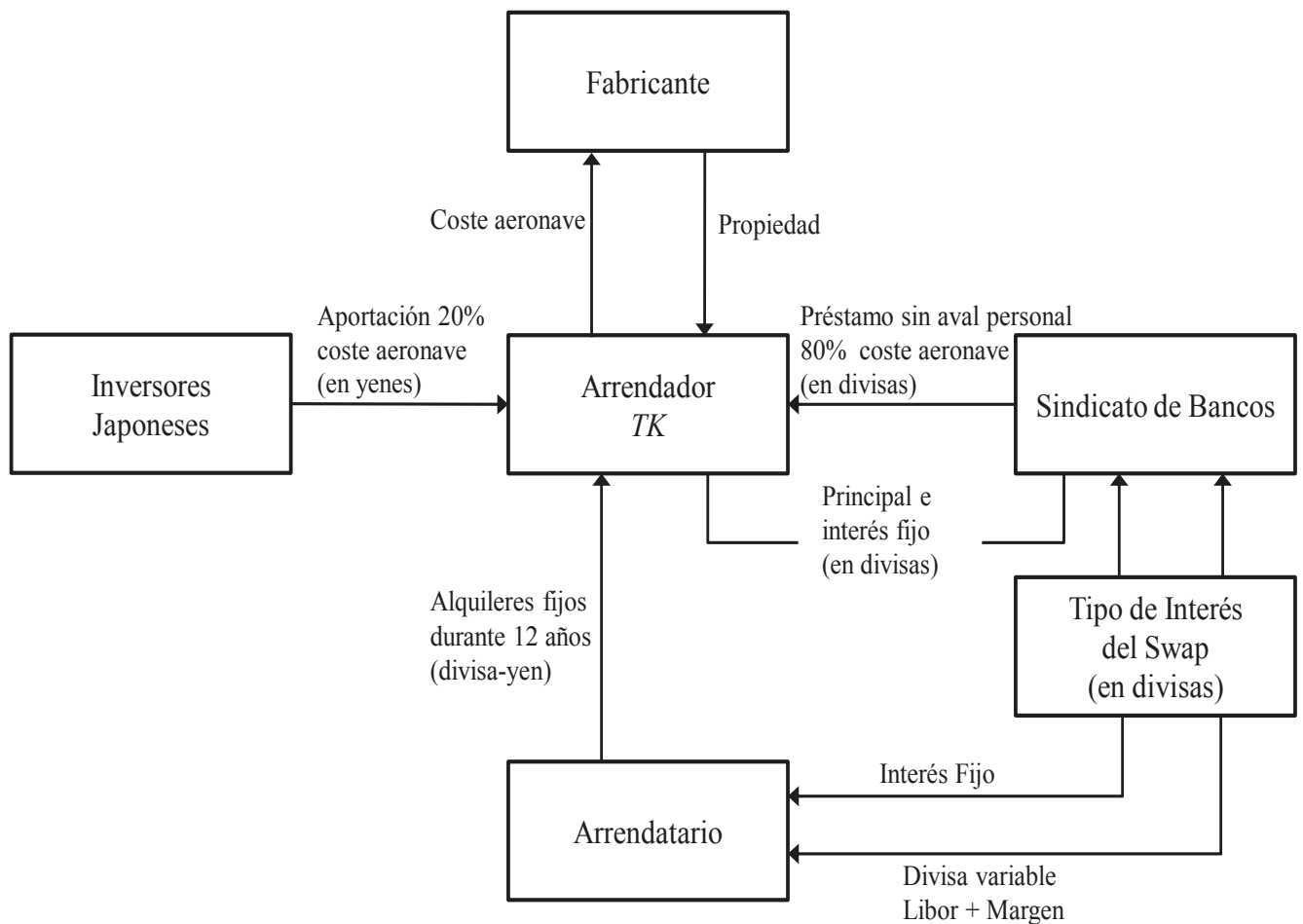
## ESTRUCTURA DEL *JAPANESE LEVERAGED LEASE*

---

<sup>1416</sup> R. GRONDINE/H. HIROSE, “The Story So Far”, *Airfinance Journal*, nov. 1998, p. 34.

<sup>1417</sup> Para ver un análisis detallado de los requisitos establecidos por el *NTA* Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 218.

<sup>1418</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 262.



Fuente: D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 219.

**468.** Sin embargo, las estructuras se complicaron por una innumerable lista de variables que se utilizaron de diversas maneras junto con las leyes locales, tales como cambios en las reglas de la *NTA*, diferencias en las divisas, tipos de préstamos variables o fijos, retenciones impositivas, impuestos sobre las ventas o los apoyos de los gobiernos a los fabricantes, entre otros muchos<sup>1419</sup>.

Aunque el valor de las aeronaves que fueron financiadas a través de *JLL* desde el año 1992 llegó a ser de miles de millones de dólares, el modo de invertir de los inversores japoneses comenzó

<sup>1419</sup> Para verificar la complejidad que pueden adoptar estas estructuras de *leasing* en relación con una aeronave, en la que el arrendatario era una aerolínea canadiense Vid. D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 219-21.

a cambiar. Cuando la economía japonesa estalló, los tipos de interés del yen comenzaron a caer y el aplazamiento de los impuestos para los japoneses interesados en invertir comenzó a ser cada vez menor. Finalmente, en octubre de 1998, el gobierno japonés llevó al descenso del uso de los *leveraged lease* para transacciones internacionales, al cambiar el método de amortización cuando se trataba de bienes adquiridos bajo un acuerdo de *capital lease* que iba a ser utilizado fuera de Japón por una empresa no residente<sup>1420</sup>. Sin embargo, el *JLL* ha continuado de manera limitada dentro de Japón.

#### D. *German Leveraged Lease*

469. El *German Leveraged Lease (GLL)* se ha venido utilizando para financiar o bien a las aerolíneas alemanas o a aeronaves de fabricación alemana o europea y ofrece la oportunidad a inversores privados, frente a las corporaciones, de diferir el pago de sus impuestos en inversiones mobiliarias e inmobiliarias, en este caso en aeronaves. Normalmente estos inversores eran personas privadas con rentas muy elevadas como los *freelance*, que podían invertir sus excesos de renta en una sociedad, que invierte en aeronaves, y que a su vez los arrienda a terceros, de forma que los inversores privados a lo largo del tiempo recuperan la inversión más la plusvalía al cabo de los años<sup>1421</sup>.

470. La estructura partía de la creación de una sociedad limitada alemana, en la que participaban inversores individuales que aportaban entre 50.000 y 100.000 marcos alemanes cada uno. Esta sociedad arrendadora adquiría la aeronave o bien de la aerolínea (*leasing* de retorno que se verá posteriormente) o del fabricante a través de un contrato de compraventa. La compra de la aeronave era financiada entre un 20% y un 50%, o en algunos casos más, por un préstamo conseguido que se devuelve mediante la venta de los flujos de renta del *leasing*, de forma que dicho prestamista, como puede ser un banco, no puede reclamar esa cantidad financiada al arrendador en el caso de que el arrendatario dejase de pagar<sup>1422</sup>. Como en la mayoría de las estructuras del tipo *leveraged lease*, el arrendador tenía que ser el propietario de la aeronave, para que pudiese llevar a cabo la depreciación de dicho bien y por lo tanto, la duración del *leasing* no podía exceder del 90% de la vida útil de la aeronave.

---

<sup>1420</sup> En concreto, el método de amortización aplicable para los acuerdos de *leasing* realizados a partir del 1 de octubre de 1998 era el método lineal o constante.

<sup>1421</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, p. 262.

<sup>1422</sup> Como ya se ha visto antes en otros tipos de *leasing*, se trataría de un préstamo que no está garantizado por ningún aval personal, de forma que no aparece en el balance de situación del arrendador, como deuda en el pasivo y no se incrementa su ratio de endeudamiento.

En un principio, como propietario de la aeronave, el arrendador también tenía que participar en el valor residual de la aeronave al finalizar el período de *leasing*, mientras que el arrendatario tenía que estar seguro de poder comprar la aeronave. Normalmente en la mayoría de estas transacciones, aunque no siempre, se llegaba al acuerdo de que el arrendador iba a recibir por parte del arrendatario –cuando realizaba su ejercicio de opción de compra- aproximadamente el 25% del exceso por el que el valor de mercado de la aeronave superaba a los costes amortizados del arrendador, mientras que el arrendatario estaba obligado a cubrir cualquier déficit cuando los beneficios de la venta de la aeronave estuviesen por debajo de los costes amortizados del arrendador<sup>1423</sup>.

**471.** Al igual que ocurrió con los *JLL*, cuando se modificaron las leyes tributarias alemanas los *GLL* dejaron de resultar tan atractivos a finales de los años 90. Sin embargo, durante un breve período en diciembre del 2001 se volvió a recurrir a esta forma de *leasing* pero modificada para que no se aplicaran las restricciones de las nuevas disposiciones alemanas, siendo este el caso de Air Canada, que financió la adquisición de tres aviones Airbus A321<sup>1424</sup>. Esta transacción se llevó a cabo teniendo en cuenta que con las nuevas regulaciones tributarias alemanas se transfería más riesgo a los inversores, algo con lo que no estaban de acuerdo todos los inversores, así que la nueva estructura del *GLL* rápidamente desapareció<sup>1425</sup>. La disminución del uso de los *JLL* y de estas últimas estructuras de *GLL*, hizo que se redujera el *leasing* internacional a gran escala a nivel mundial.

**472.** Para entender mejor los *GLL*, se va a explicar la operación que llevó a cabo Iberia en el año 2000 para la renovación de su flota en los cinco años siguientes y que se estimaba en un valor de 3.600 millones de euros. Se trataba de la adquisición de dos aviones Airbus A340 y decidieron financiarla a través de un *GLL* para aprovechar las ventajas fiscales que ofrecía a los inversores privados, éstos cedían parte de su beneficio y así Iberia tenía que desembolsar menos capital para adquirir las aeronaves<sup>1426</sup>. Se pasan a desglosar los detalles de la operación, desglosándose en varias fases para que se comprenda mejor, dada la complejidad de la operación, sin que ello implique que no haya simultaneidad en el tiempo en algunas fases, y que no coincide exactamente con la estructura originaria del *GLL*.

---

<sup>1423</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 224.

<sup>1424</sup> Para conocer las características de esta operación de *leasing* Vid. A. METHA, *International Taxation of Cross-Border Leasing Income*, IBFD (International Bureau of Fiscal Documentation), the Netherlands, 2005, pp. 115-17.

<sup>1425</sup> AUTOR, “Cathay Struggles to get Lease Equity”, *Airfinance Journal*, dec. 2001, p. 8. Sin embargo, estas nuevas estructuras de *GLL* seguían conservando las ventajas fiscales de las estructuras originarias de *GLL*.

<sup>1426</sup> J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 263-5.

HFS Leasingfonds GmH & Co es la compañía alemana creada por Hypobank (banco de inversores alemanes) que sirve de vehículo para los inversores privados alemanes, denominada con las siglas *KG*, de aquí en adelante y que es el arrendador<sup>1427</sup>. Pues bien esta sociedad es la que compra la aeronave a Airbus, por lo que es la propietaria del avión durante la operación de financiación. Los fondos de la *KG* para comprar el avión provienen en un 55,61 % de un préstamo concedido por el banco alemán Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), en un 28,64% de los inversores alemanes y en 15,75% de un préstamo que concede Iberbus a los inversores alemanes y que como se puede comprobar en la estructura realizada a continuación se ha denominado depósito C. Por lo tanto, para la compra de la aeronave el arrendador, la *KG*, obtiene los fondos en un 44,39% de los inversores alemanes, aunque el 15,75% proceda de manera indirecta de un préstamo realizado por Iberbus a dichos inversores –esto es el depósito C-, y en un 55,61% de un préstamo del banco alemán KfW. Dicho préstamo es repagado el mismo día de su concesión a través de la venta de las futuras rentas del *capital lease*. (Vid. FASE 1 en la estructura del *GLL*).

Por otro lado, Iberbus –que ha sido mencionada arriba- en realidad es denominada Iberbus Ltd., que es una compañía irlandesa creada para servir de vehículo a la operación de *GLL*, siendo sus accionistas en un 40%, la aerolínea Iberia y en un 60%, el fabricante Airbus. Las aportaciones de capital de ambos socios suponen un 27% de los fondos necesarios para adquirir el avión, mientras que el restante 73% es cubierto por un préstamo del Banco Europeo de Inversiones (BEI). Por otra parte, el importe de dicho préstamo es avalado por los bancos garantes con el objetivo de asegurar la devolución del préstamo al BEI, en el caso de que Iberbus no pudiera hacer frente a las cuotas del préstamo. Estas entidades son sindicatos de bancos, que en este caso concreto son el entonces conocido como Banco Central Hispano y el Banco Popular, como bancos españoles, y el KfW y el Commerzbank, siendo estos bancos alemanes. (Vid. FASE 2 en la estructura del *GLL*).

El arrendador, en este caso la *KG*, arrienda la aeronave a Iberbus durante 10 años y esta operación dentro de todo el conjunto del *leasing* es denominada *head lease*. En cuanto a los flujos principales que realiza Iberbus para pagar dicho arrendamiento son los siguientes: el 55,61% de los fondos necesarios mediante la venta a valor actual neto de las rentas futuras del *head lease*; el préstamo que realiza al arrendador, la *KG*, por el 15,75% del importe de compra, a través del depósito C; y además realiza dos depósitos bancarios más, que son denominados A y B, por el 22,5% de la operación. El depósito A es un depósito a largo plazo por el importe del 17% del importe global de la compra y que garantiza la aportación inicial de los inversores alemanes con fondos propios al cabo de los diez años, que ascendía al 28,64% del valor de la aeronave. El

---

<sup>1427</sup> *KG* son las siglas en alemán de *Kommanditgesellschaft*, que significa “sociedad comanditaria”.

depósito B por el contrario, es un depósito a corto plazo por el 5,5% del importe global del avión y que garantiza el pago de dividendos mínimos a los inversores alemanes durante los diez años del arrendamiento y que es exigido por la legislación fiscal alemana. Los fondos A y C tienen como fin último asegurar el repago de los fondos aportados por los inversores alemanes, de forma que se eliminan los riesgos para los inversores privados y además, con el depósito B tienen garantizados unos dividendos mínimos. Siguiendo con el tema de los beneficios, a Iberbus le quedaría un 6,14% de los fondos que posee para la adquisición de la aeronave, que se correspondería con el beneficio fiscal que ceden los inversores alemanes y que obtiene Airbus por realizar el *GLL*<sup>1428</sup>. (Vid. FASE 3 en la estructura del *GLL*).

Además, Iberbus lo que hace es subarrendar la aeronave a Iberia, que es el operador final, siendo esta operación denominada *sublease* frente al *head lease*. En este caso el que actúa como arrendador es Iberbus e Iberia sería el arrendatario, tratándose en principio de un *operating lease* y no de un *capital lease*<sup>1429</sup>. Las cuotas de *leasing* que pagaría Iberia a Iberbus deberían ser del importe necesario para cubrir la deuda contraída, los gastos financieros del préstamo del BEI, así como las comisiones de los bancos garantes. La duración inicial del *subleasing* sería de siete años y al final de dicho período Iberia tiene tres opciones: o bien quedarse con la aeronave, o bien renovar el *operating lease* por otros ocho años adicionales –bajo unas condiciones de mercado vigentes en ese momento-, o por último, cancelar el *leasing*. (Vid. FASE 4 en la estructura del *GLL*).

En el supuesto de que Iberia decida teminar con el *leasing*, Airbus tiene un período de dos años para intentar vender el avión en el mercado durante los cuales Iberia debe continuar con las cuotas a lo largo de ese período. Y en el caso de que Airbus no pudiese vender el avión, el fabricante se compromete a comprarlo en el noveno año por el 40% de su valor de venta, siendo este importe por tanto el valor residual de la aeronave. Por lo tanto, Airbus está garantizando al finalizar el año nueve un valor mínimo del 40% del valor de mercado del avión. Sin embargo, esta garantía es cedida a los bancos garantes por parte de Iberia, como arrendatario de la aeronave, además de las comisiones que le paga Iberbus a los bancos garantes por avalarles en el préstamo solicitado al BEI para poder llevar a cabo el *head lease*. (Vid. FASE 5 en la estructura del *GLL*).

---

<sup>1428</sup> Como se puede comprobar todos los flujos que realiza Iberbus para pagar el arrendamiento de la aeronave al arrendador, la *KG*, y que son el 55,61%, el 17,75% y el 22,5% suman en total un 93,86%, así que la diferencia hasta el 100% de lo que tiene que abonar da como resultado un 6,14%, que son los beneficios que obtiene Airbus, como socio de Iberbus por realizar la operación de *GLL*.

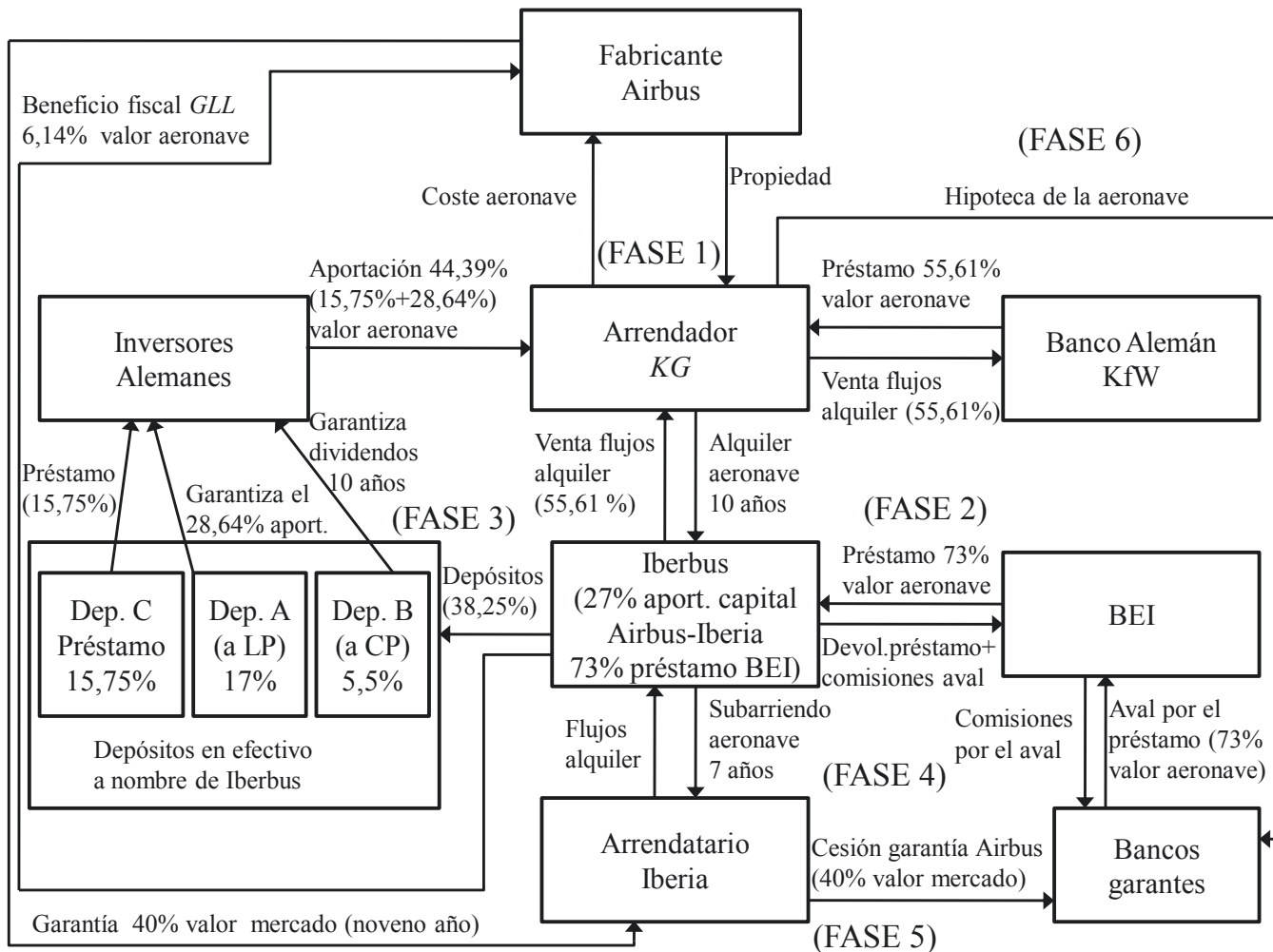
<sup>1429</sup> Se matiza que se trata de un *operating lease* en principio, porque dependerá de si finalmente Iberia decide renovar el *leasing*, cancelar el *leasing* o quedarse con la aeronave. En caso de que decida renovar el *leasing* por otros ocho años más como se detalla a continuación, se trataría de un *operating lease*, mientras que si el arrendatario decide cancelar el *leasing* con las condiciones que después se describen o quedarse con la aeronave tras el *leasing*, se trataría de un *capital lease*.



Por último, y para acabar de asegurar y garantizar la operación de *leasing*, la *KG*, como propietaria de la aeronave realiza una primera hipoteca sobre la misma a favor de los bancos garantes. Esta garantía se acumula a la pignoración de las cuotas de *leasing* de Iberia -puesto que los flujos del *leasing* son una garantía de que Iberbus va a devolver el préstamo que ha solicitado al BEI, respecto del cual son avalistas los bancos garantes- y a la garantía del valor residual arriba indicada. (*Vid.* FASE 6 en la estructura del *GLL*).

En conclusión, esta operación de *GLL* demuestra cómo tanto los fabricantes como las aerolíneas, a través de corporaciones denominadas en inglés *Special Purpose Vehicle (SPV)*, es decir de sociedades creadas para la estructuración jurídica de la operación financiera, se consiguen los objetivos de ambas partes que son, para los fabricantes vender aeronaves, y para las aerolíneas conseguir aeronaves para poder realizar sus operaciones, mientras que los inversores privados por su parte, se benefician de que los efectos fiscales de sus excesos de renta se laminen a lo largo del tiempo, puesto que después de unos años recuperan la inversión realizada más la plusvalía. En Estados Unidos la duración de la inversión era de 15 años, en Japón de 12 y en Alemania de 10, siendo éstos períodos mínimos.

## ESTRUCTURA DEL GERMAN LEVERAGED LEASE DE IBERIA



Fuente: Elaboración propia a partir de la operación de GLL descrita en J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000, pp. 263-5.

### E. French Tax Lease

473. El *french tax lease* en inglés, pero denominado en francés *crédit-bail mobilier*, equivale en castellano al arrendamiento financiero, aunque el concepto no es el mismo que lo que se entiende por arrendamiento financiero en Derecho español<sup>1430</sup>. Existe una definición exacta en el Derecho

<sup>1430</sup> Como se verá la tratar el arrendamiento financiero en Derecho español, aunque la propiedad la tiene el arrendador, todos los riesgos los tiene el arrendatario, a diferencia del *crédit-bail mobilier*, por lo que quien puede realizar la amortización del bien es el arrendatario, ya que sería el propietario económico, por decirlo de otra manera. Además en

francés de lo que comprende el término *crédit-bail mobilier*: “Las operaciones de alquiler de bienes de equipo o de utillaje compradas a los efectos de este alquiler por determinadas empresas que permanecen como propietarias, cuando estas operaciones, cualquiera que sea su calificación, otorgan al arrendatario la posibilidad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados, mediante un precio acordado que tenga en cuenta, al menos de algún modo, los pagos realizados correspondientes a los alquileres”<sup>1431</sup>.

El *french tax lease* está restringido a la financiación de aeronaves dentro del mercado doméstico y está estrictamente regulado por el “*code monétaire et financier*”. Las compañías que pueden llevar a cabo este tipo de estructuras financieras necesitan una autorización específica desde el *Comité des Etablissements de Crédit* y están sujetas a determinadas condiciones como pueden ser unos requisitos mínimos de capital, ratios financieros restrictivos, y sobre todo tienen la supervisión de la *Commission Bancaire*, que es una agencia gubernamental<sup>1432</sup>.

En una típica transacción de *french tax lease*, un grupo de bancos franceses crea expresamente una compañía para un fin concreto, y esta sociedad es conocida como *Groupement d'Intérêt Economique (GIE)*, regulada por el Derecho francés<sup>1433</sup>. La *GIE* compra la aeronave nueva y la arrienda a la aerolínea, de forma que es la *GIE* la que se beneficia de la amortización acelerada de la aeronave. Además, dentro del contrato de *leasing* existe una opción de compra para el arrendatario, en virtud de la cual la aeronave puede ser comprada por el valor residual determinado al comienzo del *leasing*, teniendo en cuenta, tal y como se detalla en la definición del *crédit-bail mobilier*, los pagos por el alquiler ya realizados.

**474.** Se puede afirmar que en el derecho francés únicamente el propietario legal del activo, en nuestro caso la aeronave, tiene el derecho a beneficiarse de la depreciación de dicha aeronave,

---

el arrendamiento financiero del Derecho español aunque también existe opción de compra por parte del arrendatario, el precio de compra por parte del arrendatario no está pactado ya desde el comienzo del *leasing*.

<sup>1431</sup> Definición recogida por primera vez en el derecho francés, a través del art. 1.1 Loi n°. 66-455, de 2 de julio de 1966, relativo a las empresas que practican el *crédit-bail*, JORF 3 julio 1966, page 5652. Posteriormente esta misma descripción exacta, también ha sido incluida en el art. L313-7.1 del “*Code monétaire et financier*”.

<sup>1432</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 228.

<sup>1433</sup> Un *Groupement d'Intérêt Economique (GIE)* es una entidad que basándose su existencia en su propia independencia legal, tiene el poder de contratar y adquirir activos por derecho propio. Un (*GIE*) se diferencia de una sociedad en que es fiscalmente y legalmente transparente con respecto a sus miembros. Esto quiere decir que la *GIE* no paga impuestos sobre la renta, puesto que los beneficios y las pérdidas generadas por la *GIE* son pasados a sus miembros en proporción a los intereses en la propiedad de cada uno de ellos, de forma que son incorporados directamente en los estados financieros de sus miembros. Cada uno de los miembros de la *GIE* son responsables solidarios respecto de las obligaciones que la *GIE* haya adquirido con independencia del tamaño o el porcentaje de participación de sus miembros. *Vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 88.

puesto que no reconoce el concepto de propiedad económica<sup>1434</sup>. En este sentido el *french tax lease* podría ser considerado como un *capital lease*, aunque el hecho de que desde el comienzo del *leasing* se pacte el valor de compra de la aeronave en caso de que el arrendatario ejercite su opción de adquisición de la aeronave, es más propio de un *operating lease*<sup>1435</sup>.

Para tratar de discernir si este tipo de *leasing* debe ser considerado un *capital lease* o un *operating lease* resultaría interesante determinar si existe en otras jurisdicciones alguna figura similar a la *GIE*. Pues bien, las *GIEs* podrían equipararse por un lado, a las *Subchapter S corporations*, creadas bajo el *Internal Revenue Code* (Ley federal tributaria) de los Estados Unidos, que son un tipo de sociedad cuyos accionistas son gravados impositivamente como si fueran socios de la misma, es decir que la ganancia de la compañía es considerada un ingreso directo de los accionistas, haya sido o no distribuida, pero para entrar en la categoría de *S corporation*, la organización no debe tener más de 35 accionistas, debiendo todos residir en el país, y contar con sólo un tipo de acciones. Por otro lado, las *GIEs* también son similares a los *owner-trustees* de los *leveraged leases* de Estados Unidos<sup>1436</sup>. En consecuencia, se puede afirmar que los *french tax leases* deben ser clasificados como *capital leases*.

#### F. *United Kingdom Tax Lease*

475. En el Reino Unido, los *tax leases*, también denominados *tax-based leasing*, están restringidos a la financiación de los bienes de equipo para aerolíneas domésticas, de manera que si son las aerolíneas extranjeras las arrendatarias, no cumplirían con los requisitos de la legislación tributaria para la obtención de los beneficios fiscales, como sí ocurre cuando se trata de una aerolínea del Reino Unido. Es más, los coeficientes de amortización cuando se trata de entidades extranjeras es sólo de un 10%.

La estructura de este tipo de *leasing* consiste en que el arrendador adquiere la aeronave, ya sea nueva o usada, y la arrienda por un período que coincide normalmente con la vida útil de la aeronave. El arrendador recupera el coste de adquisición a lo largo de la duración del *leasing* más las ganancias, si se tienen en cuenta los beneficios fiscales existentes.

En cuanto al arrendatario, no está permitido que tenga una opción de compra, sin embargo es él el que tiene la propiedad económica de la aeronave. Así que a la finalización del *leasing* el

---

<sup>1434</sup> M. GDANSKI, "The French Tax Lease", *Airfinance Journal*, jul. 1991, p. 30; AUTOR, "Al Whyte, Down, but not quite out", *Airfinance Journal*, jun. 2000, p. 28.

<sup>1435</sup> Como ya se ha comentado en ocasiones es muy difícil distinguir entre un *capital lease* y un *operating lease*.

<sup>1436</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 88. Para recordar el funcionamiento de los *leveraged leases* de Estados Unidos y en concreto de los *owner-trustees*.

arrendatario vende la aeronave actuando como agente para el arrendador, por lo que recibe la devolución de los flujos de alquiler por una cantidad correspondiente al importe de la venta de la aeronave<sup>1437</sup>. Pero si el arrendatario, quiere continuar utilizando la aeronave después del vencimiento del *leasing*, éste puede ser ampliado por un segundo período, durante el cual el arrendatario sólo tiene que realizar pagos nominales, es decir que ya no tendría que pagar intereses.

476. El problema como sucedía con el *french tax lease* es dirimir si se trata de un *capital lease* o de un *operating lease*. Pues bien, se trata para el arrendatario de un *capital lease*, puesto que la aeronave debe aparecer en el balance de situación del mismo, o lo que es lo mismo sería una estructura *on-balance sheet* para el arrendatario, ya que es el propietario económico de la aeronave<sup>1438</sup>.

Sin embargo, el arrendatario tiene el derecho de dejar el *leasing* a lo largo del período de *leasing*. Pues bien, en este caso, este tipo de *leasing* se convertiría en un *operating lease*, ya que no se queda finalmente con la aeronave, y se trataría por tanto de una estructura *off-balance sheet*.

En una estructura típica de este tipo de *leasing*, como los arrendadores no asumen el riesgo del valor residual de la aeronave, se añade una tercera parte en la transacción que se hace cargo de la aeronave, en el caso de que el arrendatario decida ejercer su derecho de retirarse de la operación de *leasing*. Sería esta tercera parte la que dispondría de la aeronave, por lo que podría venderla o volver a alquilarla.

### G. El arrendamiento financiero en España

477. El contrato de arrendamiento financiero en España será tratado al abordar la calificación de los contratos de arrendamiento financiero, más adelante.

### 3. Operating lease

478. El *operating lease* inicialmente utilizado porque se refleja fuera del balance de situación y por los beneficios fiscales en la financiación de aeronaves, ha visto incrementando su uso gracias a que los arrendadores dentro de las transacciones de *operating lease* se han convertido en profesionales, siendo el caso de las estadounidenses *International Lease Finance Corporation (ILFC)* y *Bouilllioun Aviation Services, Inc*, las irlandesas *General Electric Capital Aviation Service*

---

<sup>1437</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 228-9.

<sup>1438</sup> Una estructura *on-balance sheet* es lo opuesto a una estructura *off-balance sheet*, que ya ha sido explicada anteriormente.

(GECAS) y Guinness Peat Aviation (GPA), la holandesa *debis AirFinance*, y *B.V Singapore Aircraft Leasing Enterprise (SALE)*. Estas compañías se interpondrían entre las instituciones financieras, al asumir los riesgos, y las aerolíneas, al ofrecerles créditos blandos o bien les ofrecería una aeronave durante un corto período de tiempo sin necesidad de adquirir en propiedad dicho bien. Al principio, los arrendadores en un *operating lease* daban soluciones temporales a las aerolíneas que requerían aeronaves durante un corto período de tiempo, sin tener que asumir el riesgo del valor residual de la aeronave que venía asociado a la compra o al *capital lease*. Pero después se dieron cuenta de que estas compañías como arrendadoras estaban mejor preparadas que las instituciones financieras para fallos de mantenimiento, recuperaciones o reventas de las aeronaves al finalizar el período de *leasing*, que las instituciones financieras<sup>1439</sup>.

Aunque estos tipos de *leasing* son útiles para ambas partes, arrendador y arrendatario, el mayor problema con el que se encuentra el arrendatario es la confusión, inocente o deliberada, del arrendador en diferenciar entre un *capital lease* y un *operating lease*. En el caso del *capital lease*, ambas partes entienden que es similar a un préstamo garantizado, en el que existe una financiación a largo plazo de la aeronave y al finalizar el período del *leasing* se espera que el arrendatario compre la aeronave por un precio de compra ya fijado. La única diferencia sustancial entre un préstamo y un *capital lease* es que en este último, el arrendador mantiene la titularidad de la aeronave durante el período del *leasing*, lo cual supone una garantía superior de la que proporciona una hipoteca. Bajo un *capital lease*, el arrendatario asume todos los riesgos y responsabilidades de la propiedad y está obligado a mantener, operar y asegurar la aeronave de acuerdo con esta responsabilidad. Por su parte, la responsabilidad del arrendador se concreta únicamente en poner a disposición del arrendatario la aeronave al comienzo del *leasing*, proporcionar el uso o disfrute pacífico de la aeronave al arrendatario y transferir el título de la propiedad de dicho bien al arrendatario, si procede, a la finalización del período de *leasing*<sup>1440</sup>.

Bajo un *capital lease*, se espera que el arrendatario indemnice y respalde al arrendador y a las terceras partes relevantes que intervengan en dicha operación, tales como prestamistas o *head-lessors* (si en la operación existe un *head lease*), protegiéndoles de cualquier reclamación o daños

---

<sup>1439</sup> Los conceptos de recuperación y reventa de la aeronave son la traducción literal de dos términos en inglés del *leasing* que son respectivamente “*repossession*” y “*remarketing*”, por lo que quizás no se comprende muy bien su significado. En definitiva quieren decir que a la finalización del *operating lease*, el arrendatario en principio no se va a quedar con la aeronave, así que o bien el arrendador recupera la aeronave o bien la revende. Sobre el *operating lease* *vid.* C. KJELGAARD, “Questions Remain About Operating Leases”, *Airfinance Journal*, jan. 1987, p. 26; I. GAUNT, “Aircraft Operating Leases – Meeting the Needs of the Parties Involved”, *Airfinance Journal*, feb. 1990, p. 26; J.-F. PRITCHARD/ J. TENEV, “Legal and business aspects of operating leases”, *Airfinance Journal*, oct. 1998, p. 23; R. DWYER, “ILFC surge brings it closer to GECAS”, *Airfinance Journal*, jul./aug. 1999, p. 28.

<sup>1440</sup> La cláusula del uso pacífico del bien arrendado, como se verá al tratar las cláusulas más frecuentes de los contratos de *leasing*, está recogida en el artículo 4.11 del modelo de contrato de un “*dry lease*” (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005).

que surjan desde o en conexión con la operación de arrendamiento del equipo y por las pérdidas sufridas por estas partes como resultado de impuestos adicionales, cambios en la legislación o el colapso de la estructura. Estas obligaciones, junto con los pagos de los alquileres y cualquier otra cantidad que puedan llegar a ser debidas bajo un *leasing* –y que se pacten en la negociación del *leasing*- deberán ser pagadas por el arrendatario pase lo que pase, incluso si el arrendador o una tercera parte interrumpe el uso del arrendamiento de la aeronave. En este sentido, este *leasing* se asemeja a un préstamo, donde el arrendador además no corre con los riesgos que puedan surgir en dicha transacción<sup>1441</sup>.

El *capital lease* contrasta mucho con el *operating lease*, puesto que en este último tipo de *leasing* el arrendatario lo que pretende precisamente es evitar las responsabilidades y las obligaciones asociadas a la financiación. En un claro *operating lease*, el arrendatario sólo debería ser responsable ante el arrendador, mientras que el arrendador asumiría toda la responsabilidad del acuerdo con sus prestamistas o *head-lessor*, así que el arrendatario no debería soportar ningún riesgo en la estructura de la transacción, ni en el valor de la aeronave al finalizar el período de *leasing*. Sin embargo, no todos los arrendadores en un *operating lease* aceptan que esto sea así. Mientras que los arrendadores que son compañías fuertes como *GECAS*, *ILFC*, *SALE* o *Bouillion* no involucran a los arrendatarios en sus relaciones con los prestamistas, otros tienen a los prestamistas como coasegurados y fijan los pagos adicionales por las pérdidas cubiertas por el seguro especificadas en el *operating lease* para los arrendatarios, mientras que en el lado opuesto, otros arrendadores involucran a sus arrendatarios en la operación de financiación de la misma manera que si se tratara de un *capital lease*. Estas dos últimas situaciones se deben fundamentalmente a que estas empresas que actúan como arrendadoras no disponen de fondos y financian normalmente la adquisición de las aeronaves gracias a los *operating lease*. Es más, en ocasiones estos arrendadores utilizan el depósito de garantía del arrendatario como el pago anticipado para sus propios prestamistas, y esto ha provocado que la morosidad de los arrendadores lleve a que los arrendatarios de estos *operating lease* sufran las consecuencias de dicha morosidad.

Por lo tanto, cuando se lleva a cabo un *operating lease* entre las dos partes interesadas en esta transacción, ésta puede obligar al arrendatario a que realice depósitos de garantía, prepago de alquileres y reservas de mantenimiento, que son aportadas al arrendador como garantía de sus obligaciones con respecto al *leasing*. Si el arrendador se equivoca en utilizar esos fondos para el propósito para el que estaba destinado o incumpliese sus obligaciones con respecto al préstamo recibido, las obligaciones del arrendatario pueden ir más allá del pago de los depósitos de garantía,

---

<sup>1441</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 196.

los alquileres y las reservas de mantenimiento, si se pacta una cláusula muy utilizada en derecho anglosajón conocida como “*hell or high water clause*”<sup>1442</sup>. En virtud de la misma, el arrendatario debe responder de la morosidad del arrendador y de las terceras partes acreedoras del mismo - cuando haya sido convenido como una obligación para el arrendatario-, pase lo que pase, teniendo derecho a reclamar el arrendador al arrendatario tales obligaciones, aunque esto suponga que el arrendatario lo tenga que pagar dos veces<sup>1443</sup>.

**479.** El problema del abuso de poder del arrendador respecto del arrendatario antes citado se manifiesta durante la negociación de la operación del *leasing*. En primer lugar, en la firma de las comúnmente conocidas en derecho anglosajón como “*letter of intent*” (*LOI*), en las que generalmente se establece que el arrendatario está obligado a enviar un depósito, recuperable o no, al arrendador, para así demostrar seriedad, retirar la aeronave en cuestión del mercado durante las negociaciones de esta transacción, para que sea utilizado como la primera cuota de alquiler o como depósito de garantía –negociándose por tanto, cuándo se ejecutará-, o para que se lo quede el arrendador para el pago de sus costes en el caso de que las negociaciones no lleguen a buen fin. Así que cuando las negociaciones fracasan y no se llega a completar la operación de *leasing*, el depósito o parte de él, deber ser devuelto al arrendatario de acuerdo con las disposiciones acordadas entre las partes, a menos que se pacte otra cosa distinta. En muchas ocasiones, el arrendador encuentra alguna razón para evitar o retrasar su devolución, debido a una falta de claridad en las condiciones para el retorno del depósito al arrendatario, o en circunstancias extremas, el arrendador podía haber utilizado los depósitos para otros fines.

Tras la firma de la *LOI*, normalmente tampoco el borrador de la documentación solicitada al arrendatario refleja el acuerdo al que han llegado las partes en la operación de *leasing*. En muchas ocasiones, los requisitos tales como la indemnización de los prestamistas, las disposiciones en materia de seguros que no son habituales o la reclasificación de los depósitos por parte del arrendador son añadidos o modificados en el borrador de la documentación.

Incluso si se pacta así en el contrato, cuando un arrendador incumple los pagos de su propio acuerdo de financiación con el prestamista, éste puede apoderarse de la aeronave que estaba sujeta a tal financiación, aunque se trate de un *operating lease*. *Ad. ex.* en octubre 2001 *Trans Aer* compañía

---

<sup>1442</sup> Esta cláusula “*hell or high water*” efectivamente forma parte del estándar de los contratos de arrendamiento o *leasing* en el mundo anglosajón, en virtud de la cual el arrendatario está obligado a pagar hasta que finalice el período de arrendamiento, independientemente de las dificultades que puedan surgir. *Vid.* La cláusula “*absolute obligation*” (obligación absoluta) en derecho anglosajón está recogida en el art. 6.4 del modelo de contrato de un “*dry lease*”, como se comprobará al estudiar las cláusulas más frecuentes de estos tipos de contratos de *leasing* (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005).

<sup>1443</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 197.



irlandesa financió el arrendamiento de una aeronave a *Lybian Arab Airlines*, compañía libia, pues bien cuando *Trans Aer* dejó de cumplir sus obligaciones con respecto a los prestamistas, éstos ejercieron su garantía y se apropiaron de la aeronave, a pesar de que existía un *operating lease* con las aerolíneas árabes, lo cual provocó que éstas perdieran el uso de la aeronave durante el resto del período del *leasing*, así como su depósito de garantía<sup>1444</sup>.

En algunos casos incluso todavía es peor y un arrendador con cierta habilidad puede no tener la aeronave que va a ser arrendada, pero a través de una compañía en paraísos fiscales, obtiene un depósito de una aerolínea inexperta y posteriormente negocia, generalmente sin éxito, con una tercera parte la adquisición de la aeronave solicitada por la aerolínea. Lo habitual en estas situaciones es que finalmente el arrendatario pierda el depósito sin posibilidad de reclamarlo al arrendador<sup>1445</sup>.

**480.** Como consecuencia del problema planteado anteriormente, salvo cuando se trate de grandes compañías arrendadoras como las ya mencionadas, cuya reputación e integridad es conocida, los arrendatarios antes de firmar cualquier documento deberían fijar algunas de sus condiciones para llevar a cabo la operación de *leasing*. Entre el abanico de posibilidades que podrían establecer ambas partes, se pueden pactar que los fondos que serán depositados por el arrendatario para el arrendador sean custodiados por un fideicomiso o bien se puede acordar cualquier otra forma de garantizar que el depósito va a ser destinado al fin para el que se había realizado.

El arrendatario también podrá obtener una “*letter*” en la que se establezca el uso pacífico de la aeronave desde cualquier tercera parte que pudiese ser susceptible de reclamar la aeronave, como por ejemplo el prestamista o el *head-lessor*<sup>1446</sup>.

Además, otra sugerencia que puede beneficiar en cierto modo al arrendatario es que las disposiciones sobre los seguros sean tan amplias que si se lleva a cabo el procedimiento para el cobro del seguro, éste sea pagado en base a los intereses de cada una de las partes, puesto que aparecen reflejados en la redacción de dicho seguro.

Por otro lado, si se realizan reservas de mantenimiento por parte del arrendatario y disponibles para el arrendador, se puede establecer una cláusula en la que se fije que la cantidad a pagar como reservas de mantenimiento sea reducida si estas reservas llegan a ser demasiado elevadas<sup>1447</sup>.

---

<sup>1444</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 197.

<sup>1445</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 197-8.

<sup>1446</sup> En derecho anglosajón, como ya se ha visto es muy habitual que se acuda a las *LOI* para dejar claro cuáles son las posiciones de las partes en el futuro contrato o contratos que deriven de la operación de *leasing*. *Vid.* Artículo 4.11 del modelo de contrato de un “*dry lease*” (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005).

Estas sugerencias antes mencionadas que pueden ser beneficiosas para el arrendador, son unas pocas de las múltiples opciones para clarificar la responsabilidad de las dos partes en la transacción del *operating lease* y por tanto en el contrato o contratos que deriven de la misma<sup>1448</sup>. Por lo que, a menos que se haya acordado otra cosa distinta antes de la firma de las *LOI*, el arrendatario debería evitar cualquier participación o implicación con respecto al arrendador, a menos que esté preparado para los riesgos de la pérdida de cualquier depósito y reservas de mantenimiento pagados al arrendador.

**481.** A continuación, se van a estudiar varios tipos de *operating lease*, al igual que se ha hecho con los *capital lease*.

### **A. Japanese Operating Lease**

**482.** La operación básica del *Japanese Operating Lease (JOL)* no es una estructura complicada<sup>1449</sup>. El arrendador en este tipo de *leasing* adopta la forma de una *SPV* y adquiere la titularidad de la aeronave, pudiendo ser o bien una aeronave o usada, a diferencia de lo que sucedía con los *JLLs*, en los cuales era obligatorio que la aeronave fuera nueva; y además arrienda la aeronave al arrendatario bajo los términos de un *operating lease*. Las *SPV* son habitualmente compañías japonesas con la forma de sociedad limitada, es decir *Yugen Kaisha*, que suponen una aportación de capital de cómo mínimo tres millones de yenes, pero también pueden ser sociedades anónimas japonesas, *Kabushiki Kaisha*, que suponen una aportación mínima de capital de diez millones de yenes. La filial japonesa de una *SPV* establecida en las islas Cayman también puede ser la arrendadora.

La aportación de capital de los inversores debe ser de al menos el 20% del coste de la aeronave, mientras que el restante 80% es financiado con un préstamo, generalmente con determinadas garantías. Por lo tanto, el prestamista normalmente obligará al arrendador a asegurar la deuda teniendo prioridad en la primera hipoteca sobre la aeronave, además, de la cesión de cualquier garantía existente del fabricante y por último, la cesión del acuerdo de *leasing* entre el arrendador y

---

<sup>1447</sup> En ocasiones las reservas de mantenimiento junto con los intereses devengados pueden llegar a suponer millones de dólares antes de que tengan que ser devueltos.

<sup>1448</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 199.

<sup>1449</sup> Aunque los *JOLs* han surgido hace menos tiempo que los tipos de *leasing* antes estudiados, en concreto unos diez años, ya se venía utilizando esta forma de financiación en la navegación marítima desde hace tiempo (D. JONES, "JOLs: Testing the Water", *Finance International*, may. 2000, p. 28).

el arrendatario, que a su vez incluye los flujos de los alquileres, los beneficios del seguro que exista y las reservas de mantenimiento o los depósitos de garantía que sean efectivos<sup>1450</sup>.

Cuando se trata de grandes operaciones, las *SPV* pueden obtener el capital a través de la sindicación o el consorcio de múltiples arrendadores, que como ya se ha visto al tratar el *JLL*, son conocidos estos acuerdos como *Tokumei Kumiai (TK)*. La sociedad matriz de la *SPV*, que suele ser una compañía de *leasing* japonesa, generalmente ofrece al arrendatario una *letter of comfort* -muy utilizada en el mundo anglosajón- con el objetivo de respaldar a la *SPV*, para que el arrendatario tenga una garantía de que va a disfrutar pacíficamente de la aeronave, durante el tiempo que dure el *leasing*<sup>1451</sup>.

Durante el tiempo que dura el *leasing*, los pagos son aplicados en su mayor parte a la amortización del préstamo, pero también se utilizan para pagar los dividendos a cuenta por la aportación de capital. Sin embargo, los alquileres pagados durante el *leasing* en una *JOL* no son suficientes para amortizar todo el préstamo, por lo que tanto el arrendador como el prestamista están expuestos al riesgo del valor residual de la aeronave<sup>1452</sup>. Por un lado, el número de aerolíneas con aceptables “*credits ratings*”, es decir solvencia económica, no son muchas. Por otro lado, como el arrendador debe asumir el riesgo del valor residual para que esta operación sea calificada legalmente como una *JOL*, no se permite asegurar dicho valor de la aeronave, así que el número de arrendadores que quieren participar en estas estructuras también es limitado<sup>1453</sup>.

---

<sup>1450</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 225.

<sup>1451</sup> Para que una institución financiera adelante fondos o determinadas compañías establezcan relaciones contractuales con una subsidiaria más débil de una compañía matriz, normalmente espera recibir un escrito que asegure que, por lo menos, esta sociedad matriz está al corriente y aprueba la transacción; o bien cuando es necesario una mayor protección, que la sociedad matriz proporcionará a la subsidiaria los fondos necesarios para que ésta cumpla con sus obligaciones. Este escrito conocido como *letter of comfort*, también es denominado en ocasiones como *letter of responsibility* (carta de responsabilidad) o *letter of awareness* (carta de conocimiento). Sobre las *letter of comfort* es importante resaltar que se recurre a ellas cuando la sociedad matriz no quiere aportar una garantía directa de las obligaciones de la subsidiaria, y que puede ser por diversas razones, como que la sociedad matriz quiera limitar su propia capacidad de préstamo. Pero si un acreedor no puede obtener una obligación vinculante legalmente de la sociedad matriz, entonces como último recurso puede contar con un compromiso moral de que si la empresa subsidiaria falla en sus obligaciones, serán cubiertas por la sociedad matriz. Si se diera esta situación, la sociedad matriz debe decidir entre repagar las obligaciones de su subsidiaria para mantener su reputación o denegar su responsabilidad totalmente. Como las *letter of comfort* no crean obligaciones coercitivas de forma legal, cualquier declaración incluida en dichas *letter* debe ser examinada individualmente y de las circunstancias que rodean a la transacción determinar si hay una intención de contraer una obligación legal, y en tal caso, el preciso ámbito de aplicación de esta obligación. En función de la redacción de las *letter of comfort*, es decir de su contenido obligacional, un juez puede obligar a que se cumplan dichas *letter*, tal y como sucedió con la *Commercial Court of Brussels* (Corte Comercial de Bruselas) que consideró la ejecutabilidad de una *letter of comfort* bajo el derecho belga y determinó que se había prometido un resultado específico en la redacción de la misma, en el caso que enfrentó a *Glenoit Mills Inc.*, una compañía americana y a su subsidiaria belga, *SNCI-NMKN*, en 1977 (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, pp. 404-9).

<sup>1452</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 226.

<sup>1453</sup> Sin embargo, existe el convencimiento de que la mayoría de las operaciones de *leasing* realizadas a través de un *JOL* se llevaban a cabo con alguna forma de apoyo que garantizase el valor residual.

Por último, en una estructura *JOL* lo habitual es que se contemple que la aeronave sea vendida a la finalización de la duración del acuerdo de *leasing*, conforme a un acuerdo de reventa, “*re-marketing*”, en virtud del cual el agente de ventas intentará vender o alquilar de nuevo la aeronave. Un nuevo alquiler requiere que se regularicen los préstamos pendientes, o bien mediante su pago o bien que sean refinanciados.

**483.** El problema que subyace por tanto, es que en ocasiones es difícil distinguir un *JOL* de un *JLL*. La principal diferencia entre ambos es que los inversores toman una posición real en un *JOL*, por lo que asumen todos los riesgos que pudieran surgir, mientras que bajo un *JLL* no estaban expuestos a dichos riesgos<sup>1454</sup>. Aunque la propiedad del activo tanto si es un *JOL* como un *JLL* es del arrendador, el hecho de que los inversores adopten una posición real significa que los riesgos son mayores para los inversores en un *JOL* que en un *JLL*, porque además en estos últimos en ciertos casos está garantizada la devolución de su aportación.

El requisito normativo más estricto en relación con los *JOL* era que la suma agregada de todos los alquileres no podía superar el 90% del coste del activo y cualquier incumplimiento de esta estructura provocaba que fuese considerada un *financial lease*, en vez de un *operating lease*, que llevaba a un tratamiento distinto a nivel fiscal.

El prestamista, por su parte como no se beneficiaba de ninguna deducción fiscal, sí podía asegurar el valor residual de la aeronave para así reducir su riesgo, pero si lo contrataba veía reducidos sus ingresos como consecuencia del coste del seguro. Además, o como una alternativa a este seguro, el prestamista podía reducir su riesgo a través de las garantías de las agencias de crédito a la exportación europeas, conocidas como *ECAs* (*Export Credit Agencies*) europeas. Sin embargo, las complejidades administrativas de las *ECAs* para garantizar las *JOLs*, más los costes de los profesionales que solicitaban estas garantías, hacía que los prestamistas desistieran de obtener una garantía a través de las *ECAs*.

Sin embargo, como ya se ha apuntado antes el *quiz* de la cuestión estaba en que el arrendador para llevar a cabo un *JOL* no quería estar expuesto al riesgo del valor residual, mientras que para las autoridades fiscales japonesas, los acuerdos mediante los cuales se establecían las opciones de compra a un precio fijo limitaban el riesgo del arrendador, y estos pactos para fijar el valor residual incumplían uno de los requisitos legales para que la transacción fuese considerada como un *operating lease* y no como un *finance lease*. Así que, era habitual que el arrendador al comienzo del

---

<sup>1454</sup> D. JONES, “Division of the spoils”, *Airfinance Journal*, may. 2000, p. 26; D. JONES, “JOLs: Testing the Water”, *Finance International*, may. 2000, p. 28.

*leasing* determinase las opciones de compra sobre el valor real del mercado, en base a las valoraciones del activo realizadas por terceros, como pudieran ser los prestamistas.

## **B. German Operating Lease**

**484.** El *German Operating Lease (GOL)* era similar al *JOL*, pero a diferencia de este último nunca obtuvo mucha financiación por parte del mercado de inversiones<sup>1455</sup>. Como consecuencia de esto las operaciones de *leasing* realizadas a través de esta estructura no fueron muchas.

En primer lugar, sólo un banco era el que ofrecía este producto, el *Deutsche Structured Finance* y sólo se financiaron 29 aviones para las compañías *Deutsche BA* y *Air Litoral*, por un valor que superaba el billón de dólares<sup>1456</sup>.

Como sucedió con los *JOL*, el elevado riesgo que suponía para los inversores el *GOL*, provocó que este tipo de *leasing* acabara desapareciendo<sup>1457</sup>.

## **C. Sale and Leaseback**

**485.** Éste puede ser tanto *operating lease* como *capital lease*.

## **IV. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE LEASING INTERNACIONAL DE GRANDES AERONAVES CIVILES**

**486.** Este análisis de la dimensión económica del *leasing*, es fundamental para estudiar la dimensión jurídica del *leasing*. Si se está ante un caso de *operating lease*, tanto si se trata de una de las complejas figuras estudiadas en el epígrafe anterior, como pueda ser el *JOL*, u otro tipo más sencillo, va a llevar aparejado al final un contrato de arrendamiento operativo o lo que es lo mismo un contrato de alquiler en sentido estricto, que como se verá al estudiar esta modalidad contractual, en todos los ordenamientos será calificado como un contrato de prestación de servicios<sup>1458</sup>. Eso sí,

---

<sup>1455</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005, p. 227.

<sup>1456</sup> Un billón de dólares equivale a de euros.

<sup>1457</sup> P. STEINHARDT, "Commercial Focus: Frankfurt", *Airline Fleet & Asset Management*, may/jun. 2002, pp. 24-26.

<sup>1458</sup> Como se ha podido comprobar, cuando se trata de un *JOL* o de otra clase de *operating lease* que sea compleja, aunque también se reflejan a nivel jurídico en grupos de contratos, la operación finaliza con un contrato de arrendamiento operativo entre la aerolínea como cliente y la empresa que lo arrienda, normalmente una *SPV*. Mientras que por otro lado, puede tratarse de un *operating lease* más sencillo, realizado entre cualquiera de los denominados

dentro de estos contratos de arrendamiento operativo de aeronaves, es imprescindible distinguir entre los contratos de alquiler de aeronaves conocidos como *dry lease* y los denominados *wet lease*.

Sin embargo, si se trata de un *financial* o *capital lease*, lo habitual es que dado que al financiar la adquisición de grandes aeronaves civiles, el valor económico de la operación provoca que se lleve a cabo mediante algún tipo de *leveraged lease*, éste se materialice a nivel jurídico a través de grupos de contratos, conocidos como “*ensemble conventionnel complexe*”, en los que la autonomía de la voluntad conflictual rige dichos contratos. No es común, ni en cierto modo lógico -por la magnitud económica que adquieren estas operaciones- que cuando se trata de la financiación de grandes aeronaves civiles se recurra a un contrato de arrendamiento financiero o de *leasing*, utilizado habitualmente en los distintos Estados -tanto en los que rige el *Common Law* como en los países donde rige el Derecho Civil- para la adquisición de otros bienes de equipo como pueden ser los automóviles o los equipos informáticos<sup>1459</sup>. Sin embargo, se va a estudiar pues el contrato de arrendamiento financiero de manera separada, puesto que aunque se usa menos para la financiación de aeronaves que para otros bienes de equipo, el hecho es que se utiliza y además, existe un Convenio Internacional que regula expresamente el arrendamiento financiero internacional, que será de aplicación si se cumplen los requisitos para ello.

**487.** Por lo tanto, en primer lugar, se va a analizar la competencia judicial y la ley aplicable al contrato de arrendamiento financiero internacional de manera individualizada, donde además se tratará la incidencia de la normativa comunitaria en materia de financiación o de ordenación bancaria sobre los mismos, y de las normas materiales contenidas en la Convención de Ottawa sobre arrendamiento financiero internacional<sup>1460</sup>.

Después se van a tratar los *financial lease* cuando forman un grupo de contratos que se redactan con el objetivo de reflejar jurídicamente una gran operación que tiene como objeto financiar la adquisición de grandes aeronaves civiles. Estas operaciones como se verá son intrínsecamente internacionales y también se va a estudiar la competencia judicial y la ley aplicable a los mismos.

---

*operating lessor*, como *GECAS* o *ILFC* como arrendadoras y las aerolíneas como clientes, en el que el contrato de arrendamiento operativo es el único contrato.

<sup>1459</sup> En los países de la Unión Europea al contrato de arrendamiento financiero se le conoce como tal o como contrato de *leasing*, pero son el resultado de operaciones de financiación de aeronaves conocidas como *financial* o *capital lease*. Así que para evitar confusiones de esta clase de *leasing* con los *operating lease*, dicho contrato será denominado de arrendamiento financiero.

<sup>1460</sup> Convenio de Unidroit del que Francia, Italia y Estados Unidos son parte, pero España y Alemania no lo son, por lo que su importancia va a ser relativa.

488. Por último, aunque el *operating lease* se refleja en un contrato más fácil de tipificar, se deben diferenciar los contratos denominados como *dry lease* de los *wet lease*, sobre los cuales se estudiará tanto la competencia judicial como la ley aplicable a los mismos.

## V. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO INTERNACIONAL DE GRANDES AERONAVES CIVILES

### 1. Cuestiones preliminares

489. La interacción entre Derecho y Economía, necesaria para poder tener una visión interdisciplinaria de los problemas se refleja en el *leasing*, en concreto en el *financial lease*, que tal y como lo definen algunos autores, es una técnica jurídica al servicio de un requerimiento económico de crédito a mediano y largo plazo<sup>1461</sup>. Como ya se ha visto al analizar la dimensión económica del *leasing*, en una operación sencilla de *leasing* financiero o *financial lease* existen tres centros subjetivos de dicha operación que son: la aerolínea interesada en el uso del bien, que pretende disfrutar de él en unas condiciones de financiación beneficiosas para la aerolínea y para la empresa a la que pertenece la aeronave, y aunque adquiere la aeronave sin adquirir la propiedad, no desecha su futura adquisición, puesto que existe una opción de compra; la sociedad de *leasing*, que es la intermediaria en la operación de financiación, es la que procura el uso de la aeronave y se asegura el importe correspondiente a la financiación de la misma, conservando la plena propiedad de la aeronave; y por último, el fabricante de las aeronaves que es el vendedor y que encuentra en el *leasing* una forma de incrementar sus ventas, precisamente porque el coste de adquisición de las aeronaves es muy elevado y es más fácil que las adquiera una sociedad de *leasing*, sobre todo cuando se trata de aerolíneas nuevas o pequeñas<sup>1462</sup>.

Esta es una figura contractual, que como otras muchas figuras contractuales más modernas como pueda ser el *factoring*, es el reflejo de la racionalidad económica a la que tiende la empresa a través de contratos de cooperación o contratos conexos o grupos de contratos, en los que ya no se trata de entregar un bien y pagar por él, sino de habilitar los instrumentos jurídicos que sean pertinentes para que los sujetos intervinientes en esta operación desarrollen su actividad, con el

---

<sup>1461</sup> M.-A. BONFANTI, *Contratos bancarios*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1993, p. 265.

<sup>1462</sup> Vid. P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 26.

menor riesgo empresarial e incrementar su interés empresarial<sup>1463</sup>. Por ello, como ya se ha dicho el *leasing* tanto el *financial lease* como el *operating lease*, es una institución vital para las economías y una alternativa financiera para cualquier empresa, permitiendo a las empresas una dinamicidad de sus inversiones<sup>1464</sup>. Por lo tanto, el *leasing* como se ha venido afirmando por la doctrina es muy frecuente en la dinámica de los contratos de empresa, aunque esto no significa que cada vez más trascienda el ámbito empresarial. Si se define contrato de empresa como aquél que es utilizado por un empresario, entonces en principio no entrarían dentro de este concepto ni el *leasing* público, ni el *leasing* de consumo<sup>1465</sup>. Sin embargo, este problema no se va a abordar en el presente trabajo porque se van a estudiar los contratos de compraventa y de *leasing* de grandes aeronaves civiles entre empresas que son los casos más comunes, no tratando casos más puntuales de la adquisición de las grandes aeronaves por particulares, con elevado poder adquisitivo –porque el precio aunque sea de una sólo aeronave es muy alto-, ni por entes públicos.

**490.** Cuando las aerolíneas necesitan de una aeronave o aeronaves para poder explotarlas, éstas disponen de dos opciones de inversión, o bien la adquisición de las mismas, a través de la financiación (arrendamiento financiero), o el alquiler (arrendamiento operativo), teniendo en cuenta las posibilidades de obtener financiación por parte de la aerolínea, así como el querer asumir los riesgos inherentes que tiene el hecho de actuar como el propietario, como por ejemplo el riesgo de la obsolescencia de la aeronave. Una vez que la aerolínea decide adquirir la propiedad de la aeronave, debido a la necesidad de atender a un mercado, el aéreo, -que ha seguido creciendo a pesar de la crisis y que se espera que siga creciendo en los próximos años-, durante un plazo prolongado de tiempo, que coincide con la vida económica de la aeronave, ésta toma la decisión de recurrir a la financiación, en concreto a través del arrendamiento financiero, como ya se ha visto que es un sistema alternativo a otros sistemas de financiación como pudieran ser los préstamos, y con un atractivo sistema tributario, a través del cual la sociedad de *leasing* concede el crédito necesario para la adquisición de la aeronave y se reserva la propiedad de los mismos como garantía de la devolución del crédito concedido. Es una forma de incentivar la inversión mediante un

---

<sup>1463</sup> Cuando es necesario desarrollar varios contratos para llevar a cabo un *leasing*, a estos contratos algunos autores los denominan contratos de cooperación, pero la denominación más común es grupo de contratos o “*ensemble conventionnel complexe*” en francés (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 795).

<sup>1464</sup> Sobre el *leasing* y en concreto sobre las ventajas fiscales, financieras y de obsolescencia del *operating lease* vid. E.-T. CASTELLO TALIANI, *Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables*, Ministerio de Economía y Hacienda/ Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1989, pp. 32 y 57-62.

<sup>1465</sup> Sobre el *leasing* público y el *leasing* de consumo. Vid. P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 27-31.



tratamiento fiscal adecuado y más favorable que la adquisición directa de la aeronave de la aerolínea al fabricante, por ejemplo a través de un préstamo.

Así pues se va a proceder a delimitar el ámbito operativo del arrendamiento financiero, que supone la participación de una sociedad de financiación o *leasing*, que prácticamente no tiene ninguna responsabilidad frente a la aerolínea arrendataria, y que se enmarca dentro del contrato de empresa, es decir entre profesionales<sup>1466</sup>. Desde el punto de vista del arrendador, los requisitos exigidos a la sociedad de *leasing* y su posición especial en el contrato de arrendamiento financiero hace que sea imposible el ejercicio no profesional de esta actividad. Desde el punto de vista de la aerolínea arrendataria, el análisis de la razón de ser económica del arrendamiento financiero, le confiere una dimensión de contrato de empresa pero, sobre todo, de contrato de financiación.

Por lo tanto, se puede decir que a través del arrendamiento financiero no se financia el uso de la aeronave, sino su adquisición, lo que supone que el haber optado por este tipo de *leasing* como forma de financiación, implica que se ha optado por la adquisición en el plano de la inversión<sup>1467</sup>. Sin embargo, existen opiniones con las que es lógico estar de acuerdo de que el arrendamiento financiero no puede ser tratado exclusivamente como una decisión de financiación, posterior a la decisión de inversión o adquisición de la aeronave o aeronaves, sino que también es una decisión de inversión. En este sentido, aunque normalmente la decisión de inversión se realiza previamente a la decisión de financiación, la posibilidad de llevar a cabo un acuerdo de arrendamiento financiero forma parte del análisis de adquisición de la aeronave más que tratarse de una materia puramente financiera. Por lo tanto, no se puede separar la decisión de adquirir una aeronave de la elección del método de financiación, ya que dependiendo del modelo de financiación, puede ser o no rentable la adquisición de la aeronave<sup>1468</sup>. Desde este punto de vista, el arrendamiento financiero se puede plantear no sólo como financiación, sino también como inversión, aunque es la financiación la que atribuye las características particulares y específicas al arrendamiento financiero.

#### **A. Calificación del contrato de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles**

**491.** La calificación que es una operación jurídica que tiene lugar en todos los sectores del Derecho, en el caso del arrendamiento financiero adquiere mucha relevancia, debido a su especial naturaleza de contrato o contratos dirigidos a la financiación, como ya se ha señalado anteriormente

---

<sup>1466</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 32.

<sup>1467</sup> En este sentido. Vid. A. DURÁN-SINDREU BUXADÉ, *Fiscalidad de las operaciones de leasing: reflexión en torno a su conveniencia y análisis de posibles controversias*, Bosch, Barcelona, 1988, p. 16.

<sup>1468</sup> Vid. E.-T. CASTELLO TALIANI, *Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables*, Ministerio de Economía y Hacienda/ Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1989, pp. 70-73.

y a la complejidad del contrato de arrendamiento. Sin embargo, en el caso del Derecho internacional privado, la calificación presenta la particularidad de que la naturaleza jurídica del arrendamiento financiero internacional, -al contrario de lo que sucede con otras instituciones- no es muy distinta entre los diferentes Derecho estatales europeos<sup>1469</sup>. Pero en cualquier caso, se va a analizar cómo se califican las operaciones de arrendamiento financiero en general primero, para después centrarnos en las aeronaves, tanto desde el punto de vista del Derecho comparado europeo, como desde el punto de vista del Derecho internacional privado.

**492.** Al hacer un análisis de Derecho comparado, para la calificación del arrendamiento financiero, es decir para determinar su naturaleza jurídica, la jurisprudencia y la doctrina, tanto españolas como extranjeras, sobre todo las europeas –que son los que se plantean los problemas de calificación- han estado dudando entre su consideración como simple arrendamiento, como negocio fiduciario, como venta a plazos o como venta condicional, entre otros. Es precisamente el componente de financiación lo que permite que se distinga del puro arrendamiento y del alquiler con opción a compra. Con respecto a este último caso, se debe decir que una de las diferencias con el contrato de arrendamiento financiero es que en éste no es obligatorio que exista opción de compra y que en el caso de que sea un elemento inherente a dicho contrato, como ocurre en la legislación española, su ejercicio es totalmente voluntario para el usuario<sup>1470</sup>. Además, con el alquiler con opción de compra, llamado en inglés *hire purchase*, atribuye automáticamente al comprador la propiedad del bien cuando ya se ha pagado el precio de venta, mientras que en el arrendamiento financiero esta transferencia de la propiedad requiere la aceptación de la compra al finalizar el contrato por parte de la aerolínea arrendataria, pero también puede optar por la devolución de la aeronave o por la renovación del contrato de arrendamiento financiero<sup>1471</sup>. Otra diferencia entre ambas figuras es que en el alquiler con opción a compra, este alquiler puede ser finalizado en cualquier momento y es el arrendador el que garantiza la adecuación de la aeronave

---

<sup>1469</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 409.

<sup>1470</sup> Sobre operaciones de arrendamiento financiero en Derecho español. *Vid.* la Disposición Adicional 3ª.1 Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, BOE núm. 156, 27 junio 2014; cuyo contenido es prácticamente el mismo que el de la norma que deroga, que es la Disposición Adicional 7ª.1 Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, BOE núm. 182, 30 julio 1988. Esto nos viene a indicar que la definición del contrato de arrendamiento, no ha sido modificada en el período que existe entre ambas normas. Sin embargo, en el Anteproyecto de Ley de Código Mercantil, sobre el contrato de arrendamiento financiero, se establece que incluir la opción de compra en dicho contrato sea opcional y no obligatorio. *Vid.* art. 576-1.1 Anteproyecto de Ley de Código Mercantil de 30 de mayo de 2014 y aprobado por el Consejo de Ministros el 12 de junio de 2014, disponible en línea en [http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1215198252237/ALegislativa\\_P/1288774452773/Detalle.html](http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1215198252237/ALegislativa_P/1288774452773/Detalle.html) (consultado el 30 de junio de 2014).

<sup>1471</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 34.

para el uso y disfrute de la aeronave y se responsabiliza de los daños causados, mientras que en el arrendamiento financiero esa responsabilidad recae sobre la aerolínea arrendataria, que aunque no es considerada la propietaria de la aeronave, asume la responsabilidad y el riesgo similares a los que se le atribuyen en el alquiler con opción a compra al arrendador<sup>1472</sup>.

Por otro lado, el arrendamiento financiero tampoco es un arrendamiento en sentido puro, puesto que no sólo se cede el uso de la aeronave a cambio de una cuota –que es en lo que consiste el arrendamiento- sino que el arrendamiento financiero tiene un objetivo económico específico que es la financiación de dicha operación de *leasing* a través de sociedades constituidas para ello, con intervención directa o no del fabricante de las aeronaves<sup>1473</sup>.

También se ha llegado a considerar al arrendamiento financiero como un tipo de préstamo, puesto que desde un punto de vista económico, presenta muchas de sus características<sup>1474</sup>. Concretamente el arrendamiento financiero podría ser entendido como una operación de préstamo con garantía real. Sin embargo, son figuras distintas porque la propiedad en el caso del arrendamiento financiero la tiene el arrendador o sociedad de *leasing*, hasta que la aerolínea arrendataria decida ejercer o no la opción de compra, mientras que en un préstamo con garantía real, la propietaria desde un primer momento es la aerolínea<sup>1475</sup>. Además, en el préstamo con garantía

---

<sup>1472</sup> Los jueces españoles dejan esto claro en varias sentencias. Vid. Sent. Aud. Prov. de Santa Cruz de Tenerife, 26 septiembre 1992, *Revista General de Derecho*, núm. 582, 1993, pp. 2566 y ss.; Comentario a esta sentencia de E. RODRÍGUEZ ROVIRA, “Incumplimiento de la obligación de entrega en los contratos de *leasing*”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 52, 1993, pp. 1177 y ss. En esta sentencia se afirma que la sociedad de *leasing* no es reponsable de la falta de entrega de los bienes objeto del contrato, debiendo limitarse a la adquisición de la propiedad de acuerdo con las indicaciones efectuadas por el arrendatario, quien en caso de incumplimiento podrá acudir a la cláusula de subrogación expresa, y actuar frente al fabricante o proveedor, que es sobre quien recae esa obligación, y en relación con el contrato de compraventa. Vid. STS, 26 junio 1986, *Aranzadi, Repertorio de Jurisprudencia*, núm. 4786. En esta sentencia se especifica que el bien, que en nuestro caso sería la aeronave, es entregado por el fabricante o proveedor directamente al arrendatario, quien lo recibe por cuenta y en nombre del arrendador, siendo por cuenta del arrendatario los gastos que origine la entrega y su transporte hasta el lugar de entrega. Por lo tanto se produce, al igual que en la primera sentencia analizada, una exención de responsabilidad de la empresa de *leasing* y una subrogación del arrendatario en los derechos del arrendador respecto de las acciones que éste tuviera que hacer como comprador frente al vendedor. Por otro lado, en cuanto a la unificación del concepto de arrendamiento financiero a nivel internacional vid. L. RÉCZEI, “Leasing and its Unification”, *Unification. Liber Amicorum J. Sauveplanne*, Kluwer, Deventer, 1984, pp. 209 y ss.

<sup>1473</sup> En el entorno de la normativa italiana, se afirma que en el arrendamiento financiero la prestación consiste en la concesión del uso del bien y no, como sucede en el arrendamiento, en la obligación del propietario de procurar el disfrute de la cosa. Vid. El.-M. BEY, “De la location financière ou “locazione finanziaria” en Italia”, *Droit et Pratique du Commerce Internationale*, vol. 13, 1987-3, pp. 543 y ss. Sobre los distintos proyectos de reforma en materia de *leasing* en 1981, 1983 y 1985, en los que se analiza la importancia del arrendamiento en el *leasing*. Sin embargo, en la doctrina española también se estudia la perspectiva arrendaticia del *leasing*. Vid. R. JIMÉNEZ DE PARGA Y CABRERA Y T. DE GISPER PASTOR, “La operación de *leasing* ¿es una operación de crédito?”, *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, 1988, pp. 487 y ss. Se plantea la cuestión de si la relación de arrendamiento es la única reconocible en el *leasing* o la predominante.

<sup>1474</sup> Vid. L. RÉCZEI, “Leasing and its Unification”, *Unification. Liber Amicorum J. Sauveplanne*, Kluwer, Deventer, 1984, p. 217.

<sup>1475</sup> En la jurisprudencia española la cuestión está bastante clara vid. STS Granada, 20 julio 1992, *Revista General de Derecho*, núms. 589-590, 1993, pp. 11121 y ss. Donde se afirma que en el arrendamiento financiero, la existencia de un

real existe la obligación de devolver la cantidad de dinero prestada, lo cual no se observa en el arrendamiento financiero<sup>1476</sup>.

Por otro lado, también se ha destacado su similitud con la venta a plazos<sup>1477</sup>. En este sentido, en ciertos Estados en los que existe una regulación sobre la venta de bienes muebles a plazos se excluyen expresamente los contratos de arrendamiento financiero<sup>1478</sup>. Pero además, como ya se ha señalado antes, el arrendamiento financiero tiene un carácter tripartito, en el que el beneficiario de la garantía es una entidad financiera intermediaria y el objeto, una operación de financiación para adquirir<sup>1479</sup>. Mientras que, la venta a plazos se trata de una operación bipartita entre el comprador y el proveedor o fabricante, y las garantías sobre la propiedad retenida favorecen, no a una entidad financiera, sino al proveedor o fabricante, estando destinado a facilitar el intercambio de bienes, no a la financiación<sup>1480</sup>.

También es diferente el arrendamiento financiero de la venta con precio aplazado, porque aunque se partiera de la tesis de la bilateralidad del contrato de arrendamiento financiero y a pesar de que en dicho contrato, normalmente el arrendatario está obligado a adquirir el bien objeto de

---

contrato de compraventa perfecto traslada el dominio hasta el comprador, sociedad de *leasing*, con independencia de que la causa de la transmisión sea la operación posterior de *leasing*.

<sup>1476</sup> Tal y como se extrae de la jurisprudencia española y de la doctrina italiana *vid.* Sent. Audiencia Provincial de Madrid, 8 junio 1993, *Revista General de Derecho*, núms. 589-590, 1993, pp. 10541 y ss. En esta sentencia se señala que en el art. 1740 Código Civil español se establece respecto del préstamo, la obligación de devolver otro tanto de la misma especie y calidad. *Vid.* N. CORBO, *Autonomía privada e causa de finanziamento*, Giuffrè, Milán, 1990, p. 188. Donde el autor afirma que aunque el contrato de arrendamiento financiero tiene su origen en la financiación, no se trata de un contrato de crédito, en virtud del cual se concede al arrendatario una cantidad de dinero que debe ser devuelta, porque si fuera así éste debería devolver una suma que no ha percibido.

<sup>1477</sup> En este sentido, en la jurisprudencia española ya resalta las similitudes entre ambas figuras. *Vid.* STS, 8 junio 1993, *Aranzadi, Repertorio de Jurisprudencia*, núm. 852; Comentario a esta sentencia de A. CABANILLAS SÁNCHEZ, “El *leasing* financiero y la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles”, *Anuario de Derecho Civil*, t. XXXIII, 1980, pp. 758 y ss. Pero además el Tribunal Supremo Español también señala la diferente naturaleza que existe entre la venta a plazos con reserva de dominio y el arrendamiento financiero, en la que el arrendamiento financiero debía excluirse de la normativa de la venta a plazos, por ser ajena a la intención de las partes. *Vid.* STS, 10 abril 1981, *Aranzadi, Repertorio de Jurisprudencia*, núm. 1532.

<sup>1478</sup> En la legislación española, el ya derogado Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, sobre Medidas Fiscales, Financieras y de Inversión (BOE núm. 50, 28 febrero 1977), en su art. 21, excluía el arrendamiento financiero del ámbito de la entonces Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre venta de bienes muebles a plazos (BOE núm. 173, 21 julio 1965). La ley anterior está derogada por la actual Ley 28/1998, sobre Venta a Plazos de Bienes Muebles, donde en su art. 5 se excluyen expresamente los contratos de arrendamiento financiero. *Vid.* Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 167, 14 julio 1998.

<sup>1479</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 37.

<sup>1480</sup> *Vid.* S. SÁNCHEZ LORENZO, *Garantías reales en el comercio internacional. Reserva de dominio, venta en garantía y leasing*, Civitas, Madrid, 1993, p. 211. Sin embargo, este autor reconoce que el hecho de que si una venta a plazos se somete al mismo régimen que los préstamos de financiación, realizando la cesión de la reserva de dominio a la entidad financiera, provoca que no exista diferencia entre el *leasing* con finalidad traslativa y la venta a plazos con reserva de dominio por la que, gracias al préstamo de financiación concedido al vendedor o fabricante, la reserva de dominio se traslada a la entidad financiera que ha satisfecho al fabricante el valor del bien, subrogándose en todos sus derechos frente al acreedor, incluyendo la reserva de dominio. Aunque evidentemente para llegar a esta conclusión es necesario que el arrendamiento tenga finalidad traslativa, que no siempre se cumple –como se podrá comprobar–, además se está dejando de lado el otro componente que es sustancial en el *leasing*, el arrendamiento, y que no se observa en la venta a plazos con o sin reserva de dominio. Por no mencionar, las ventajas fiscales con las que cuenta el *leasing* frente a la venta a plazos, como ya se ha señalado anteriormente.

*leasing*, -en nuestro caso la aeronave-, por razones económicas, la opción de compra por parte del arrendatario es libre, lo cual no sucede con la venta con precio aplazado<sup>1481</sup>. En este sentido, la intervención de la sociedad de *leasing* en el contrato de arrendamiento financiero, no es la de una promoción de ventas, sino la de obtener un beneficio como consecuencia del servicio financiero que realiza y no se trata de aplazar el pago de una cantidad debida desde un primer momento, sino que el plazo determina el interés a pagar y forma parte de la esencia del negocio<sup>1482</sup>.

Sin embargo, como ocurría con la tendencia que se observaba entre las empresas de Estados Unidos a no querer dejar claro si se trataba de un *capital lease* o de un *operating lease*, también existía en Europa por parte de las empresas un interés en disimular las ventas a plazos a través del arrendamiento financiero, como consecuencia de las ventajas fiscales del mismo<sup>1483</sup>. El que sea considerado como una u otra figura va a depender de la verdadera intención de las partes, ya que como la calificación de un contrato se realiza en función del contenido obligacional convenido, debe observarse la verdadera naturaleza del contrato derivada de la intención real de las partes contratantes<sup>1484</sup>. Por esta razón, cuando la causa del contrato no es la cesión del uso de los bienes por un tiempo determinado y precio cierto con opción de compra, sino la inmediata transmisión de la propiedad de esos bienes mediante el pago de un precio cierto, se estará ante una causa de contrato de compraventa<sup>1485</sup>. Pero a veces es difícil discernir esta finalidad económica, con lo cual es relativamente sencillo para las partes simular un contrato de venta a plazos como contrato de arrendamiento financiero, cuando en realidad no lo es. Por esta razón, se estima que un contrato es de venta a plazos y no de verdadero arrendamiento financiero, cuando el importe total de los alquileres sobrepasa el contravalor del disfrute del bien y comprende el precio de compra, de manera que el arrendatario, en nuestro caso la aerolínea, no tiene pendiente ningún pago al finalizar el contrato<sup>1486</sup>.

---

<sup>1481</sup> Por ejemplo en el Derecho español, la DGRN en su Resolución de 12 de mayo de 1994, excluye la vinculación automática entre el contrato de *leasing* y el efecto traslativo. *Vid. BIMJ*, núm. 1714 25 julio 1994, pp. 4123 y ss. También en Derecho italiano, se reconoce que en el arrendamiento financiero no existe automatismo en la adquisición de la propiedad por el arrendatario, así como la opción de compra por su parte es opcional. *Vid. G. BONFANTE, Contratti commerciali* (A cura di G. Cottino), Cedam, Padua, 1991, p. 150

<sup>1482</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 38.

<sup>1483</sup> *Vid. C. VIDAL BLANCO, El leasing una innovación en la técnica de la financiación*, Instituto de Estudios Fiscales/ Instituto de Planificación Contable, 1977, pp. 313-14. Por ejemplo, en Derecho español se establece un régimen fiscal para determinados contratos de arrendamiento financiero. *Vid. Art. 115 Real Decreto Legislativo 4/2004*, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, BOE núm. 61, 11 marzo 2004.

<sup>1484</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 39.

<sup>1485</sup> En este sentido en el Derecho español. *Vid. STS*, 28 mayo 1990, *Aranzadi, Repertorio de Jurisprudencia*, núm. 4092; Comentario a esta sentencia de A. REAL PÉREZ, "Leasing y compraventa", *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid*, núm. 76, 1989-1990, pp. 347 y ss.

<sup>1486</sup> Es la conclusión a la que llega la jurisprudencia francesa. *Vid. TH.-M. MARGELLOS, La protection du vendeur à crédit d'objets mobiliers corporels à travers la clause de réserve de propriété (Etude de droit comparé)*, LGDJ, París, 1989, p. 285. En este sentido, la jurisprudencia española recoge que un claro ejemplo de esta situación se produce cuando el arrendatario acepta desde el momento en que empieza el contrato, letras de cambio que comprenden el pago

**493.** La calificación del contrato de arrendamiento financiero como contrato de financiación, es decir con una causa contractual centrada en la financiación, es lo que ha permitido distinguirla de otras figuras afines, como ya se ha señalado. Así que procede responder a la pregunta de cuáles son las características propias de dicho contrato.

Se tomará como punto de partida, el único instrumento internacional que ha tratado materialmente el arrendamiento financiero internacional. Así pues, el Informe explicativo de la Secretaría de UNIDROIT al Proyecto de Convención sobre arrendamiento financiero internacional de 1987, señalaba que, reuniendo el *leasing* las características de figuras ya existentes, sin embargo posee determinados aspectos de los modelos contractuales tradicionales y que les proporcionan una entidad jurídica propia e híbrida. En dicho Informe se admite que arrendamiento financiero aglutina en una operación compleja elementos propios de la venta y del arrendamiento, pero el Derecho rector de cada uno de estos contratos no es suficiente para resolver las cuestiones jurídicas suscitadas por dicha complejidad. Se plantea pues la creación de la Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional, que recoge un conjunto de normas materiales, porque teniendo en cuenta los orígenes financieros del *leasing*, su marco jurídico debe ser fijado a partir de las finalidades económicas de la operación, sin forzar su encasillamiento en esquemas contractuales clásicos<sup>1487</sup>. Es decir, que en dicho instrumento se define al contrato de arrendamiento financiero no sólo como un contrato complejo, sino también indirectamente como un contrato atípico, en su momento<sup>1488</sup>. Aunque nos sirve para tener una primera aproximación de cómo se califica al contrato de arrendamiento financiero, como se verá dicho instrumento internacional va a ser de aplicación a los contratos de arrendamiento financiero internacionales que entran dentro de su ámbito, que es bastante limitado, por lo que van a existir numerosos casos a los que no les va a ser aplicable, por no mencionar los Estados que no lo han ratificado, como es el caso de España. Esta calificación del

---

del valor residual, lo cual indica que la opción de compra ya no es voluntaria, por lo que no se trataría de un contrato de arrendamiento financiero, sino de un contrato de venta a plazos. *Vid.* Sent. Aud. Prov. Badajoz, 2 julio 1994, *Actualidad Civil*, (Audiencias), marginal 14, 95-1, 1995-1, @ 12; Sent. Aud. Prov. Pontevedra, 11 octubre 1994, *Actualidad Civil*, (Audiencias), marginal 205, 95-1, 1995-2, @ 145; Sent. Aud. Prov. Toledo, 2 noviembre 1994, *Actualidad Civil*, (Audiencias), marginal 1149, 95-2, 1995-2, @ 778.

<sup>1487</sup> UNIDROIT, *Conférence diplomatique pour l'adoption des projets de conventions d'UNIDROIT sur l'affacturage international et sur le crédit-bail international. Actes*. Vol. I, Roma, 1991, p. 37 y ss.

<sup>1488</sup> Como no existía una regulación de dicho contrato se consideraba atípico, sin embargo sí que se trataba de un contrato típico socialmente, como consecuencia de su reiterada utilización en el tráfico mercantil y de las características propias que se derivaban de su específica actividad de financiación. *Vid.* P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 45-6. De hecho, como se verá al tratar el derecho aplicable a los mismos en el Reglamento Roma I, el contrato de arrendamiento financiero internacional es considerado un contrato conflictualmente típico, aunque materialmente sea atípico (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2013, pp. 700-2).

contrato de arrendamiento financiero como de contrato atípico y complejo, es la que se ha realizado por la doctrina y la jurisprudencia de los Estados europeos.

En cuanto a su calificación como contrato atípico, esto se manifiesta tanto en el Derecho sustantivo español, como en el Derecho de la mayor parte de los Estados del mundo, puesto que no se contemplan ni regulan los derechos y obligaciones de las partes en los contratos de arrendamiento financiero<sup>1489</sup>. Por poner un ejemplo concreto y no estudiar todos los ordenamientos, se analizará lo sucedido en el Derecho español, que como ya se ha adelantado, el contrato de arrendamiento financiero se ha venido considerando como un contrato atípico. Esta atipicidad deriva de que la primera regulación en la que el legislador daba carta de naturaleza al arrendamiento financiero no ofrecía un concepto, ni una tipificación legal del mismo, sino que simplemente realizaba una regulación orgánica y funcional de las entidades de arrendamiento financiero<sup>1490</sup>. La normativa posterior que vino a sustituir dicha regulación en materia de arrendamiento financiero, que es la Disposición Adicional 7ª.1 de la Ley 26/1988, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, tampoco establecía un régimen jurídico *ad hoc* del negocio, por lo que no podía ser considerado como un contrato típico<sup>1491</sup>. En la actualidad, la reglamentación vigente, que es la Disposición Adicional 3ª.1 Ley 10/2014, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, que entró en vigor el 28 de junio de 2014, viene a recoger la misma definición para el contrato de arrendamiento financiero<sup>1492</sup>. Por lo tanto, la regulación establecida en la Disposición Adicional 3ª.1 de la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, cita textualmente: “*Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término en favor del usuario*”<sup>1493</sup>.

---

<sup>1489</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2013, p. 701.

<sup>1490</sup> *Vid.* Arts. 19-26 Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero sobre Medidas Fiscales y de Inversión, BOE núm. 50, 28 febrero 1977; J.-M. VILLAR URIBARRI, *Régimen jurídico del leasing. Cuestiones mercantiles, fiscales y penales*, Edersa, Madrid, 1993, p. 3.

<sup>1491</sup> *Vid.* Disposición Adicional 7ª.1 Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, BOE núm. 182, 30 julio 1988; J.-L. SÁNCHEZ PARODI PASCUA, *Leasing financiero mobiliario*, Montecorvo, Madrid, 1989, pp. 154 y ss.

<sup>1492</sup> *Vid.* Disposición Adicional 3ª.1 Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, BOE núm. 156, 27 junio 2014.

<sup>1493</sup> Pero aunque no existe una regulación completa del contrato de arrendamiento financiero, sí que ha recibido un tratamiento legislativo preferentemente de carácter fiscal, siendo éste el caso de la Ley del Impuesto de Sociedades en la

Por lo tanto, en base a lo anterior y como señalan algunos autores y la jurisprudencia, los sujetos que intervienen en la operación de arrendamiento financiero son tres, el proveedor, la sociedad de *leasing* y el usuario<sup>1494</sup>. La sociedad de *leasing* en vez de prestar el dinero a la parte que necesita adquirir un activo, el usuario, lo adquiere para ella, bajo las indicaciones de dicho usuario, a un proveedor para posteriormente otorgarle los derechos de uso y disfrute económico al mismo; pero la sociedad de *leasing* mantiene la propiedad sobre el bien, como garantía de la financiación prestada. Esta relación entre los tres sujetos que intervienen se articula a través de dos contratos distintos: por un lado, el contrato de compraventa entre el proveedor y la sociedad de *leasing*; por otro lado, el específico del arrendamiento financiero entre la sociedad de *leasing* y el usuario, por el cual la sociedad financiadora se compromete a adquirir un bien y ponerlo a disposición del usuario, que a su vez debe pagar las cuotas establecidas en dicho contrato. El contrato de compraventa no presenta ninguna especialidad distinta respecto de la compraventa típica, a excepción de que el proveedor debe saber que vende un bien destinado al arrendamiento financiero, lo cual va a repercutir a la hora de establecer su responsabilidad, no con respecto a la sociedad de *leasing*, que es la que actúa como compradora, sino frente al usuario, con el que no le une ningún vínculo contractual. Todo esto ha llevado a la afirmación de que a pesar de la unidad funcional y económica de la operación de arrendamiento financiero, como se ha visto, ésta confluye en un contrato complejo, puesto que aglutina dos contratos distintos; y atípico, puesto que no hay una regulación suficiente, que provoca que sean contratos sometidos a los principios de autonomía negocial y libertad de pactos.

El problema que se planteó en su momento cuando surgió el *leasing*, fue que dado que el arrendamiento financiero surgió con una única causa de contenido económico, la financiación, era si éste podía generar un supuesto de negocio trilateral o bien un supuesto de contratos conexos, el de compraventa y el específico de arrendamiento financiero. Pues bien, en el primer caso, es decir, en el caso de ser considerado un negocio trilateral, el fabricante o proveedor formaría parte del

---

que se trata el régimen fiscal especial de determinados contratos de arrendamiento financiero en. *Vid.* Art. 115 Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, BOE núm. 61, 11 marzo 2004. Además, se trata el arrendamiento financiero en el Plan General de Contabilidad español. *Vid.* Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General del Contabilidad, BOE núm. 278, 20 noviembre 2007; Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General del Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas, BOE núm. 279, 21 noviembre 2007. A modo aclaratorio, se debe decir que estos PGCs surgieron con el objetivo de armonización marcado por las instituciones comunitarias, tomando como referente en su redacción, con carácter general las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Comisión Europea y que estaban en vigor, que como ya se vió al tratar los aspectos económicos del *leasing* eran conocidas como NICs. *Vid.* Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, BOE núm. 160, 5 julio 2007; apartado donde se estudian las NICs aprobadas por la Unión Europea.

<sup>1494</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 46-7.



contrato de arrendamiento financiero, mientras que en el segundo caso no, lo cual es más lógico. Por otro lado, si el contrato de arrendamiento financiero fuera considerado un negocio trilateral, el incumplimiento de cualquiera de las partes, provocaría que el resto de las partes pudiesen solicitar la resolución de la operación entera<sup>1495</sup>. Por lo tanto, no se puede englobar en un único contrato al proveedor, a la sociedad de *leasing* y al usuario, comenzando la unidad contractual con la compra del bien y finalizando con su adquisición por el usuario a través de la opción de compra, ya que no se puede unificar jurídicamente a los distintos contratos que se unen en el arrendamiento financiero, pues la compraventa que se produce en primer lugar, es jurídicamente independiente del arrendamiento financiero, que se sitúa posteriormente en el tiempo<sup>1496</sup>.

Por lo tanto, la complejidad de las operaciones de arrendamiento financiero, provoca que no puedan llevarse a cabo a través de un contrato único. Aunque en su función económica, el arrendamiento financiero conjuga y satisface tres distintos intereses subjetivos, desde el punto de vista jurídico, la relación entre estos tres sujetos intervinientes, el fabricante, la sociedad de *leasing* y el arrendatario, no se articula a través de un único negocio trilateral, sino mediante la realización de dos contratos claramente diferenciados, aunque encadenados y dependientes entre sí por su integración en una misma operación: un contrato de compraventa y uno específico de arrendamiento financiero, teniendo en cuenta que mientras que la sociedad de *leasing* forma parte de los dos contratos, el fabricante sólo figura en el de compraventa y el arrendatario sólo en el de arrendamiento financiero<sup>1497</sup>. Por lo tanto, en el arrendamiento financiero se producen dos relaciones que generan derechos y obligaciones de distinta naturaleza y contenido, de forma que la operación queda disociada en dos contratos que se concluyen separadamente, proveedor (fabricante)-sociedad de *leasing* y sociedad de *leasing*-arrendatario<sup>1498</sup>.

Sin embargo, en la operación de arrendamiento financiero, existe una conexión especial entre los dos contratos, el de compraventa y el específico de arrendamiento financiero, que se pone de manifiesto sobre todo cuando se trata de determinar la responsabilidad de las partes y la finalización

---

<sup>1495</sup> En este sentido en el Derecho español. *Vid.* A. REAL PÉREZ, “Comentario a la Sent. TS de 22 de abril de 1991”, *Cuadernos Civitas Jurisprudencia Civil*, núm. 26, 1991, pp. 499 y ss. En esta misma línea, en el Derecho italiano se señala que la trilateralidad del arrendamiento financiero no es indispensable para la conclusión de la operación económica, ni resulta realizada, en la práctica, por las partes intervinientes en la operación, ni se puede considerar que se ajuste a los intereses en juego, que pueden resultar en ocasiones perjudicados. *Vid.* G.-A. RESCIO, *La traslazione del rischio contrattuale nel leasing*, Milán, 1989, pp. 161-4.

<sup>1496</sup> En este sentido en el Derecho español. *Vid.* Resol. DGRN de 12 de mayo de 1994, *Boletín de Información del Ministerio de Justicia y del Interior*, núm. 1714, de 25 julio 1994, pp. 4129 y 4130. En esta misma línea, en el Derecho italiano. *Vid.* V. CALANDRA BUONAUORA, “Orientamenti della dottrina in tema di locazione finanziaria”, *Rivista di diritto civile*, 1978-2, pp. 181 y ss. En este artículo se pone de manifiesto que el arrendamiento financiero contiene una configuración plurilateral de relaciones, hace imposible que puedan reflejarse en un único contrato.

<sup>1497</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 41.

<sup>1498</sup> M.-A. PETIT SEGURA, “Cap. 8: El *leasing* inmobiliario: su relación con el Convenio de UNIDROIT (Ottawa 1988)”, en *Estudios de Derecho europeo privado* (coordinado por J.-M. Díaz Fraile), Madrid, CRPME/ CER, 1994, pp. 399 y ss.

de los contratos<sup>1499</sup>. En este sentido, la sociedad de *leasing* cede al arrendatario todas las acciones que le corresponden frente al fabricante para reclamar el cumplimiento de la obligación de entrega o mantenimiento. Por lo tanto es el fabricante, el vendedor de la aeronave respecto de la sociedad de *leasing*, que compra la aeronave y al pagar el precio se convierte en propietario; pero es el arrendatario el que actúa como comprador, aunque no lo es en el contrato de compraventa, pues es quien reclama frente al fabricante. En definitiva, el fabricante no queda excluido de la relación, una vez que la aeronave se ha vendido y el arrendatario se subroga en los derechos y acciones propias del comprador<sup>1500</sup>. La acción directa del arrendatario no implica que éste deba asumir la obligación de pago que corresponde a la sociedad de *leasing* frente al fabricante, sino que se trata de una subrogación o cesión de derechos de la sociedad de *leasing* en favor del arrendatario<sup>1501</sup>. Por esta razón, se puede afirmar que aunque existe esta conexión entre ambos contratos en la operación de arrendamiento financiero, no tiene por qué implicar la unidad contractual del arrendamiento financiero, sino que se justifica a través de la figura de la subrogación contractual.

Como se ha detallado, la mayoría de la doctrina y la jurisprudencia de los ordenamientos de los Estados europeos están de acuerdo en calificar al arrendamiento financiero como contrato atípico y complejo: atípico porque no existe una regulación *ad hoc* del mismo, estando por lo tanto, sometido al principio de la autonomía de la voluntad; y complejo, en el que existe una conexión de contratos, el de compraventa y el específico de arrendamiento financiero, pero que tienen una unidad económica y funcional. Sin embargo, al arrendamiento financiero también ha sido calificado como de contrato mixto en el que se funden la cesión de uso y la opción de compra con una causa única, aunque en este caso se debe estar haciendo referencia al contrato específico de arrendamiento financiero, estando por otro lado el contrato de compraventa, perfeccionado entre el fabricante y la sociedad de *leasing*<sup>1502</sup>. Como ya se ha visto al analizar el arrendamiento financiero desde un punto

---

<sup>1499</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 43.

<sup>1500</sup> En este sentido en el Derecho español. *Vid.* A. REAL PÉREZ, “Comentario a la Sent. TS de 22 de abril de 1991”, *Cuadernos Civitas Jurisprudencia Civil*, núm. 26, 1991, p. 508.

<sup>1501</sup> Por lo que habrá que determinar la ley aplicable a esta acción directa.

<sup>1502</sup> En este sentido en el Derecho español. *Vid.* STS 10 abril 1981, RJ\1981\1532, en la que se cita textualmente: “[...] antes bien ya se entienda que el leasing constituye un negocio mixto en el que se funden la cesión del uso y la opción de compra con causa única, ora que se trata de un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a unidad esencial, el parecer más autorizado, y desde luego mayoritario, lo conceptúa de contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme [...]. Carente tal contrato en nuestro ordenamiento positivo de regulación en el campo del derecho privado, claro está que su otorgamiento es posible en el lícito ejercicio del principio de la autonomía negocial y de libertad en la regulación del pacto proclamado en el art. 1255 del C. Civ. [...]” (Considerando Quinto); Sent. Aud. Prov. Barcelona 1992, en relación con la dimensión procesal del carácter unitario del arrendamiento financiero, el Tribunal consideró que la acción reivindicatoria sobre el bien y la acción de resolución contractual proceden de un mismo título o causa de pedir, puesto que en el arrendamiento financiero con opción a compra suelen concurrir una complejidad de contratos coligados entre sí e interrelacionados en síntesis jurídica de contrato único; Resol. DGRN de 18 de marzo de 2014, BOE núm. 100, 24 abril 2014, pp. 32824-32828, en la que se suspende la anotación de embargo de la opción de compra exclusivamente, respecto de un contrato de arrendamiento financiero, porque no puede pretenderse el embargo aislado de sólo una de las relaciones jurídicas que comprende dicho

de vista económico, la cesión del uso del bien suele hacerse por un tiempo inferior a su vida económica, de manera que el bien siga conservando un valor al finalizar el contrato, denominado valor residual<sup>1503</sup>. También se ha analizado previamente que es precisamente este valor residual del bien a la finalización del contrato, lo que puede constituir una de las desventajas de esta operación para el arrendatario, puesto que el arrendador, que es la sociedad de *leasing* puede obtener un valor por el bien, mientras que si el arrendatario lo hubiese comprado, ese valor residual de la realización del bien, le pertenecería<sup>1504</sup>. Sin embargo, en el caso de que se tratase de una operación de arrendamiento financiero con opción a compra, el arrendador puede ejercitar dicha opción y adquirir el bien. Dicha opción que es obligatoria que figure en el contrato de arrendamiento financiero en el Derecho español, no lo es en el caso del resto de regulaciones nacionales europeas, ni en la Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero, hecha en Ottawa el 28 de mayo de 1988<sup>1505</sup>. Según determinados autores, el hecho de que en el contrato de arrendamiento financiero figure una opción de compra, demuestra cierta finalidad traslativa del mismo, que va a tener determinadas consecuencias, como puede ser el caso de la oponibilidad de derechos derivados del arrendamiento financiero frente a terceros. Además, la opción de compra dentro del contrato de arrendamiento financiero va a influir en que pueda aplicarse la Convención de Viena de 1980 sobre

---

contrato y no de la otra relación que la configura que es la de arrendamiento, por lo que en dicha resolución se cita textualmente: “Por tanto, la relación entre el derecho de uso y la opción de compra es absolutamente necesaria para que nazca la figura con contornos propios, no puede haber entre ellos posible separación, por lo que debe sostenerse que el contrato de arrendamiento financiero no es verdadero arrendamiento, ni el derecho de opción ligado a él verdadera opción, sino que el todo es un contrato unitario que faculta para usar el bien y en el cual va insito una facultad potestativa de adquisición”.

<sup>1503</sup> N. BOUZA I VIDAL, *Las garantías mobiliarias en el comercio internacional*, Marcial Pons, Madrid, 1991, p. 59. De hecho, si no existe valor residual, por pequeño que sea, no puede ser catalogado como un arrendamiento financiero y obtener las ventajas fiscales asociadas la mismo.

<sup>1504</sup> Pero lo que en principio puede constituir una desventaja para el arrendatario, desde otro punto de vista puede ser una ventaja, ya que éste no asume el riesgo de la obsolescencia, pues al traspasarse el riesgo del valor residual al arrendador, el arrendatario no está limitado por las innovaciones que se produzcan en el sector de dichos bienes. *Vid. Vid. E.-T. CASTELLO TALIANI, Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables*, Ministerio de Economía y Hacienda/ Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1989, pp. 59 y 63. Aunque en el caso del sector de las aeronaves precisamente no existe un elevado riesgo de obsolescencia, puesto que aunque la tecnología cambia, no lo hace tan rápidamente como en otros sectores, como es el caso de los equipos informáticos, sector en el que la tecnología cambia constantemente.

<sup>1505</sup> En el Derecho español, la regulación del arrendamiento financiero en la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, permite afirmar el carácter de tipicidad, al menos formal, del mismo y permite definirlo como un arrendamiento de producción, puesto que se limita a bienes afectados a explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales; y con opción a compra, puesto que en el contrato de arrendamiento financiero, se debe incluir obligatoriamente una opción de compra al finalizar el contrato a favor del arrendatario. *Vid. Disposición Adicional 3ª.1 Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito*, BOE núm. 156, 27 junio 2014. Sin embargo, en el Anteproyecto de Ley de Código Mercantil, sobre el contrato de arrendamiento financiero, se incluye como novedad que incluir la opción de compra en dicho contrato sea opcional y no obligatorio, siguiendo el criterio seguido por la Convención de UNIDROIT. *Vid. art. 576-1.1 Anteproyecto de Ley de Código Mercantil de 30 de mayo de 2014 y aprobado por el Consejo de Ministros el 12 de junio de 2014, disponible en línea en [http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1215198252237/ALegislativa\\_P/1288774452773/Detalle.html](http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1215198252237/ALegislativa_P/1288774452773/Detalle.html) (consultado el 30 de junio de 2014).*

compraventa internacional de mercaderías, que aunque no se va a estudiar porque las aeronaves están excluidas de su ámbito de aplicación, simplemente señalar que si se trata de un contrato de arrendamiento financiero con opción a compra de un bien que no fuera una aeronave, podría ser de aplicación la Convención si el interés del comprador en la compra es mayor que en la resolución de la relación de uso anterior<sup>1506</sup>.

Además, es importante señalar las diferencias entre el arrendamiento financiero mobiliario, que es que se realiza sobre las aeronaves y el inmobiliario, que es el que recae sobre los bienes inmuebles<sup>1507</sup>. En el arrendamiento financiero inmobiliario no existe una conexión entre la vida útil del inmueble y el plazo de duración del contrato, siendo más larga dicha vida útil que la duración del contrato, y además el inmueble conserva y aumenta su valor. Este hecho hace que el arrendamiento financiero inmobiliario sea una figura próxima préstamo con transmisión de la propiedad en garantía, donde la transmisión del bien se realiza directamente del vendedor a la sociedad de *leasing*, en lugar de hacerse del vendedor al comprador (del arrendador al arrendatario) y de éste a la sociedad de *leasing* como ocurría con el arrendamiento financiero mobiliario<sup>1508</sup>. La adquisición de dicho bien inmueble por parte de la sociedad de *leasing*, o por el arrendatario si finalmente ejerce su opción de compra en el contrato, puede ser inscrita en el Registro de la Propiedad y configurar así un derecho real y oponible frente a terceros mediante publicidad registral<sup>1509</sup>.

En este sentido, el arrendamiento financiero sobre bienes inmuebles se parece al arrendamiento financiero de aeronaves, puesto que éstas son bienes muebles de naturaleza especial, como ya se ha

---

<sup>1506</sup> En este sentido. Vid. R. HERBER/ B. CZERWENKA, *Internationales Kaufrecht. Kommentar zu Übereinkommen der vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Werenkauf*, Munich, 1991. p. 16; A.-L. CALVO CARAVACA, “Consideraciones en torno al artículo 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Homenaje al profesor M. Díez de Velasco*, Tecnos, Madrid, 1993, pp. 1329 y ss. Sin embargo, como no existen decisiones judiciales de los Estados parte de la Convención que se pronuncien sobre este tema, la mayor parte de la doctrina considera que los contratos de arrendamiento financiero no pueden incluirse dentro del ámbito de aplicación de la Convención aunque incluyan una opción de compra, pues su función económica es distinta a la de los contratos de compraventa. Vid. E. CASTELLANOS RUIZ. CALVO CARAVACA, “Contratos Internacionales (II). La Convención de Viena de 1 abril 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho del Comercio Internacional*, Colex, Madrid, 2012, p. 750.

<sup>1507</sup> En el Derecho español ambos tipos de arrendamiento financiero están regulados en la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. Vid. Disposición Adicional 3ª.1 Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, BOE núm. 156, 27 junio 2014.

<sup>1508</sup> En el Derecho español. Vid. J. ALFARO AGUILA-REAL, Vº “*Leasing*”, *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, p. 3916. Pero estas características del arrendamiento financiero inmobiliario coinciden con las de otros ordenamientos europeos.

<sup>1509</sup> En el Derecho español para que la adquisición pueda ser inscrita en el Registro de la Propiedad, es necesario que se haya otorgado escritura pública (art. 3 Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria, BOE núm. 58, 27 febrero 1946). Sin embargo, la inscripción del contrato de arrendamiento financiero no es indispensable para la inscripción posterior del bien inmueble por el arrendatario al ejercitar la opción de compra (Resol. DGRN de 12 de mayo de 1994, *Boletín de Información del Ministerio de Justicia y del Interior*, núm. 1714, 25 julio 1994, pp. 4129 y 4130). Vid. X. O’CALLAGHAN, “*Leasing* inmobiliario: forma e inscripción en el Registro de la Propiedad”, *Cuadernos de Derecho y Comercio*, núm. 15, 1994, pp. 171 y ss.

visto al tratar la naturaleza jurídica de la aeronave. Como ya se ha señalado anteriormente, el Convenio de la OACI obliga a los Estados parte en el mismo a realizar un registro de matrícula de las aeronaves. Pero este registro de matrícula dependiendo de cada Estado se lleva de manera separada o conjunta con el del registro correspondiente a los bienes muebles, en el que se reflejan los actos y contratos de trascendencia real relativos a las aeronaves.

Pues bien, el problema que se plantea en el Derecho español y en otros Estados en los que impera un sistema de doble registro es que no existe concordancia entre ambos. Por ejemplo, en el Derecho español, en la Sección de Aeronaves del Registro de Bienes Muebles del Registro Mercantil, es obligatorio el registro de las aeronaves destinadas a fines comerciales o industriales, pero la primera inscripción sólo puede ser la del dominio o propiedad, no pudiéndose inscribir las aeronaves adquiridas en régimen de arrendamiento<sup>1510</sup>. Sin embargo, en el Registro de Matrícula de las aeronaves, como ya se ha visto, además de las aeronaves en propiedad se puede realizar la primera inscripción de las aeronaves adquiridas en régimen de arrendamiento, arrendamiento con opción de compra, compra a plazos con o sin reserva de dominio, o cualquier otra forma de posesión que las leyes autoricen.

Como consecuencia de todo ello, durante un tiempo el contrato de arrendamiento financiero sobre la aeronave se inscribía en el Registro de Matrícula, mientras que en el Registro Mercantil sólo figuraba la opción de compra, disociándola de manera artificial del resto del contrato de arrendamiento financiero<sup>1511</sup>. Pero como se ha señalado anteriormente, en la Resolución de la DGRN del 18 de marzo de 2014, se deja claro que no es posible la separación de la opción de compra del derecho de uso en el contrato de arrendamiento financiero, pues la relación entre ambas forma parte de un contrato unitario con contornos propios, lo cual sería aplicable a las operaciones de arrendamiento sobre las aeronaves<sup>1512</sup>. En esta resolución se pone de manifiesto que como bien señala la Resolución de 26 de octubre de 1998, el derecho de arrendamiento sobre cualquier bien debe calificarse como de derecho real, por lo que es posible su hipotecabilidad, así como también podrá ser objeto de embargo, siendo lo embargable el derecho del que es titular el arrendamiento

---

<sup>1510</sup> Art. 180 Reglamento Registro Mercantil de 1956, Decreto de 14 de diciembre de 1956, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957. Además, en el Título VI del Reglamento del Registro Mercantil de 1956 se trata todo lo relativo a la inscripción de las aeronaves. También es importante señalar la Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, donde se establece que la Sección de Aeronaves del Registro Mercantil y de Bienes Muebles de Madrid es el único Registro competente para la inscripción de aeronaves, al resolver una consulta formulada sobre venta a plazos y arrendamientos de aeronaves (Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188).

<sup>1511</sup> Para un mayor desarrollo *vid.* F. GARCÍA SOLE/ J.-I. RUBIO SAN ROMÁN, “Problemática jurídica del *leasing* de aeronaves en España”, *RFDUCM*, núm. 82, 1994, pp. 89-103. Sobre la inscripción de las aeronaves objeto de *leasing* en los registros administrativos españoles, donde además se reitera la estructura del *leasing* compuesta por dos contratos. *vid.* Resol. DGRN de 25 de mayo de 1994, *Revista General de Derecho*, núm. 603, 1993, pp. 13324 y ss.

<sup>1512</sup> Resol. DGRN de 18 de marzo de 2014, BOE núm. 100, 24 abril 2014, pp. 32824-32828.

financiero, que comprende tanto el uso derivado del arrendamiento como la opción de compra<sup>1513</sup>. Estas afirmaciones sobre el contrato de arrendamiento financiero sobre cualquier bien entra en contradicción con lo establecido por el Reglamento del Registro Mercantil de 1956 que en el caso de las aeronaves sólo se puede realizar la primera inscripción de las aeronaves en propiedad, por lo que sólo se puede inscribir la opción de compra del contrato de arrendamiento financiero y no el contrato completo; cuando esa aeronave sea inscrita por primera vez en el Registro de Matrícula español, por medio de un contrato de arrendamiento o *leasing*.

Finalizando ya la calificación del arrendamiento financiero, se debe señalar la diferencia entre el arrendamiento financiero directo y el indirecto, que es muy importante cuando el objeto del contrato son las aeronaves. En el directo, que parece ser la forma más habitual cuando se trata de automóviles o bienes de equipo, en el que es el arrendatario el que acude a la sociedad de *leasing* para obtener financiación; mientras que en el indirecto es el fabricante el que acude a la sociedad de *leasing* para promover el contrato, lo cual es bastante habitual cuando se trata de aeronaves y es el que nos interesa. Aunque ambos son considerados arrendamientos financieros, en el indirecto existe una finalidad de promoción de ventas, además del interés típico del *leasing*, puesto que el fabricante acude a la sociedad de *leasing* para financiar sus ventas, siendo un caso evidente el de los dos grandes fabricantes de aeronaves, Airbus y Boeing, que acuden a las sociedades de *leasing*, GECAS e ILFC, porque no encuentran financiación para poder vender todas las aeronaves que fabrican, teniendo en cuenta el elevado coste de las mismas<sup>1514</sup>. Este arrendamiento financiero indirecto en principio es distinto de aquél en el que el fabricante, en nuestro caso Airbus y Boeing, asume las funciones de la sociedad de *leasing* y utiliza la operación como una promoción de ventas, aunque sólo sea porque en uno interviene la sociedad de *leasing* y en el otro no<sup>1515</sup>. En este sentido, existen autores que consideran que sólo el arrendamiento financiero promovido por el fabricante en el que no interviene la sociedad de *leasing*, puede ser considerado como un *leasing* del fabricante y el otro –en el que interviene la sociedad de *leasing*–, debe ser denominado *leasing* indirecto; mientras que otros autores consideran que ambos arrendamientos promovidos por el fabricante, tanto si interviene la sociedad de *leasing* como si no, deben ser considerados como *leasing* del fabricante<sup>1516</sup>. Estas diferencias de calificación se manifiestan aún más en relación con el Derecho

---

<sup>1513</sup> Resol. DGRN de 26 de octubre de 1998.

<sup>1514</sup> En el Derecho español *vid.* J. ALFARO AGUILA-REAL, Vº “*Leasing*”, *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, p. 3916. Es más en algunas sociedades de *leasing* tienen participaciones los fabricantes de aeronaves o forman parte de las complejas operaciones de *capital lease* como se ha visto a través de filiales suyas.

<sup>1515</sup> En el Derecho español, el denominado *leasing* del fabricante es considerado como una verdadera venta a plazos. *Vid.* P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 52.

<sup>1516</sup> Esto se ha visto al tratar la clasificación de los tipos de *leasing* de aeronaves, donde se considera que el *leasing* del fabricante, es decir en el que no interviene una sociedad de *leasing*, -según el Derecho español-, en el ordenamiento jurídico estadounidense se englobaría dentro de los *leasing* denominados como *capital lease*, es decir como una

de Estados Unidos, donde tanto el *leasing* indirecto –promovido por el fabricante, pero en el que no interviene la sociedad de *leasing*–, como el promovido por el fabricante pero en el que no interviene en la financiación la sociedad de *leasing*, son considerados igualmente como un *capital lease*<sup>1517</sup>.

Por último, señalar brevemente que cuando se trata de aeronaves es muy común que la aerolínea por falta de liquidez decida vender la aeronave a la sociedad de *leasing* y ésta le conceda a la aerolínea los derechos de uso y disfrute económico. Como ya se ha visto en la clasificación de los tipos de *leasing*, este descrito antes es conocido como *sale and lease-back*, *cession-bail*, *lease-back* o *leasing* de retorno, en el que se pueden identificar perfectamente la figura del proveedor, que es la sociedad de *leasing* y el cliente<sup>1518</sup>. Es importante añadir que al finalizar el contrato la aerolínea vuelve a recuperar la propiedad de la aeronave. Esto es así porque teniendo en cuenta que el prestatario, -la aerolínea-, transmite al prestamista, -la sociedad de *leasing*-, la propiedad de la aeronave y que el prestatario, la aerolínea readquiere progresivamente a través de las cuotas pagadas por la aerolínea a la sociedad de *leasing*, por lo que el *leasing* de retorno se aproxima al crédito en sentido puro<sup>1519</sup>. En este sentido la función del *leasing* de retorno no es la de aumentar la flota de aeronaves a través de la financiación de las mismas, sino la de reparar los fallos financieros de programas anteriores<sup>1520</sup>. Si bien es cierto que presenta una naturaleza financiera genérica porque permite a la aerolínea obtener liquidez inmediata, mediante el abono provisional de la propiedad del bien, no supone la incorporación de ninguna aeronave nueva<sup>1521</sup>. Por estas razones el *leasing* de

---

verdadero arrendamiento financiero y no como una venta a plazos, que es como se califica en los ordenamientos europeos al *leasing* el fabricante.

<sup>1517</sup> En este sentido, hay autores que basándose en la calificación del arrendamiento financiero en el Derecho español, consideran que se confunde el *leasing* indirecto, esto es un arrendamiento financiero promovido por el fabricante en el que interviene la sociedad de *leasing*, con el *leasing* del fabricante en el que no interviene la sociedad de *leasing* y ambos son denominados erróneamente *leasing* del fabricante. Vid. P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 52-53. Sin embargo, existen autores europeos que definen al *leasing* del fabricante como aquel *leasing* en el que es el propio fabricante el que toma la iniciativa, una vez encontrado el cliente o usuario, de contratar la sociedad de *leasing* para hacer financiar la venta. Vid. A. FRIGNANI, *Factoring, Leasing, Franchising, Venture capital, Leverage buy-out, Hardship clause, Countertrade, Cash and carry, Merchandising, Know-How*, 5ª ed. revisada y ampliada, Turín, G. Giappichelli ed., 1993, p. 134.

<sup>1518</sup> Por lo tanto se trata de un contrato bilateral y no trilateral que es como se ha calificado al arrendamiento financiero hasta el momento. Sobre la bilateralidad de este tipo de *leasing*. Vid. E. NUZZO, “*Lease-back*, elusione, potere degli organi ispettivi”, *Banca, Borsa e Titoli di Credito*, 1991, pp. 453 y ss.

<sup>1519</sup> Es definido por algunos autores como una figura muy próxima al préstamo, pero con matices. Vid. P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 55. Otros autores son más explícitos y lo definen como un préstamo con garantía en el que se transmite la propiedad fiduciariamente. Vid. J. ALFARO AGUILA-REAL, Vº “*Leasing*”, *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, p. 3916

<sup>1520</sup> Las características principales de este tipo de *leasing* son convertir activos en liquidez y ajustar la vida económica del bien. Vid. J.-M. SALVATELLA JUAN, “Obstáculos comerciales en la Unión Europea. El *leasing*”, *ICE*, núm. 2439, 16-22 enero 1995, p. 3569.

<sup>1521</sup> Precisamente, la transmisión de la propiedad de la aeronave a la sociedad de *leasing* en el momento en el que se realiza la compraventa, es lo que distingue este tipo de *leasing* del préstamo con transmisión fiduciaria de la propiedad como garantía, lo cual no se permite pues está prohibido el pacto comisorio tanto en el ordenamiento español como en el italiano. préstamo. Vid. M.-I. FELIU REY, “Estado de la cuestión de la nueva figura del contrato de *lease-back* o *leasing* de retorno”, *Actualidad Civil*, núm. 23, 1994, pp. 429 y ss.; E. GIANFELICI, *Guida al leasing. Aspetti legali, contrattuali e fiscali, fac-simile contratti, domanda finanziamento, lettera fideiussione*, Guiffrè, Milán, 1993, p. 16.

retorno no entraría dentro del arrendamiento financiero, tal y como se ha definido anteriormente, puesto que este tipo de *leasing* tiene carácter bilateral y además no tiene como objeto la financiación para la adquisición de una aeronave específica, por parte de la aerolínea, pues ya la tenía, sino más bien se asemeja a un préstamo. Añadir también que como se ha mencionado en la clasificación de los tipos de *leasing* de aeronaves, el *sale and lease-back*, puede no ser una figura próxima al arrendamiento financiero como se ha definido anteriormente, sino acercarse más a la del arrendamiento operativo.

**494.** Tras realizar un análisis de Derecho comparado europeo de cómo se califica al arrendamiento financiero, se va a explicar cómo se resuelve el problema de calificación, en función del instrumento internacional aplicable a la operación de arrendamiento internacional de grandes aeronaves civiles.

En primer lugar, la Convención de UNIDROIT de 1988, que es una norma material especial aplicable a los contratos de arrendamiento financiero internacional, aunque sólo está en vigor para diez países entre los que no está España y que será estudiada en el Derecho aplicable, fija explícitamente en su ámbito de aplicación material, qué contratos de arrendamiento financiero internacional va a regular. Por mencionar brevemente, porque luego se analizará, se va a aplicar a los contratos de arrendamiento financiero internacionales –aunque también el elemento de internacionalidad será concretado al analizarlo–, descritos como contratos complejos con elementos propios de la venta y la locación, sobre bienes muebles destinados a un uso profesional, y donde no es necesario que exista una opción de compra<sup>1522</sup>. Esta sucinta descripción del ámbito de aplicación material, deja fuera del ámbito de aplicación de dicho instrumento internacional los bienes inmuebles, los bienes destinados por el arrendatario a uso personal, familiar o doméstico, pero sí entra dentro de su ámbito de aplicación aquellos contratos de arrendamiento financiero sin opción de compra. Al ser una norma material especial, no se plantea problema de calificación alguno.

En segundo lugar, el Reglamento Roma I que es el otro instrumento internacional que es de aplicación a los contratos de arrendamiento financiero internacional, es una norma de conflicto comunitaria que realiza una calificación ejemplificativa para resolver los problemas de calificación

---

Habitualmente a través de una garantía, se obtiene la devolución de lo garantizado, sin que pueda acceder el que establece la garantía al derecho de la propiedad, pues no era esa la finalidad perseguida, sino que era la garantía sin voluntad de comprar o vender. *Vid.* L. ROJO AJURIA, Las garantías mobiliarias, *Anuario de Derecho Civil*, 1989, pp. 717 y ss. Sobre el contrato de *leasing* de retorno. *Vid.* G. PARLEANI, “Le contrat de *lease-back*”, *Revue trimestrielle de droit commercial*, 1973, pp. 699 y ss.

<sup>1522</sup> Art. 1 Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (UNIDROIT, *Conférence diplomatique pour l'adoption de projets de conventions d'UNIDROIT sur l'affacturage international et sur le crédit-bail international, Acts*, Vol. I, Roma 1991, pp. 333-334).



que pudieran surgir<sup>1523</sup>. Esto quiere decir que no existe una regla específica sobre calificación porque es innecesaria, ya que el Reglamento Roma I establece el ámbito de la ley aplicable al contrato en su art. 19<sup>1524</sup>. Son precisamente las materias cubiertas por la ley contractual, las que van a establecer los límites de las dos leyes aplicables a cada relación, la de compraventa y la arrendamiento financiero, especialmente importante para determinar cuál es la ley que regiría la acción directa del arrendatario sobre el fabricante, puesto que como ya se ha afirmado, se produce una subrogación o cesión de derechos de la sociedad de *leasing* en favor del arrendatario frente al fabricante<sup>1525</sup>. Y por otro lado, el ámbito de la ley contractual también va a ser decisivo para determinar qué ley va a regular la oponibilidad frente a terceros de los derechos sobre la aeronave, porque ya adelantamos que no se regiría por la ley del contrato establecida por el Reglamento Roma I, pues no estaría dentro del ámbito de la ley contractual. De hecho, la opción de compra en el contrato de *leasing* implica una finalidad traslativa, según algunos autores, importante en la oponibilidad frente a terceros de los derechos sobre la aeronave.

Y por último, fuera del ámbito de aplicación de los dos instrumentos internacionales citados, como cuando el tribunal que conoce del litigio no pertenece a un Estado miembro de la Unión Europea, sino que como el presente trabajo se ha centrado en Airbus y Boeing como fabricantes, podría conocer un tribunal de Estados Unidos, como se ha visto en la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles –y escapa del ámbito de aplicación de la Convención de UNIDROIT de 1988-. En este caso, el tribunal estadounidense no va a aplicar ni la Convención, ni el Reglamento Roma I a los contratos de arrendamiento financiero internacional, sino que recurrirá a sus normas federales si existen sobre la materia, que adelantamos que no hay, por lo que el tribunal que se declare competente en principio aplicará las normas de dicho Estado, si es que las partes no han elegido previamente la ley aplicable al mismo. En definitiva, en Estados Unidos no han desarrollado

---

<sup>1523</sup> Existen otras tres grandes tesis para resolver el problema de la calificación: a) La calificación *lege fori*, que es la tesis más clásica, en virtud de la cual la calificación debe hacerse con arreglo a la Ley del país cuyos tribunales conocen del asunto y es la que se sigue por la mayor parte de los sistemas estatales de Derecho internacional privado; b) La calificación *lege causae*, que establece que la calificación debe realizarse conforme al Derecho estatal eventualmente designado por la norma de conflicto del país cuyos tribunales conocen del asunto, pero ningún sistema de Derecho internacional privado acoge esta tesis como regla general, sino sólo en relación con aspectos muy concretos; c) La calificación autónoma, se basa en la idea de que el Derecho internacional privado constituye una rama del Derecho estatal, independiente del Derecho civil estatal, por lo que se pueden crear conceptos autónomos o propios de Derecho internacional privado, que presenten un significado diferente en el Derecho civil o mercantil. Esta última tesis junto con la calificación ejemplificativa que se explica arriba son más modernas y las que están siendo utilizadas en los convenios internacionales y reglamentos comunitarios más recientes. *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 412-6.

<sup>1524</sup> Art. 19 Reglamento (CE) N° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), DOUE núm. L 177, 4 julio 2008, p.14.

<sup>1525</sup> En cuyo caso, como se verá más adelante, la ley rectora de la relación usuario-sociedad de *leasing*, es decir la ley aplicable al contrato de *leasing*, será la que se aplique a la validez de la acción directa; mientras que la ley aplicable al contrato de compraventa previo, será la que se aplique a los efectos de la relación comercial fabricante–sociedad de *leasing* (P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 44).

un sistema de Derecho internacional privado como el que existe en Europa, sino que existe un sistema de Derecho interregional donde cada Estado tiene autonomía y su propia Ley. Además, los contratos de arrendamiento financiero que se plantean en este epígrafe en los que interviene una entidad financiera, con los requisitos antes señalados para que reciban las ventajas fiscales las empresas de los Estados de la Unión Europea, no suelen ser con terceros Estados. Así pues, este apartado será abordado más brevemente puesto que se trata de supuestos casi inexistentes y en caso de plantearse, plantea menos problemas desde el punto de vista del Derecho internacional privado, y son estos aspectos internacionalprivatísticos en los que se centra el presente trabajo.

### **B. *El elemento de internacionalidad en los contratos de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles***

**495.** Como se vio en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, las dos tesis mayoritarias seguidas por la doctrina, para determinar cuando un contrato debe ser considerado internacional son la tesis del elemento extranjero y la tesis del efecto internacional. Por recordarlas brevemente, en base a la primera, un contrato es considerado internacional si presenta un elemento extranjero, el que sea, no tiene por qué ser concretamente ni la residencia habitual, ni la nacionalidad de las partes en otro Estado, basta con que exista un elemento extranjero para que sea considerado dicho contrato internacional. La segunda tesis, se sustenta en la idea de que un contrato a pesar de no tener ningún elemento extranjero debe ser considerado internacional, porque sólo se entiende en el contexto del comercio internacional, en definitiva porque tiene un efecto internacional.

Pues bien, como ya se analizó, si se sigue la tesis del elemento extranjero para determinar si es internacional un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles, podría suceder que dichos contratos no fuesen considerados internacionales porque no presentan ningún elemento extranjero. Sin embargo, lo anterior es bastante inusual porque se podría afirmar que un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles es un contrato intrínsecamente internacional, puesto que la magnitud de los contratos es tal que en el mundo globalizado en que nos hallamos, es difícil que no intervengan operadores económicos de distintos Estados. Además en la mayoría de estos contratos suele existir cláusula de elección de tribunal en la que pacta que sea un tribunal extranjero el que conozca de los litigios que pudieran surgir, por lo que aunque fuese un contrato

objetivamente interno, sería un contrato subjetivamente internacional, pero internacional al fin y al cabo<sup>1526</sup>.

En cualquier caso, si se tiene en cuenta la tesis del efecto internacional, el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles será considerado internacional porque como también se ha señalado al estudiar la compraventa, muchas de las aeronaves son adquiridas por las sociedades de *leasing*, para ser posteriormente arrendadas a las aerolíneas situadas en otro Estado bajo un arrendamiento operativo o financiero. Por lo tanto, los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles deberían ser considerados internacionales porque sólo se explican en el contexto del comercio internacional, aunque no cuenten con ningún elemento extranjero.

**496.** Tras el breve resumen sobre la internacionalidad de los contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, por lo que respecta al contrato de arrendamiento financiero de grandes aeronaves posterior al contrato de compraventa, habría que determinar también cuándo este contrato calificado como un contrato de cesión de uso -con o sin opción de compra, dependiendo del ordenamiento en el que se constituya-, va a ser considerado internacional.

Pues bien, si como se ha señalado el contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles va a ser internacional casi con toda seguridad, el de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles que en general es un contrato más complejo que el de compraventa, va a ser internacional porque en nuestra opinión éste sí que es un contrato intrínsecamente internacional. Ahora bien, al formar parte de la misma operación de financiación los dos contratos juntos, el de compraventa entre el fabricante y la sociedad de *leasing*, y el de arrendamiento financiero entre la sociedad de *leasing* y el arrendatario, la cuestión que cabe plantearse es si la internacionalidad de uno de los dos contratos puede arrastrar hacia un planteamiento de conflicto de leyes al otro contrato, cuando en realidad se trata de un contrato interno.

Si se trata de un contrato de compraventa interna y un contrato de arrendamiento financiero internacional, en principio podría parecer que el carácter nacional de la compraventa no afecta en nada al carácter internacional del segundo contrato<sup>1527</sup>. Efectivamente esto sería así, si se tiene en cuenta sólo la tesis del elemento internacional, pero en este caso en concreto se debería seguir la tesis del efecto internacional, pues se trata de aeronaves adquiridas por la sociedad de *leasing*, que

---

<sup>1526</sup> Un litigio derivado de un contrato que no sea objetivamente internacional, también puede ser subjetivamente internacional por la cláusula de elección de ley.

<sup>1527</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 99.

posteriormente va a arrendar en régimen de arrendamiento financiero a las aerolíneas extranjeras, con lo cual el contrato de compraventa va a tener repercusión en el comercio internacional<sup>1528</sup>.

Ahora bien, el planteamiento es distinto, si el que es internacional es el contrato de compraventa de aeronaves civiles, en cuyo caso, va a ser muy difícil en la práctica que el contrato de arrendamiento financiero sea un contrato interno, en base a la tesis del elemento extranjero. Pero en el hipotético caso que así fuese, el contrato de arrendamiento financiero debería ser considerado internacional, aunque pueda parecer que no existe ningún elemento extranjero, porque se trata de contratos que están vinculados o interrelacionados<sup>1529</sup>. De manera que el contrato de arrendamiento financiero es posible, siempre y cuando haya una compraventa de aeronaves previa al fabricante de aeronaves por parte de la empresa de *leasing*, y si esta es internacional, el contrato de arrendamiento financiero posterior de dicha aeronave debe ser considerado internacional, aunque no exista en teoría ningún elemento internacional. En este sentido, aunque pueda parecer que un contrato de arrendamiento financiero no presenta ningún elemento extranjero, la oponibilidad a terceros puede hacerlo internacional<sup>1530</sup>. Al igual que como ya se ha dicho un contrato de arrendamiento financiero que sea objetivamente interno, puede ser un contrato subjetivamente internacional, por la elección de las partes de someter sus controversias a un tribunal extranjero<sup>1531</sup>.

**497.** Al estudiar la compraventa internacional de aeronaves, ya se explicó que existe una norma material especial como es la Convención de Viena de 1980, que aunque no se aplica a las aeronaves, establece su propio presupuesto de aplicabilidad directa en virtud del cual un contrato de compraventa de mercaderías es internacional y se aplica por tanto dicha norma, cuando las partes en el contrato tienen sus establecimientos permanentes en Estados parte de la Convención distintos<sup>1532</sup>. Además, establece un presupuesto de aplicabilidad indirecta, en virtud del cual se aplicará la Convención de Viena cuando las normas de conflicto en materia de contratos designen como ley aplicable la ley de un Estado parte de la Convención<sup>1533</sup>.

---

<sup>1528</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 100.

<sup>1529</sup> A favor *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 184. En contra de esta opinión- aunque se refiere a los contratos de compraventa y de arrendamiento financiero de cualquier tipo de bien- *vid.* P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 101-103.

<sup>1530</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 111.

<sup>1531</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 121-122.

<sup>1532</sup> Art. 1.1.a Convención de Viena de 1980.

<sup>1533</sup> Art. 1.1.b Convención de Viena de 1980.

Pues bien de forma similar en materia de arrendamiento financiero, la Convención de Unidroit de 1988, señala su propio presupuesto de aplicabilidad<sup>1534</sup>. Así, la Convención se aplicará cuando arrendador y arrendatario tengan sus establecimientos en Estados diferentes<sup>1535</sup>. Pero además se exige además del requisito anterior, que está en la misma línea de la Convención de Viena de 1980, es necesario que se cumplan una de estas dos condiciones: que los Estados de establecimiento del arrendador, arrendatario y fabricante o proveedor sean Estados contratantes; o que tanto el contrato de compraventa como el de arrendamiento financiero se rijan por la ley de un Estado contratante<sup>1536</sup>.

## 2. Competencia judicial internacional

**498.** En primer lugar, en materia de competencia judicial internacional se analizará el Reglamento 1215/2012 cuando se cumplan sus ámbitos de aplicación. Y a continuación las normas de producción interna en cuanto a competencia judicial internacional.

### A. Normativa europea: Reglamento 1215/2012

**499.** A continuación, se estudiarán los foros de los que disponen las partes en caso de litigio en relación con los contratos de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles.

#### a) Ámbitos de aplicación

**500.** En cuanto a los ámbitos de aplicación del Reglamento 1215/2012, son analizados en el capítulo III sobre compraventa internacional de aeronaves civiles en el epígrafe II.1.B.

#### b) Foros de competencia judicial internacional

---

<sup>1534</sup> Aunque España no es parte de dicha Convención, se estudiará brevemente porque es sobre arrendamiento financiero. Se debe mencionar que Estados Unidos tampoco lo ha ratificado, y de los diez países que lo han ratificado sólo Francia e Italia son de la Unión Europea.

<sup>1535</sup> Art. 3 Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional (UNIDROIT, *Conférence diplomatique pour l'adoption de projets de conventions d'UNIDROIT sur l'affacturage international et sur le crédit-bail international*, Acts, Vol. I, Roma 1991, p. 334).

<sup>1536</sup> En cuanto a esta segunda condición, podrían pensarse como ocurre con el presupuesto de aplicabilidad indirecta de la Convención de Viena de 1980, que es necesario la intervención de la norma de conflicto que nos remita a la ley de un Estado contratante. Sin embargo, la Convención de Ottawa no especifica claramente la intermediación de la norma de conflicto, sólo señala que el contrato de compraventa y el de *leasing* se rijan por la ley de un Estado contratante (P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 104-105).

**501.** Los tribunales de los Estados miembros a los que las partes pueden acudir en caso de un litigio derivado de un contrato de arrendamiento financiero sobre aeronaves civiles son: a los que se someten de forma expresa o tácita, o bien porque es el foro del domicilio del demandado o por que se corresponde con el foro especial en materia contractual.

a') *Foro de la sumisión expresa*

**502.** En virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012, en el contrato de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles, las partes pueden incluir en el mismo una cláusula eligiendo el tribunal de un Estado miembro ante el que plantear sus controversias. Eso sí, la sumisión expresa a los tribunales de un Estado miembro tiene que cumplir con una serie de requisitos para que sea válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012 y que son: que se haga a favor de un Estado miembro, que haya un auténtico acuerdo de sumisión, es decir que sea válido tanto formal como materialmente y que se haga en relación con un contrato de arrendamiento financiero. En este sentido, aunque el contrato de compraventa entre el fabricante y sociedad de *leasing*, y el de arrendamiento financiero entre sociedad de *leasing* y aerolínea son contratos en cadena, la cláusula de sumisión inserta en el contrato de compraventa no afecta en nada al contrato de arrendamiento financiero, que dispondrá de su propia cláusula de sumisión a favor de unos tribunales concretos, que pueden ser distintos a los elegidos en el pacto de elección de tribunal incluido en el contrato de compraventa internacional de aeronaves.

El art. 25 del Reglamento 1215/2012 señala que el pacto de sumisión no puede ser contrario a los arts. 15, 19 y 23 del Reglamento, ni excluya la competencia de los tribunales exclusivamente competentes en virtud del art. 24 del Reglamento 1215/2012. Pero el pacto de sumisión expresa que se incluye en un contrato internacional de arrendamiento financiero de aeronaves ya cumple esta condición, porque la materia del contrato no es objeto de un foro exclusivo; ni se trata de un pacto inserto en un contrato que vincula a una parte débil como ocurre con los contratos de seguros, consumidores o de trabajo; y tampoco está vinculado con ningún *trust*.

Para que el pacto de sumisión a favor de un Estado miembro sea válido, no es necesario que las partes estén domiciliadas en ningún Estado miembro. Por lo tanto, los pactos de elección de tribunal a favor de un Estado miembro cuando las partes están domiciliadas en terceros Estados son perfectamente válidos.

Pero se debe recordar que el pacto de sumisión expresa es válido en la medida en que se atribuye competencia a los tribunales de un Estado que no tenía competencia en base a los foros del Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* una cláusula de sumisión inserta en un contrato de arrendamiento

financiero a favor de los tribunales de Berlín, será válida siempre y cuando la compañía demandada no esté domiciliada en Alemania, por lo que no será válida en el caso de que la sociedad de *leasing* ILFC demandara a Lufthansa, con sede en Colonia (Alemania), por incumplimiento del pago de las cuotas correspondientes al contrato de arrendamiento financiero que ambas han firmado<sup>1537</sup>.

Por último, antes de analizar las características formales de los pactos de sumisión, se debe recordar que será válido en cuanto al fondo dicho pacto incluido en un contrato de arrendamiento financiero, siempre que no sea nulo de pleno derecho en virtud de las normas de conflicto del Estado cuyo tribunal ha sido elegido<sup>1538</sup>.

**503.** Por lo que respecta a las formas que establece el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012 para que los pactos de sumisión sean válidos, cuando éstos se insertan en contratos de arrendamiento financiero de grandes aeronaves civiles suelen adoptar la forma escrita. Como son contratos de un gran valor económico, en el que las negociaciones se realizan durante años, lo habitual es que se establezca por escrito los tribunales ante los que litigar. En este sentido, aunque es una forma válida bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012 aquella que se realiza por fax o por medios electrónicos siempre que produzcan un registro duradero, esta no es la forma en que se realizan los pactos de sumisión en este tipo de contratos<sup>1539</sup>. En dichas operaciones los abogados de ambas partes se reúnen con frecuencia hasta alcanzar un acuerdo que satisfaga a ambas partes.

El lenguaje utilizado para realizar el pacto de sumisión debe ser claro, en una lengua conocida por ambas partes y debe utilizarse el lenguaje del contrato. En este sentido, en todos los contratos relativos a aeronaves, ya sea el de arrendamiento financiero, los grupos de contratos que conforman una operación de *leasing* o los contratos de arrendamiento operativo, se realizan en inglés. Como consecuencia de la complejidad de la aeronave, quienes realizan este tipo de contratos son profesionales especializados en el sector aeronáutico, y en muchas ocasiones grandes despachos de abogados.

**504.** Aunque las partes tienen la posibilidad de elegir los tribunales de varios Estados miembros, cuando se trata de un contrato de arrendamiento financiero en la cláusula de sumisión se

---

<sup>1537</sup> Sin embargo, en la práctica, como ILFC es una sociedad de *leasing* de gran importancia, probablemente el pacto de sumisión se haga a favor de los tribunales de la sede o domicilio de ILFC, no de la aerolínea, con menor poder de negociación que la sociedad de *leasing*.

<sup>1538</sup> Como ya se dijo al estudiar la sumisión en el marco del contrato de compraventa, si las partes eligen los tribunales españoles, será la ley que rige el contrato en virtud del Reglamento Roma, la que establezca la nulidad de la cláusula de sumisión. Sin embargo, si eligen a los tribunales franceses, estos deben decidir según los datos del caso si el acuerdo es válido, sin necesidad de acudir a ninguna ley concreta. Pero en lo que respecta a la capacidad de las partes, ésta quedará regulada por la norma de conflicto del Estado del foro.

<sup>1539</sup> Es más para que sea válido dicho pacto de sumisión no es necesario que exista ni firma electrónica, ni escrita.

suele atribuir la competencia a los tribunales de un sólo Estado miembro. Como suelen ser contratos de un gran valor económico, se pretende que con dicha cláusula sea fácil determinar el tribunal competente y no tener que litigar para determinar el tribunal competente para que dirima el fondo del asunto. Por esta misma razón, la cláusula de sumisión va a ser lo más clara posible, de manera que el concreto tribunal va a ser designado directamente, sin tener que ser deducido de las intenciones y del contrato entre las partes<sup>1540</sup>.

**505.** Además, las cláusulas de sumisión pueden afectar a litigios pasados, presentes o futuros, aunque el que pueda afectar a litigios pasados, no deja de ser un tema bastante problemático.

Se debe tener en cuenta que las partes pueden acordar que la competencia de los tribunales en dicho pacto realizado de acuerdo con el art. 25 del Reglamento 1215/2012, sea exclusiva o no exclusiva. Pero si no se dice nada se entiende que dicha competencia es exclusiva<sup>1541</sup>.

La elección de la ley de un Estado como ley aplicable al contrato no implica que se haya elegido como tribunal competente al Estado cuya ley ha sido elegida para regular el contrato. Pero tampoco implica una elección tácita. Sin embargo, sí que se considera que con un pacto de sumisión a favor de los tribunales de un Estado se esté eligiendo la ley aplicable al contrato de arrendamiento financiero. Esto podría ser considerado de esta forma, si se trata de un pacto en el que se acuerda competencia exclusiva a favor de unos tribunales y no existe un pacto en contra respecto al derecho aplicable<sup>1542</sup>.

**506.** La sumisión expresa afecta exclusivamente a la relación jurídica y a las diferencias concretas pactadas por ambas partes. En relación con este último punto, se debe tener en cuenta que el alcance del acuerdo de jurisdicción depende de la intención de las partes que debe reflejarse en la cláusula de sumisión, de manera que establezca qué tipo de reclamaciones contractuales cubre o no cubre. Así que en general, el pacto de sumisión afecta a litigios de naturaleza contractual, si bien determinadas reclamaciones extracontractuales relacionadas con el contrato de arrendamiento financiero, estarán cubiertas por el acuerdo de sumisión, dependiendo de la redacción del acuerdo y de su interpretación<sup>1543</sup>.

---

<sup>1540</sup> STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, Rec. 2000, p. I-09337. En dicha sentencia se establecía que una cláusula de sumisión a favor de los tribunales del lugar de establecimiento del transportista era válida, aunque no designase directamente el tribunal competente.

<sup>1541</sup> Por otro lado, en los contratos realizados bajo el derecho de un Estado que rige el *Common Law*, lo habitual es que se pacte que el acuerdo a favor de un Estado miembro no tenga carácter exclusivo.

<sup>1542</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 461.

<sup>1543</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 505.



En este sentido, la cláusula de sumisión incluida en un contrato principal, en este caso el de arrendamiento financiero, no afecta a los contratos accesorios, que pueden tener su propia cláusula de sumisión, como se verá al tratar los grupos de contratos en relación con la operación de *leasing*. De la misma manera que dicha cláusula de sumisión no afecta al contrato de compraventa previo entre el fabricante y la sociedad de *leasing*, que también puede tener su propia una cláusula de sumisión. Así que en principio, el acuerdo de sumisión expresa sólo produce efectos entre las partes que los firman y no frente a terceros. Pero puede tener efectos hacia terceras personas, que pueden estar vinculadas por el acuerdo de sumisión aunque no formen parte de él, o que no hayan realizado un consentimiento expreso del acuerdo de sumisión<sup>1544</sup>. Este es el caso de la cesión de créditos o la subrogación.

Sin embargo, como se trata de un contrato de arrendamiento financiero, nos centraremos en la subrogación del arrendatario en la posición de la sociedad de *leasing* en sus relaciones con el fabricante, cuando el arrendatario ejercita una acción directa contra el fabricante. En cuyo caso, es la cláusula de sumisión inserta en el contrato de compraventa de aeronaves entre el fabricante y la sociedad de *leasing* la que vincula a ambas partes y al arrendatario cuando se subroga en la posición de la sociedad de *leasing* para ejercitar una reclamación contra el fabricante<sup>1545</sup>.

Pero para que el acuerdo de sumisión inserto en el contrato de compraventa de aeronaves vinculado al contrato de arrendamiento financiero, se pueda extender a la tercera parte que entra en la relación contractual, el arrendatario, sucediendo tanto en derechos y obligaciones a la anterior parte contratante, es necesario que la cesión sea válida de acuerdo con la ley aplicable al contrato de compraventa de aeronaves civiles<sup>1546</sup>. Los requisitos de forma recogidos en el art. 25.1 y 25.2 del Reglamento 1215/2012 tienen que ser cumplidos sólo por el acuerdo de sumisión original. Se debe tener en cuenta que no es posible transmitir el contrato o las obligaciones sin la cláusula de sumisión expresa. Y no se transmitirá la cláusula si el tercero logra demostrar que no tenía conocimiento de la cláusula y que no la había aceptado<sup>1547</sup>.

---

<sup>1544</sup> Así de conformidad con el art. 8.2 del Reglamento 1215/2012, si una parte intenta añadir a una parte en el proceso, cuando las partes han concluido un acuerdo válido de jurisdicción, posteriormente a efectos de los procedimientos que se planteen, la parte que se ha sumado estará vinculada por el acuerdo que existía entre las partes que iniciaron el proceso original. Pero cuando un demandante interpone una demanda contra varios demandados en el mismo proceso, un pacto de sumisión puede ser invocado por y contra el demandado con el que se ha concluido el pacto de sumisión. Aunque éste no puede ser alegado por y contra el resto de demandados con los que no se ha firmado dicha cláusula atributiva de competencia.

<sup>1545</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 127.

<sup>1546</sup> En este sentido, no se trata de la transmisibilidad de una cláusula, sino de derechos contractuales (P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 127-128).

<sup>1547</sup> Si el tribunal de un Estado miembro comprueba que se cumplen estos requisitos, debe considerarse que el tercero prestó su consentimiento respecto de la cláusula atributiva de competencia y no es necesario que lo compruebe específicamente (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 239).

**507.** La sumisión realizada a favor de terceros Estados o de tribunales arbitrales no es válida bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012. Como no se regula en el Reglamento 1215/2012, han surgido distintas tesis al respecto.

Si bien, se va a mencionar sólo la tesis mayoritaria conocida como “tesis de la relevancia de la sumisión” en virtud de la que la sumisión en favor de tribunales de terceros Estados o de árbitros produce efectos jurídicos propios, de prórroga, siempre que se ajuste a las normas de competencia judicial internacional de producción interna del Estado miembro en cuestión<sup>1548</sup>.

Ahora bien serán las normas de producción interna del Estado del foro las que establezcan los efectos de la *derogatio fori*.

b') *Foro de la sumisión tácita*

**508.** El funcionamiento de la sumisión tácita, analizado para los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es el mismo que para los contratos de arrendamiento financiero sobre aeronaves. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.b).

c') *Foro del domicilio del demandado*

**509.** De la misma manera el foro del domicilio del demandado estudiado en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es igualmente de aplicación para los contratos de arrendamiento financiero sobre aeronaves. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.c).

d') *Foro especial en materia contractual*

**510.** Las partes en un litigio derivado de un contrato de arrendamiento financiero pueden acudir también al foro especial en materia contractual recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

Este foro es alternativo al foro del domicilio del demandado. Lo cual quiere decir que si no existe acuerdo de sumisión, el demandante puede elegir entre accionar contra el demandado en el Estado miembro en el que esté domiciliado, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012; o bien

---

<sup>1548</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, p. 240.

ante los tribunales del Estado miembro en virtud del foro especial por razón de la materia, recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

**511.** Para que sea de aplicación el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, tiene que tratarse de un litigio en materia contractual, el cual comprende los litigios derivados de un compromiso libremente asumido por una parte frente a la otra<sup>1549</sup>. Esta noción es amplia, de manera que el litigio puede referirse a una materia contractual aunque el contrato no se haya celebrado formalmente, incluso también sería válido si no existiese un contrato.

En cuanto a las aeronaves civiles, lo habitual que se haya celebrado por escrito el contrato de arrendamiento financiero referente a ellas. Esto es consecuencia de que la aeronave es un bien con una elevada especialización, por lo que se trata de contratos muy complejos con un elevado número de cláusulas, en los que las especificaciones técnicas ocupan un lugar relevante dentro del contrato<sup>1550</sup>. Así pues, los litigios que surjan entorno a ellos serán considerados materia contractual, siendo posible la aplicación del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

Sin embargo, se debe aclarar que la calificación como contractual de la materia del litigio no prejuzga la solución que finalmente se otorgue al caso cuando se decida sobre el Derecho aplicable al mismo, ya que puede ser considerada una materia extracontractual. En cuyo caso, les serán de aplicación las normas relativas a las obligaciones extracontractuales.

Además, no se debe olvidar que es un foro que atribuye competencia judicial internacional y territorial<sup>1551</sup>.

**512.** El foro especial en materia contractual establece que si se trata de un contrato de compraventa o de prestación de servicios y se ha pactado el lugar de entrega o de prestación del servicio en un Estado miembro, serán competentes los tribunales de dicho Estado, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Si no fuese de aplicación dicho precepto para un litigio derivado del contrato de arrendamiento financiero, entonces se acudirá al lugar de cumplimiento de la

---

<sup>1549</sup> STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, *Rec.* 1983, p. 00987, apartados 11-15; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, *Rec.* 1992, p. I-03967, apartado 15; STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtungskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, *Rec.* 1998, p. I-06511, apartado 17; STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, *Rec.* 2002, p. I-07357, apartados 23, 24 y 27; STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, *Rec.* 2004, p. I-01543, apartado 24; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481, apartados 50-51.

<sup>1550</sup> Los contratos de arrendamiento financiero internacional de aeronaves, al igual que sucede con el resto de contratos mencionados sobre la aeronave son de gran tamaño, en cuanto a número de hojas.

<sup>1551</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.

obligación litigiosa incumplida de dicho contrato, para averiguar si existe algún tribunal de un Estado miembro competente, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012.

**513. Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de prestación del servicio (art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012).** Para saber si en caso de litigio sobre un contrato de arrendamiento financiero sobre aeronaves civiles, se puede acudir al tribunal del Estado de lugar de prestación del servicio, habrá que determinar primero si éste puede ser calificado como un contrato de prestación de servicios.

En este sentido, el concepto de prestación de servicios que establece el Reglamento 1215/2012 es un concepto amplio, por lo que comprende los contratos que generan tanto obligación de medios como de resultados<sup>1552</sup>. Por lo tanto, en principio el contrato de arrendamiento financiero o *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles debería ser considerado un contrato de prestación de servicios<sup>1553</sup>.

Como en Derecho comparado se le considera un contrato complejo, habría que incluirlos dentro de los contratos complejos según los criterios del Reglamento 1215/2012, que son aquellos que comportan prestación del servicio y transmisión de la propiedad sobre las cosas al mismo tiempo. En cuyo caso, habrá que realizar una calificación del contrato de acuerdo con la finalidad del contrato, sin tener en cuenta cuál es la obligación principal del contrato<sup>1554</sup>. Pues bien, en el caso del contrato de arrendamiento financiero con opción de compra, se unen la cesión de uso con la transmisión de la propiedad si se ejercita la opción de compra, pero en cualquier caso el fin del contrato es la financiación realizada por la sociedad de *leasing*. Por lo tanto, en dicho contrato la finalidad del contrato no es la transmisión de la propiedad de la aeronave, sino la prestación del servicio de financiación. Así pues, debe ser el contrato de arrendamiento con opción de compra debe ser considerado un contrato de prestación de servicios, y evidentemente también si en dicho contrato no existe opción de compra con más razón.

**514.** Una vez que se ha considerado que el contrato de arrendamiento financiero es un contrato de prestación de servicios, habrá que comprobar si se ha pactado en dicho contrato el lugar de entrega de la aeronave, pues es donde se considerada realizada la prestación el servicio. Lo más habitual es que la entrega se pacte en dicho contrato, pero en cualquier caso quien deberá realizar la

---

<sup>1552</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 731.

<sup>1553</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 732.

<sup>1554</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (DIRS.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 733.

entrega es el fabricante y no la sociedad de *leasing*. Y como se ha comentado la entrega normalmente se produce en las instalaciones del fabricante, pero en cualquier caso el lugar de entrega debe pactarse en el contrato de arrendamiento financiero.

Aunque no es el caso, señalar brevemente que si hubiera múltiples lugares de prestación del servicio en varios Estados, el tribunal competente sería el del Estado donde se produce la prestación principal del servicio<sup>1555</sup>. Ahora bien si éste no es posible determinarse, en la sentencia *Wood Floor Solutions Andreas Domberger GmbH c. Silva Trade SA*, el TJUE en referencia a un contrato de agencia señaló que para determinar el lugar de entrega principal, debe atenderse en primer lugar a criterios fácticos: si puede extraerse de las cláusulas del contrato y si no es posible su determinación, habrá que acudir al lugar donde se ha desarrollado el servicio de manera preponderante<sup>1556</sup>. Y si de todos modos, en relación a dicho contrato de agencia, no se pudiera lograr averiguar el lugar de entrega principal, habrá que acudir al lugar del domicilio del prestador del servicio, siendo éste el criterio del prestador característico<sup>1557</sup>. Para otros contratos distintos al de agencia, el TJUE ha establecido soluciones distintas, pero que en cualquier caso llevan a una aplicación expansiva de dicho precepto, procurando mantener su efecto útil<sup>1558</sup>.

**515. Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida (art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012).** No será de aplicación la solución directa contemplada en el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 cuando se de una de estas tres condiciones: que no exista un pacto en el contrato de lugar de entrega, que es donde se considerado realizado el servicio en los contratos de arrendamiento financiero; que exista un pacto en contrario entre las partes; o que el lugar pactado de entrega de la aeronave o aeronaves se encuentre en un Estado no miembro.

En tal caso, habrá que acudir a lo dispuesto en el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, que a su vez nos remite al art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, el cual establece que será competente el tribunal del Estado miembro correspondiente al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa

---

<sup>1555</sup> STJUE 11 marzo 2010, *Wood Floor Solutions Andreas Domberger GmbH c. Silva Trade SA*, C-19/09, Rec. 2010, p. I-02121, apartados 33, 38 y 39.

<sup>1556</sup> STJUE 11 marzo 2010, *Wood Floor Solutions Andreas Domberger GmbH c. Silva Trade SA*, C-19/09, Rec. 2010, p. I-02121, apartados 41 y 42; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 733.

<sup>1557</sup> STJUE 11 marzo 2010, *Wood Floor Solutions Andreas Domberger GmbH c. Silva Trade SA*, C-19/09, Rec. 2010, p. I-02121, apartado 43; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 733.

<sup>1558</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 733-734.

incumplida, que es la obligación que sirve a la demanda<sup>1559</sup>. Pues bien, la obligación que sirve de base a la demanda u obligación incumplida puede ser la entrega de la aeronave o aeronaves, pero también puede ser el pago por el arrendamiento de la aeronave o aeronaves.

**516.** Para concretar el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, la jurisprudencia del TJUE ha seguido la senda ya empezada por la sentencia del caso *Tessili*, en la que se establece que se debe acudir a la Ley aplicable al contrato, la cual se determinará con arreglo a las normas de conflicto del país cuyos tribunales conocen del asunto<sup>1560</sup>. En consecuencia será la ley aplicable al contrato en virtud del Reglamento Roma I el que establezca el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida<sup>1561</sup>.

Por tanto, será la ley nacional a la que remite dicho instrumento quien establezca si dicho lugar de cumplimiento es el domicilio del acreedor, del deudor, etc... Pues bien, el tribunal de ese Estado miembro designado indirectamente será el competente por el foro especial para conocer del litigio derivado de un contrato de arrendamiento financiero.

### 3. Ley aplicable

#### A. Reglamento Roma I

**517.** Como ya se señaló en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, cada contrato dispone de su propia Ley reguladora. De manera que el Reglamento Roma I adopta un concepto propio y autónomo para definir qué se entiende por contrato: “acuerdo entre dos o más partes dirigido a constituir, modificar o extinguir un vínculo jurídico de contenido patrimonial o económico entre las mismas”<sup>1562</sup>. Por lo tanto, existe un contrato para el Reglamento

---

<sup>1559</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, Rec. 1976, p. 01473.

<sup>1560</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, Rec. 1976, p. 01473; STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, Rec. 1976, p. 01497; STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, Rec. 1994, p. 02913; STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, Rec. 1999, p. I-06307; STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, C-420/97, Rec. 1999, p. I-06747; STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, Rec. 2002, p. I-01699; STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, Rec. 2009, p. I-03327.

<sup>1561</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 134; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 736-737.

<sup>1562</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 772.

Roma I cuando exista un vínculo entre las partes que forman parte del contrato y a la vez, una correspondencia entre las prestaciones percibidas.

Estas dos condiciones se cumplían en el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, puesto que en dicho contrato el vínculo que se crea entre ambas partes es voluntario y además existe un equilibrio contractual. Sin embargo, este último requisito no es tan evidente cuando se trata de un contrato de “*leasing*”, ya que no se trata de un contrato materialmente típico como la compraventa, sino que estaríamos ante un contrato materialmente atípico, como se señaló al abordar la calificación de dichos contratos, pues no responden a un esquema legalmente preconfigurado<sup>1563</sup>.

Como el contrato de *leasing* es un contrato nacido de la práctica jurisprudencial norteamericana para satisfacer las necesidades del comercio internacional, no estaría dentro de los contratos materialmente típicos como es el caso de la compraventa. Ahora bien, debe distinguirse dentro de los contratos atípicos dos tipos de contratos: los contratos atípicos mixtos y los contratos atípicos propios del comercio internacional. Los contratos materialmente atípicos mixtos son aquellos contratos formados por elementos de contratos típicos distintos. En cuanto a los contratos materialmente atípicos propios del escenario internacional son aquéllos que se crean “*ex novo*” para la contratación internacional, pero no existen en la legislación interna de los Estados. Pues bien, el contrato de *leasing* o arrendamiento financiero estaría dentro de los contratos atípicos mixtos.

En cualquier caso, el Reglamento Roma I es de aplicación a todos los contratos internacionales, ya sean materialmente típicos o atípicos, es decir, estén contemplados o no en el Derecho sustantivo estatal que regule estos contratos. Efectivamente, el art. 4.2 del Reglamento Roma I, regula los contratos conflictualmente mixtos o complejos, de manera que está admitiendo la existencia de un único contrato, cuando los elementos del mismo corresponden a varios tipos de contratos diferentes y dentro de este grupo de contratos conflictualmente mixtos o complejos podrían estar los contratos de *leasing*<sup>1564</sup>. Otra posibilidad es que el contrato de *leasing* sea catalogado como un contrato de prestación de servicios, si se tiene en cuenta la amplitud del concepto de prestación de servicios que se recoge en el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I. La clasificación en uno u otro tipo contractual va a depender de cada contrato de *leasing*. Se trataría de un análisis de caso por caso, para determinar en qué categoría contractual incluir al contrato de *leasing*, a los efectos de determinar la ley aplicable, en virtud del Reglamento Roma I. Si bien, en este análisis nos centraremos en el contrato

---

<sup>1563</sup> Las partes diseñan el contrato como estiman conveniente.

<sup>1564</sup> En el Reglamento Roma I no existen contratos completamente atípicos, puesto que siempre existe una norma de conflicto que designe la ley aplicable a cualquier contrato internacional *Vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 768-770.

de *leasing*, como contrato de arrendamiento financiero, tal y como se entiende en el Derecho continental<sup>1565</sup>.

**518.** A continuación, se pasa a explicar cuál será la ley aplicable al contrato de *leasing*. En primer lugar, las partes pueden elegir la ley aplicable al contrato, que prevalece sobre el resto de puntos de conexión (art. 3 del Reglamento Roma I). En segundo lugar, siempre que no haya una elección válida, en función del contrato de *leasing* específico de que se trate, le será de aplicación un precepto del Reglamento Roma I (arts. 4.1, 4.2 y 4.4 del Reglamento Roma I). Y por supuesto, acudir a la cláusula de excepción siempre es una posibilidad con la que cuentan las partes (art. 4.3 del Reglamento Roma I), pero que será tratada brevemente, pues ya se ha explicado de forma extensa al abordar los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

a) Elección de ley

**519.** Como ya estudió de manera detallada en el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, mencionar brevemente que para que la elección de ley sea válida es necesario que dicha elección sea clara y cierta, que la ley elegida sea una ley estatal y que se trate de un pacto válido. El que la elección de ley sea clara y cierta implica que dicha elección de ley debe realizarse de manera expresa o tácita.

Es posible que en los contratos de arrendamiento operativo de grandes aeronaves civiles, las partes no elijan la ley aplicable al contrato. Si bien pueden realizarlo por escrito o de cualquier otra forma de las detalladas en el capítulo III.

Tampoco es probable que en los contratos de arrendamiento financiero recurran al *depeçage*, puesto que ya es bastante complejo dicho contrato, como para que además cada parte esté regulada por la ley de un Estado distinto. En la misma línea, tampoco es muy factible que recurran a las cláusulas flotantes para la elección de la ley aplicable al contrato.

Por último, siguiendo con el mismo razonamiento, la elección de ley se realizará con toda probabilidad en el momento de la firma del contrato, aunque el art. 3.2 del Reglamento Roma I ofrece la posibilidad de realizarlo en cualquier momento.

b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley

---

<sup>1565</sup> En cuanto al *leasing* de aeronaves más próximo al derecho anglosajón, se hará alguna puntualización. Pues no hay que olvidar que en este epígrafe se abordan los contratos de arrendamiento financiero.



**520.** Si en virtud del art. 3 del Reglamento Roma I, las partes no eligen una ley válida para que rija su contrato, el art. 4 del Reglamento Roma I señala la ley aplicable al contrato. Este precepto contempla una serie de puntos de conexión, que nos llevarán a la ley aplicable de un Estado en función de que el contrato de arrendamiento financiero cumpla con uno de los criterios. Si se cumple el primer criterio, no se pasa al siguiente punto de conexión.

Como ya se ha mencionado, si el contrato de arrendamiento financiero en cuestión se incluyera dentro de los contratos de prestación de servicios, la ley aplicable en virtud del art. 4.1.b) sería la de la residencia habitual del arrendador financiero o sociedad de *leasing*. Pero si el contrato de *leasing* por su complejidad no pudiera ser considerado un contrato de prestación de servicios, entonces en virtud del art. 4.2 del Reglamento la ley aplicable, será la de la residencia habitual del prestador característico, que en la mayoría de los casos nos llevará también a la ley de la residencia habitual de la sociedad de *leasing*. Se va a explicar brevemente la cláusula de cierre, del art. 4.4 del Reglamento Roma I, aunque su aplicación a los contratos de arrendamiento financiero va a ser bastante remota.

a') *Los ocho tipos de contratos: El contrato de prestación de servicios*

**521.** Los contratos de *leasing* en general no responden a un esquema legalmente preconfigurado, pero en el caso del contrato de arrendamiento financiero en Derecho español se trata de una cesión de uso junto con una opción de compra, aunque dicha opción de compra no es obligatoria en otros ordenamientos. De manera que en muchas ocasiones las partes diseñan el contrato de *leasing*, como estiman conveniente.

Para poder determinar si el contrato de *leasing* podría ser calificado como uno de los ocho contratos, en concreto el de prestación de servicios, se va a definir el concepto “prestación de servicios” que recoge el Reglamento Roma I.

**522. Concepto de prestación de servicios.** Es un concepto autónomo, propio del Reglamento 1215/2012, que coincide con el del Reglamento Roma I<sup>1566</sup>.

Dicho concepto es bastante amplio, para así evitar discusiones innecesarias sobre cuál es la prestación característica del contrato<sup>1567</sup>. Por lo tanto, no debe identificarse el contrato de prestación de servicios con el contrato de arrendamiento de servicios.

---

<sup>1566</sup> P. BERLIOZ, “La notion de fourniture de services au sens de l'article 5-1 b) du règlement Bruxelles I”, *JDI Clunet*, 2008, pp. 675-717.

La noción de contrato de prestación de servicios empleada por el art. 5.1 del Reglamento 1215/2012, que es de donde se extrae el concepto, se puede definir como una noción económica del mismo, no jurídica<sup>1568</sup>. Atendiendo a criterios económicos, el contrato de prestación de servicios puede ser definido como “*el contrato que tiene como objetivo principal la prestación de una actividad que consiste en la realización de conductas positivas de dar, hacer o no hacer una cosa, a título oneroso, gratuito o lucrativo, y no en transmitir la propiedad de una cosa o en ceder facultades dominicales*”<sup>1569</sup>. Además, la remuneración que percibe el prestador del servicio no tiene por qué ser obligatoriamente una cantidad dineraria<sup>1570</sup>.

Evidentemente si estos contratos de arrendamiento financiero responden a un esquema simple de intercambio de servicio por dinero, la prestación característica será la prestación de servicio, es decir, la cesión de uso realizada por la empresa de *leasing*<sup>1571</sup>. De manera que es de aplicación el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, que nos lleva a ley de la administración central de la empresa de *leasing*.

**523.** Sin embargo, el contrato de *leasing* formaría parte de los denominados contratos complejos, como son los contratos sobre servicios de consultoría o los de préstamo, que comportan prestación de servicios y transmisión de propiedad de la cosa al mismo tiempo. En cuyo caso, se debe realizar una calificación según la finalidad del contrato, sin tener en cuenta cuál es la obligación principal del contrato<sup>1572</sup>. Así que si la finalidad económica del contrato es la prestación del servicio y no la transmisión de la propiedad de la aeronave, el contrato de *leasing* internacional de aeronaves será calificado como un contrato de prestación de servicios. Pero si la finalidad económica del contrato es la transmisión de la propiedad de una aeronave, el contrato de *leasing* internacional de aeronaves no será una prestación de servicios.

Por lo tanto, habrá que determinar la finalidad económica del contrato de arrendamiento financiero, si entendemos éste como una cesión de uso y disfrute de la aeronave por parte de la sociedad de *leasing* a favor del arrendatario, en la que dicho arrendatario tiene además la opción de

---

<sup>1567</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 819.

<sup>1568</sup> J.-M. JACQUET, “Nota a Sents. Cour Cass. Francia de 23 enero 2007, 27 marzo 2007, 14 noviembre 2007, 5 marzo 2008”, *JDI Clunet*, 2008, pp. 521-531.

<sup>1569</sup> P. BERLIOZ, “La notion de fourniture de services au sens de l'article 5-1 b) du règlement Bruxelles I”, *JDI Clunet*, 2008, pp. 675-717 ; STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327, apartados 29-32; Conclusiones Abogado General, de 27 enero 2009, apartados 57-58.

<sup>1570</sup> STJUE 19 diciembre 2013, *Corman-Collins SA c. La Maison du Whisky SA*, C-9/12, *Rec.* 2013, p. I-00000, apartado 39.

<sup>1571</sup> La definición del concepto de prestación característica, se realiza a continuación al tratar los contratos mixtos o complejos.

<sup>1572</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 820.

comprar la aeronave. Pues bien, al existir en dicho contrato la opción de compra podría configurar la operación de *leasing* en su conjunto (contrato de compraventa más contrato de *leasing*) como una relación similar a una venta a plazos entre el fabricante y el arrendatario con una garantía a favor de la sociedad de *leasing*<sup>1573</sup>. En cuyo caso, la relación entre la sociedad de *leasing* y el arrendatario podría no corresponderse exactamente con una cesión de uso por parte de la sociedad de *leasing*, sino como una financiación que otorga la sociedad de *leasing* a cambio de la retención de la propiedad de la aeronave en garantía del pago de dicha financiación. Pero en este supuesto, la propia financiación otorgada por la sociedad de *leasing* sigue siendo la finalidad del contrato y no la del arrendatario que le permite realizar sobre su posesión una reserva de propiedad formal a favor de la sociedad de *leasing*<sup>1574</sup>. Por lo tanto, la sociedad de *leasing* presta un servicio a la aerolínea arrendataria al financiar, a través de dicho contrato de *leasing*, el uso, la explotación, el disfrute y en su caso, la compra de la aeronave<sup>1575</sup>.

En resumen, el contrato de arrendamiento financiero como ha sido definido es un contrato de prestación de servicios a los efectos del art. 4 del Reglamento Roma I, ya que es un contrato de financiación, al igual que lo son el contrato de préstamo y otros contratos de financiación<sup>1576</sup>. Por lo tanto, la ley aplicable al contrato de arrendamiento financiero sobre aeronaves civiles será la ley de la administración central de la sociedad de *leasing*, que bien puede ser la sede central de GECAS o ILFC.

#### b') *Los contratos mixtos o complejos*

**524.** Ahora bien, si el contrato de *leasing* en cuestión no puede ser calificado como un contrato de arrendamiento financiero como se ha definido arriba, sino como un contrato conflictualmente mixto o complejo, se pasaría al siguiente punto de conexión, que nos llevaría a la ley de la administración central del prestador característico, en virtud del art. 4.2 del Reglamento Roma I<sup>1577</sup>.

---

<sup>1573</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 250.

<sup>1574</sup> Vid. N. BOUZA I VIDAL, *Las garantías mobiliarias en el comercio internacional*, Marcial Pons, Madrid, 1991, p. 129. El cual hace referencia a la aceptación por parte del deudor de que se grave con un derecho real un bien que le pertenece, siendo la prestación característica común a los distintos tipos de garantías mobiliarias sin desplazamiento. El tema de las garantías en relación con los contratos de *leasing* es analizado en el capítulo I.

<sup>1575</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 824.

<sup>1576</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 824.

<sup>1577</sup> Tal y como se recoge también en el Considerando (19).

**525. Concepto de contrato conflictualmente complejo o mixto.** Este tipo de contrato es definido de manera literal por el art. 4.2 del Reglamento Roma I como el contrato “*cuyo objeto sea un conjunto de derechos y obligaciones que pueda catalogarse como correspondiente a más de uno de los tipos especificados de contrato*”. De manera que debe procederse a una calificación según la finalidad del contrato y si éste persigue finalidades económicas diferentes porque contiene derechos y obligaciones que proceden de varios contratos conflictualmente típicos, entonces es un contrato mixto o complejo.

Puesto que si el contrato tiene la misma finalidad económica, como pudiera ser la prestación de un servicio, será considerado como un contrato de prestación de servicios, regulado por el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I. En este sentido, la mayoría de los contratos aparentemente mixtos o complejos desde el punto de vista conflictual, como son los contratos de *leasing* o arrendamiento financiero pueden ser calificados como contratos de prestación de servicios a los efectos del Reglamento Roma I, aunque combinan elementos y formas de diversos contratos contemplados en el art. 4.1 del Reglamento Roma I<sup>1578</sup>.

Ahora bien, si el contrato de *leasing* en cuestión, no puede catalogarse como un contrato de prestación de servicios, pero puede calificarse como un contrato conflictualmente mixto o complejo como lo es de forma clara el contrato de concesión con venta de mercaderías, entonces la ley que regirá dicho contrato será la ley de la residencia habitual del prestador característico.

**526. Concepto de prestación característica.** Para la definición de la prestación característica se deben distinguir dos supuestos. Cuando se trata de contratos sinalagmáticos que consisten en el intercambio de dinero por una cosa o actividad, la prestación característica es la prestación no dineraria, es decir el pago<sup>1579</sup>.

Pero para el resto de casos, como son los contratos mixtos o complejos, en los que ambas partes realizan prestaciones de diversa naturaleza, entonces “*la prestación característica del contrato debe determinarse en función de su centro de gravedad*” tal y como señala el Considerando (19) del Reglamento Roma I. Para establecer dicho centro de gravedad, se debe tener en cuenta la prestación más complicada, aquélla que supone mayores y más gravosas obligaciones<sup>1580</sup>.

**527.** El art. 4.2 del Reglamento Roma I no determina cuál es la prestación característica. Así que para la determinación de la prestación característica, el “centro de gravedad” de conformidad

---

<sup>1578</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 859.

<sup>1579</sup> SAP Madrid núm. 58/2014, de 30 de enero (JUR\2014\58245).

<sup>1580</sup> A.-J.-E. JAFFEY, “The English Proper Law Doctrine and the EEC Convention”, *ICLQ*, vol. 34, 1984, pp. 546-547.

con el Considerando (19), debe concretarse mediante un análisis no sólo de la estructura del contrato de *leasing*, sino del equilibrio concreto de las prestaciones concretas, tal y como lo hayan configurado las partes en su contrato en particular<sup>1581</sup>. En definitiva, para concretar la prestación característica el operador jurídico debe analizar la estructura del contrato de *leasing* en cuestión, sin acudir a ninguna Ley estatal.

Pues bien, en la mayoría de las ocasiones, la prestación característica del contrato de *leasing* va a ser la financiación, por lo que será la ley de la administración central de la empresa de *leasing* la que va a ser de aplicación al mismo, que es la misma ley a la que nos llevaba el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I. Si bien, de las circunstancias del contrato en cuestión, se deduce que es otra la prestación característica, como pudiera ser la opción de compra por parte del arrendatario, la ley de la residencia habitual de la aerolínea arrendataria podría ser de aplicación. Aunque es poco probable que se aplique dicha ley, se debe puntualizar que los puntos de conexión del Reglamento Roma I, salvo excepciones, no benefician a la parte débil en el contrato, en este caso en el contrato de *leasing*.

**528.** Por lo tanto, para de la determinación de la prestación característica, ya no se sigue la versión tradicional de dicho concepto, según la cual la prestación característica es aquella que distingue un tipo contractual de otros. Así en los contratos sinalagmáticos en los que se intercambia una cosa o actividad por dinero, la prestación característica no es la prestación dineraria, sino que sería por ejemplo la entrega y la prestación del servicio, en el caso de los contratos de compraventa y de prestación de servicios<sup>1582</sup>. De manera que para fijar la prestación característica del contrato de *leasing*, debido a su consideración económica como una operación unitaria próxima a un contrato mixto o complejo, debe partirse de un análisis de la categoría o tipo contractual de que se trate, y no de las circunstancias fácticas del contrato en cuestión<sup>1583</sup>.

Cuando estaba en vigor el Convenio de Roma de 1980, para determinar la prestación característica respecto del contrato de *leasing*, como categoría contractual, también llevaba a la

---

<sup>1581</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 863.

<sup>1582</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 862.

<sup>1583</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 862. Para un análisis detallado de la determinación de la prestación característica de los contratos de *leasing*, de acuerdo con la versión tradicional *vid.* P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, pp. 241-251.

aplicación de la ley de la sociedad de *leasing*, puesto que la financiación era considerada la prestación característica en dicho contrato<sup>1584</sup>.

Sin embargo, existían propuestas tendentes a la aplicación de la ley del arrendatario, en la medida en la que coincidía con la ley de situación del bien y con la ley de ejecución del contrato<sup>1585</sup>. La idoneidad de dicha ley se debía a que el arrendatario era la parte a proteger y determinaba el marco jurídico de real y efectivo de aprovechamiento del bien; además, el hecho de que coincidiera con la ley de situación del bien, presentaba una vinculación estrecha, a la vez que unificaba el régimen de los efectos obligacionales y reales del *leasing*<sup>1586</sup>. Si bien este análisis tenía sentido cuando en virtud de la cláusula de escape recogida en el art. 4.5 del Convenio de Roma de 1980, porque en cualquier caso, el contrato debía quedar regulado por la ley que presentaba los vínculos más estrechos con el contrato, de ahí la posible aplicación de la ley del arrendatario. Aunque el Reglamento Roma I contempla la cláusula de excepción del art. 4.3 que nos lleva a la ley del Estado con el que el contrato presente vínculos manifiestamente más estrechos, su aplicación es excepcional<sup>1587</sup>.

### c') *Cláusula de cierre*

**529.** Aunque es bastante remoto, por no decir imposible que se aplique la cláusula de cierre al contrato de *leasing*, se va a explicar brevemente su funcionamiento. En concreto, si se trata de un contrato de arrendamiento financiero, tal y como se califica en Derecho español, la cláusula de cierre no sería aplicable.

Pudiera darse el caso de que el contrato de *leasing* en cuestión no pudiese ser catalogado dentro de los ocho tipos de contratos del art. 4.1 del Reglamento Roma I, y el contrato careciese de “centro de gravedad”, por no poder identificarse un conjunto de “prestaciones más complejas”, por lo que tampoco sería de aplicación el art. 4.2 del Reglamento Roma I. En este caso, dicho contrato carecería de prestación característica, por lo que habría que acudir a la ley del Estado con el que el contrato presenta los vínculos más estrechos, en virtud del art. 4.4 del Reglamento Roma I, que opera como una cláusula de cierre, para fijar la ley aplicable al contrato<sup>1588</sup>.

---

<sup>1584</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 251.

<sup>1585</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 234.

<sup>1586</sup> EL-M. BEY/ CH. GAVALDA, “Problematique juridique du *leasing* international”, *Gazette du Palais*, 1979-I, p. 144.

<sup>1587</sup> Para un análisis de la cláusula de escape del art. 4.3 del Convenio de Roma de 1980 con respecto de la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I *vid.* E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento “Roma I” sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009, pp. 130-135.

<sup>1588</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 862.

Para establecer la ley del Estado con el que el contrato presenta mayores vínculos, se debe proceder a realizar un *Balancing Test*, tal y como se ha descrito al analizar la cláusula de excepción en los contratos de compraventa internacional. De manera que debe hacerse contrato por contrato, teniendo en cuenta que no todas las conexiones del contrato de *leasing* tienen el mismo valor, si bien se analizarán aspectos tales como la residencia y nacionalidad de las partes, lugar de ejecución, lugar de celebración, calidad y cantidad de las prestaciones derivadas del contrato de *leasing*.

**530.** Pero en la mayoría de los casos, el contrato de *leasing* o va a ser catalogado como un contrato de prestación de servicios o la prestación característica va a ser la financiación, por lo que no se tendría que acudir a la cláusula de cierre del art. 4.4 del Reglamento Roma I, previsto para contratos sin prestación característica”.

d') *Cláusula de excepción*

**531.** La cláusula de excepción recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I al igual que la cláusula de cierre del art. 4.4 de Reglamento Roma I, va a ser difícil que se aplique cuando se trata de un contrato de *leasing*, y en los contratos de arrendamiento financiero va a ser imposible.

Respecto de dicha cláusula, en el capítulo III de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se analiza de manera detallada, por lo que no va a explicarse en detalle, sólo en aquello que al aplicarlo al contrato de *leasing*, la aplicación de la cláusula de excepción, lleva a resultados distintos que con respecto a los contratos de compraventa.

**532.** Se debe resaltar que la cláusula de excepción se aplica de forma extraordinaria, si del conjunto de circunstancias que rodean al contrato de *leasing* puede establecerse claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado distinto, a aquel cuya ley es aplicable en virtud de los arts. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I. En cuyo caso, la ley de ese otro Estado debería aplicarse, siempre teniendo en cuenta que se realiza a instancia de parte y que el cambio de ley debe estar motivado por el juez.

Como ya se adelantó en relación con dicha cláusula de excepción en los contratos de compraventa, es necesario realizar un *Balancing Test*, para examinar las conexiones del contrato con el otro Estado, en el que todos los elementos del contrato no pesan lo mismo.

---

<sup>1588</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 872.

**533.** Pero en cualquier caso, para la aplicación de la cláusula de excepción, es necesario que las conexiones recogidas en el art. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I pierdan “valor de localización” y que se trate de contactos formales, anecdóticos, casuales o fortuitos<sup>1589</sup>. Pues bien, esto sólo se produce cuando la sede del prestador característico es circunstancial o temporal.

Si el contrato de *leasing* se rige por la ley de la residencia habitual de la sociedad de *leasing*, ya sea por el art. 4.1.b) o por el art. 4.2 del Reglamento Roma I, sólo si el punto de conexión residencia habitual es meramente temporal, circunstancial o ha cambiado a otro país, podría activarse la cláusula de excepción, que nos llevaría a la ley del Estado con la que el contrato presenta los vínculos más estrechos. Esto podría producirse cuando la sede central de la sociedad de *leasing* se encuentra, por motivos fiscales, en determinados países. En cuyo caso, la aplicación de la ley de dicho Estado podría implicar costes conflictuales muy elevados para las partes y puede resultara adecuado aplicar el art. 4.3 del Reglamento Roma I. Pero es necesario que el contrato muestre de un modo claro que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con el Estado distinto al de la sede circunstancial de la sociedad de *leasing*<sup>1590</sup>.

En consecuencia, si se trata de un contrato de arrendamiento financiero entre ILFC y la aerolínea española Iberia de veinte aeronaves, para determinar la ley aplicable, habrá que acudir al art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, que nos llevaría a la ley del Estado de la administración central de ILFC, que sería la ley de California. Al ser dicha sociedad de *leasing* una empresa consolidada, su residencia habitual no es fugaz o circunstancial, en cuyo caso la cláusula de excepción nunca podría aplicarse, aunque el contrato de arrendamiento financiero presentase vínculos más estrechos con España.

Ahora bien, si se tratara de un contrato de *leasing* entre una sociedad de *leasing* con sede en Aruba y la aerolínea inglesa British Airways, la ley aplicable sería la ley de la sede de la sociedad de *leasing*, que sería la de Aruba, paraíso fiscal<sup>1591</sup>. Ahora bien, si dicho contrato presentara de forma clara vínculos manifiestamente más estrechos con Inglaterra, la cláusula de excepción podría hacer aplicable la ley inglesa y no la ley de Aruba, que es una ley que supondría costes conflictuales muy elevados para ambas partes, incluso para la sociedad de *leasing*, que sólo posee en Aruba su sede central a efectos fiscales<sup>1592</sup>.

---

<sup>1589</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 866.

<sup>1590</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 867.

<sup>1591</sup> También podía haberse planteado el hipotético caso de que ILFC tuviera una oficina en Aruba, a través de la cual lleva operaciones de *leasing*, y dicho contrato se hubiera realizado en el ejercicio de las actividades de dicha oficina.

<sup>1592</sup> Efectivamente, con toda probabilidad dicha sociedad de *leasing* tiene su centro de operaciones en Inglaterra, desde la que realiza todas sus operaciones.



e') *La cesión del crédito y la subrogación convencional*

**534.** El contrato de *leasing* entre la sociedad de *leasing* y la aerolínea arrendataria funciona respecto de la compraventa como un contrato autónomo, que prevé expresamente una modificación subjetiva de la aerolínea arrendataria, en virtud de la cual ésta traspasa a la aerolínea las acciones que puedan corresponderle contra el fabricante de aeronaves, si se trataba de un contrato de compraventa de aeronaves nuevas o en su caso la aerolínea si se trata de un contrato de aeronaves usadas<sup>1593</sup>.

Se trataría pues de una cesión de créditos, pero que no tiene la finalidad de la cesión de la gestión del cobro, sino que el cedente (la sociedad de *leasing*) seguirá siendo a todos los efectos el único y verdadero acreedor (sociedad de *leasing* frente al fabricante)<sup>1594</sup>. La cesión tiene como objeto legitimar al cesionario (la aerolínea) para hacer valer el crédito y exigir la prestación que corresponda en nombre propio frente al fabricante<sup>1595</sup>.

**535.** Pues bien, se deben distinguir por un lado, las obligaciones entre el cedente (sociedad de *leasing*) y el cesionario (la aerolínea) y por otro lado, las relaciones entre el cesionario y el deudor (fabricante). Así que habrá que determinar la ley aplicable a cada una de estas relaciones.

Por lo que respecta a las obligaciones entre el cedente y cesionario o entre el subrogante y el subrogado, serán establecidas por la ley que de conformidad con el Reglamento Roma I rige el contrato de cesión de créditos<sup>1596</sup>. El contrato de cesión de créditos no está incluido en la lista de los ocho contratos, porque no es un contrato de prestación de servicios<sup>1597</sup>. En este sentido, el contrato de cesión de créditos, que sería el de *leasing*, no es un contrato de prestación de servicios, pues su objetivo económico no es la prestación de un servicio, sino la transmisión de la titularidad de ese

---

<sup>1593</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 172.

<sup>1594</sup> La transmisión de derechos puede tener distinto alcance, así el art. 14.3 del Reglamento Roma I establece que dicho concepto de cesión incluye las transferencias plenas de derechos, las transferencias de derechos a título de garantía y las prendas u otros derechos de garantías sobre los derechos. Por lo tanto, el cambio de acreedor se produce en virtud de contrato, es decir se trata de una cesión o subrogación convencional (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 913-914)

<sup>1595</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 172.

<sup>1596</sup> Art. 14.1 Reglamento Roma I.

<sup>1597</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 915. Si bien el art. 12.1 del Convenio de Roma de 1980 señalaba otra cosa distinta: que la ley aplicable debe ser la ley que rige el contrato de cesión, que es el contrato de *leasing*. En definitiva, que la ley aplicable será la señalada por la autonomía de la voluntad de las partes, o en su defecto, la ley del Estado de la administración central de la sociedad de *leasing* (P. RODRÍGUEZ MATEOS (*El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 172)

derecho. Es de aplicación el art. 4.2 del Reglamento Roma I, que dado que el prestador característico es el cedente, pues realiza la prestación más compleja, la ley de la administración de central de la sociedad de *leasing* regirá dicho contrato<sup>1598</sup>.

**536.** En cuanto a las relaciones entre el cesionario y el fabricante estarán sometidas a la ley que riga el contrato cedido, que no es otra que la ley que regula el contrato base entre el primitivo acreedor (sociedad de *leasing*) y el deudor (fabricante), que efectivamente es el contrato de compraventa<sup>1599</sup>. Así que, en defecto de elección de ley, la ley que regularía el contrato de compraventa será la de la administración central de fabricante de aeronaves, Boeing o Airbus, es decir la ley del Estado de Illinois o la ley francesa, respectivamente<sup>1600</sup>.

**537.** Por lo tanto, la validez y el contenido de la cláusula de subrogación de la aerolínea arrendataria en la posición de la sociedad de *leasing*, quedará regulado por la ley de la administración central de la sociedad de *leasing*. Sin embargo, los efectos de esta cláusula sobre la relación jurídica entre fabricante y la sociedad de *leasing*, es decir las condiciones en las que la aerolínea arrendataria podrá ejercitar la acción directa frente al fabricante, estará regulado por la ley aplicable al contrato de compraventa<sup>1601</sup>.

En consecuencia, tal y como señala el art. 14.2 del Reglamento Roma I, la ley del crédito cedido, que es la ley aplicable al contrato de compraventa regula el carácter transferible del crédito; las relaciones entre deudor y el cesionario; las condiciones de la oponibilidad de la cesión frente al deudor, como por ejemplo la notificación; y el carácter liberatorio de la prestación hecha por el deudor. Sin embargo, no regula las condiciones de oponibilidad de esta cesión frente a terceros<sup>1602</sup>.

## ***B. Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional***

---

<sup>1598</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 914.

<sup>1599</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 172.

<sup>1600</sup> Arts. 3 y 4.1.a) Reglamento Roma I.

<sup>1601</sup> Sobre la aplicación de la teoría de la modificación subjetiva *vid.* S. SÁNCHEZ LORENZO, *Garantías reales en el comercio internacional. Reserva de dominio, venta en garantía y leasing*, Civitas, Madrid, 1993, p. 224. M. VIRGÓS SORIANO (“Obligaciones contractuales” en J.-D. GONZÁLEZ CAMPOS Y OTROS, *Derecho internacional privado, parte especial*, 6ª ed. rev., Eurolex, Madrid, 1995, p. 197) establece que la situación jurídica del deudor no puede ser modificada sin su consentimiento, por lo que debe estar regulada y garantizada por la ley aplicable al contrato de compraventa.

<sup>1602</sup> Para un detalle de cómo cada ordenamiento resuelve esta laguna *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 914.

538. Como España no es parte de este instrumento internacional no se va a explicar de manera muy extensa, ya que además el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico le sustituye en las materias que son coincidentes.

## VI. GRUPOS DE CONTRATOS ASOCIADOS AL *FINANCIAL LEASE* O *CAPITAL LEASE* DE GRANDES AERONAVES CIVILES

### 1. Cuestiones preliminares

539. Los grupos de contratos, megacontratos o *ensemble conventionnel complexe*, se utilizan con mucha frecuencia en las operaciones de *leasing* de aeronaves. Estos grupos de contratos están formados por contratos menores y aunque parece que conforman un único contrato, en realidad se trata de un conjunto de diversas figuras contractuales como son la compraventa, el *leasing* (u otro contrato de financiación), el contrato de garantía y otros en relación con las aeronaves.

540. Se va a explicar un caso real, a través de un grupo de contratos alrededor de una operación de *leasing* entre Airbus y American Airlines, que se celebró en el año 2011, en los que cada uno de los contratos dispone de su propia cláusula de elección de tribunal, que no atribuye competencia exclusiva. Dicha operación es denominada acuerdo de compraventa aunque en el acuerdo se señala que se trata de un acuerdo de compraventa y de *leasing*, ya que señala textualmente: “*The Seller will sell and deliver the Purchase Aircraft to the Buyer, and the Buyer will purchase and take delivery of the Purchase Aircraft from the Seller, subject to the terms and conditions contained in this Agreement. The Seller will sell, or transfer, and deliver the Leased Aircraft to the Lessor, and, subject to the terms and conditions contained in this Agreement, the Buyer will lease from and take delivery of the Leased Aircraft from the Lessor*”<sup>1603</sup>. Pues bien, para llevar a cabo la adquisición de un número determinado de Airbus A320 se redacta este acuerdo general o acuerdo marco de compraventa y *leasing* entre el fabricante Airbus y la aerolínea American Airlines.

Pero además se redacta un contrato de *leasing* con opción a compra entre Airbus que se compromete a vender las aeronaves para que sean alquiladas por parte de American Airlines,

---

<sup>1603</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 15, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

mientras que American Airlines se compromete a alquilarlas desde la compañía a la que Airbus le haya vendido las aeronaves<sup>1604</sup>.

También se incluye un acuerdo de *trust*, entre el denominado *Owner Participant* y que no se señala quién es para que sea confidencial y por el *Owner Trustee*, que es en principio el banco Wells Fargo Bank Northwest.<sup>1605</sup> En virtud de este acuerdo, el *Owner Trustee* comprará los A320 al fabricante Airbus y se los alquilará a American Airlines, a través del acuerdo de *leasing* ya señalado; mientras que el *Owner Participant* creará el *trust* para la propuesta de adquisición de las aeronaves por parte del *Owner Trustee* y su alquiler a American Airlines.

Además, se realiza un acuerdo de participación denominado “*Participation Agreement*” entre American Airlines, el *Owner Participant* y Wells Fargo Bank Northwest (como *Owner Trustee*)<sup>1606</sup>. En este acuerdo se viene a recoger la idea anterior reflejada en el acuerdo de *trust*, pero se señala entre otras cosas los beneficios que obtendrá el *Owner Participant* por el acuerdo de constitución del *trust* entre el *Owner Participant* y el *Owner Trustee*.

Por último, se celebra un acuerdo de garantía, en virtud del cual el *Owner Participant* actúa como garante de ciertas transacciones contempladas en el acuerdo de participación antes mencionado<sup>1607</sup>.

Pues bien, sólo anticipar que todos estos contratos salvo el del *trust* contienen una cláusula en la que someten sus controversias a la competencia no exclusiva de los tribunales de Estado de Nueva York, a la vez que eligen como ley aplicable al contrato el Derecho de Nueva York<sup>1608</sup>. Sin embargo, en el contrato de constitución del *trust* se someten las controversias a los tribunales de Utah, lo cual implica que no es una competencia exclusiva y que están eligiendo como ley aplicable las leyes de Utah<sup>1609</sup>.

---

<sup>1604</sup> Letter Agreement núm. 1 (*Leasing Matters*) del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 1 (*The leases*), p. 1, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014). En esta cláusula se pacta que Airbus alquilará las aeronaves a American Airlines, a través de la constitución de un *trust*.

<sup>1605</sup> Se señala en principio porque puede ser que ese banco actúe como “*Owner Trustee*” o cualquier otro banco aceptado por American Airlines. Annex C (*Form of Trust Agreement*) Trust Agreement del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 1, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1606</sup> *Participation Agreement* del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 1, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1607</sup> *Guarantee* del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 1, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1608</sup> *Participation Agreement* del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Cláusula 10.7.7 (*Governing Law; Jurisdiction*), p. 44, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1609</sup> *Trust Agreement* del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, p. 15, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

## 2. Competencia judicial internacional

### A. Reglamento 1215/2012

541. Se estudiarán los foros de los que disponen las partes en caso de litigio en relación con los grupos de contratos realizados en torno a una operación de *leasing* sobre grandes aeronaves civiles.

#### a) Ámbitos de aplicación

542. En cuanto a los ámbitos de aplicación del Reglamento 1215/2012, son analizados en el capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.B.

#### b) Foros de competencia judicial internacional

543. Para que un tribunal se pueda declarar competente por un litigio derivado de un grupo de contratos relativos a una operación de *leasing* de aeronaves, las partes deben haberse sometido a él de manera expresa o tácita, que tenga el domicilio en el Estado en el que el demandado está domiciliado, o que se le atribuya competencia por el foro especial.

#### a') *Foro de la sumisión expresa*

544. Como se trata de grupos de contratos, las partes pueden incluir en cada uno de los contratos una cláusula eligiendo el tribunal de un Estado miembro ante el que plantear sus controversias, en virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012. Eso sí, cada cláusula de sumisión expresa a los tribunales de un Estado miembro tiene que cumplir con una serie de requisitos para que sea válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012 y que son: que se haga a favor de un Estado miembro, que haya un auténtico acuerdo de sumisión, es decir que sea válido tanto formal como materialmente y que se haga en relación con el contrato en cuestión en el que la cláusula está inserta. Se debe añadir que aunque se trate de grupos de contratos en los que algunos de ellos pueden estar vinculados, la cláusula de sumisión inserta en el contrato de *leasing* no afecta en nada al resto de contratos que conforman la operación de *leasing*, pues cada uno de ellos dispondrá de su propia cláusula de sumisión a favor de unos tribunales concretos y que pueden ser distintos a los

elegidos en el pacto de elección de tribunal incluido en el contrato de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles<sup>1610</sup>.

El art. 25 del Reglamento 1215/2012 señala que el pacto de sumisión no puede ser contrario a los arts. 15, 19 y 23 del Reglamento, ni excluya la competencia de los tribunales exclusivamente competentes en virtud del art. 24 del Reglamento 1215/2012. Pero el pacto de sumisión expresa que se incluye en un contrato internacional de *leasing* de grandes aeronaves ya cumple esta condición, porque la materia del contrato no es objeto de un foro exclusivo; ni se trata de un pacto inserto en un contrato que vincula a una parte débil como ocurre con los contratos de seguros, consumidores o de trabajo; y tampoco está vinculado con ningún *trust*. Ahora bien uno de los contratos que conforman el grupo de contratos, es el contrato del *trust* para llevar a cabo la operación de *leasing*. Pues bien en relación con dicho contrato de *trust*, el art. 25 del Reglamento 1215/2012 establece que los tribunales de un Estado miembro que hayan sido elegidos en dicho contrato constitutivo de *trust*, serán exclusivamente competentes para conocer de cualquier acción contra el fundador, el *trustee* o el beneficiario de un *trust*, cuando se trata de relaciones entre estas personas o de sus derechos u obligaciones en el marco del *trust*<sup>1611</sup>.

Para que el pacto de sumisión a favor de un Estado miembro sea válido, no es necesario que las partes estén domiciliadas en ningún Estado miembro. Así pues, los pactos de elección de tribunal a favor de un Estado miembro cuando las partes están domiciliadas en terceros Estados son válidos.

También se debe recordar que el pacto de sumisión expresa es válido en la medida en que se atribuye competencia a los tribunales de un Estado que carecía de competencia en virtud de los foros del Reglamento 1215/2012. De manera que cada una de las cláusulas será válida en la medida en que otorgue competencia a un tribunal de un Estado miembro que no era competente por un foro del Reglamento 1215/2012. Desde este punto de vista, podría suceder que una de las cláusulas a favor de un Estado miembro inserta en uno de los contratos no fuese válida conforme al Reglamento 1215/2012, mientras que otras sí. En cuyo caso, habría que acudir a las normas de producción interna del Estado al que se han sometido las partes, para determinar si este pacto de

---

<sup>1610</sup> Si se sigue con el ejemplo inicial que es ilustrativo de una operación real de *leasing* a través de grupos de contratos, se puede observar que el acuerdo de *trust*, el acuerdo de Participación (“*Participation Agreement*”) y el de garantía están vinculados, de la misma manera que el contrato de compraventa con el de *leasing* (Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014)). Pues bien aunque estos contratos están vinculados, cada contrato dispone de su propia cláusula de sumisión, aunque no son válidas bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012 porque nos llevan a los tribunales de Estados que no son miembros.

<sup>1611</sup> Ahora bien, estas disposiciones en dichos contratos de *trust* para la operación de arrendamiento financiero tendrán efecto, ya que dichos contratos constitutivos de *trust* no son una materia objeto ni de foros exclusivos, ni existe una parte débil en el contrato, como sucede con los contratos de consumidores, de seguros y de trabajo.

sumisión que no cumple con los requisitos establecidos del Reglamento 1215/2012, sí es válido bajo las normas de producción interna<sup>1612</sup>.

Por último, antes de analizar las características formales de los pactos de sumisión, se debe recordar que será válido en cuanto al fondo cada pacto incluido en cada uno de los contratos que forman la operación de *leasing*, siempre que cada uno de ellos no sea nulo de pleno derecho en virtud de las normas de conflicto del Estado cuyo tribunal ha sido elegido por cada uno de los pactos, respectivamente<sup>1613</sup>.

**545.** Como se trata de un grupo de contratos relacionados con la operación de *leasing*, lo habitual es que cada contrato tenga su propia cláusula de sumisión realizada por escrito. Por lo que las partes de cada uno de los contratos se tienen que reunir para pactar las cláusulas, entre ellas la de elección de tribunal, de los que queda constancia por escrito. De manera que puede suceder que cada contrato atribuya competencia a tribunales de Estados distintos, como ya se ha visto en el acuerdo de compra de varias aeronaves de la familia A320 entre Airbus y American Airlines.

Por lo tanto, el acuerdo de sumisión inserto en el borrador de un contrato que no llegó a materializarse en un contrato porque no llegó a firmarse, no cumple con el requisito de forma escrita bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012<sup>1614</sup>. Al respecto se debe señalar que en los Estados donde es el Derecho civil el que rige, los acuerdos no vinculan a las partes a no ser que se haya realizado el contrato formalmente y que esté firmado por todas las partes.

Sin embargo, bajo el *Common Law* se pueden realizar acuerdos preliminares que las partes se obligan a cumplir y que se reconocen si se ejecuta la *letter of intent* en las que están incluidos tales acuerdos, pero no es necesario que el acuerdo cumpla con más requisitos de forma<sup>1615</sup>. Por lo tanto,

---

<sup>1612</sup> En Derecho español, las normas de producción interna en materia de competencia judicial internacional están recogidas en el art. 22 de la LOPJ.

<sup>1613</sup> Como ya se dijo al estudiar la sumisión en el marco del contrato de compraventa, si las partes eligen los tribunales españoles, será la ley que rige el contrato en virtud del Reglamento Roma, la que establezca la nulidad de la cláusula de sumisión. Sin embargo, si eligen a los tribunales franceses, estos deben decidir según los datos del caso si el acuerdo es válido, sin necesidad de acudir a ninguna ley concreta. Pero en lo que respecta a la capacidad de las partes, ésta quedará regulada por la norma de conflicto del Estado del foro.

<sup>1614</sup> En Estados donde impera el Derecho civil los acuerdos no vinculan a las partes a menos que se haya realizado formalmente un contrato y que esté firmado por todas las partes. Sin embargo, bajo el *Common Law* se pueden realizar acuerdos preliminares que las partes se obligan a cumplir, que se reconocen si se ejecuta la *letter of intent* en las que están incluidos tales acuerdos, pero no es necesario un acuerdo con más requisitos de forma (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 22-23). En este sentido, una cláusula de sumisión incluida en una *letter of intent* no sería válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012. Si bien el uso de la *letter of intent* se utiliza en países donde rige el *Common Law*, en los contratos de compraventa de aeronaves civiles se recurre a ellas como se verá al estudiar el *leasing* realizado a través de grupos de contratos. Por esta razón, incluso aunque el objetivo de la *letter of intent* no sea vinculante, por si surgen posibles conflictos de leyes, es importante que la *letter of intent* especifique el derecho aplicables para que puede determinarse su validez (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, p. 23).

<sup>1615</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 22-23.

un cláusula de sumisión incluida en una *letter of intent* no sería válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012. Si bien el uso de las *letter of intent* se utiliza en países donde rige el *Common Law*, en los contratos de adquisición de aeronaves civiles se recurre a ellas como se verá al estudiar el *leasing* realizado través de grupos de contratos. Por esta razón, incluso aunque el objetivo de las *letter of intent* no sea vinculante, por si surgen posibles conflictos de leyes, es importante que la *letter of intent* especifique el derecho aplicable para que pueda determinarse su validez<sup>1616</sup>. Precisamente la *letter of agreement* que se recoge en el acuerdo de compra (en la que se incluye el *leasing*) de varias aeronaves de la familia A320 entre Airbus y American Airlines, en la que se señalan los aspectos referentes al *leasing*, establecen que serán competentes los tribunales del Estado de Nueva York<sup>1617</sup>.

**546.** Aunque las partes tienen la posibilidad de elegir los tribunales de varios Estados miembros, cuando se trata de grupos de contratos alrededor de una operación de *leasing*, cada cláusula de sumisión suele atribuir la competencia a los tribunales de un sólo Estado miembro. Pero además si en virtud del Reglamento 1215/2012 se realiza un pacto de sumisión a favor de los tribunales de un Estado miembro, se entiende que éste tiene carácter exclusivo, a no ser que se establezca lo contrario.

Sin embargo, cuando se trata de contratos celebrados bajo el Derecho estadounidense, en los que a través de un pacto de sumisión se atribuye la competencia a los tribunales de un Estado de Estados Unidos –que no sería válida bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012–, es habitual que se señale que esta competencia no es exclusiva. Por lo tanto, aunque la cláusula designa un único tribunal competente pueden existir otros tribunales competentes en virtud de otros foros del Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* en el grupo de contratos que articula una operación de compraventa y *leasing* entre Airbus y American Airlines, cada uno de los contratos dispone de su propia cláusula de elección de tribunal, que no atribuye competencia exclusiva. En el apartado de *Miscellaneous* del contrato de *leasing* se establece que dicho contrato se ha realizado bajo las leyes del Estado de Nueva York, incluyendo todos los aspectos relativos a la realización, validez y reconocimiento del contrato<sup>1618</sup>. Aunque no se añade nada más en esta cláusula, por el resto de cláusulas de los demás contratos, son los tribunales del Estado de Nueva York los elegidos también para conocer del

---

<sup>1616</sup> D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 22-23.

<sup>1617</sup> Letter Agreement núm. 1 (*Leasing Matters*) del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Section 28.f (*Miscellaneous*), p. 33, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).

<sup>1618</sup> Letter Agreement núm. 1 (*Leasing Matters*) del acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, Section 28.f (*Miscellaneous*), p. 33, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014).



asunto, porque existe una conexión entre la cláusula de elección de ley y la de elección de tribunal<sup>1619</sup>. En esta cláusula se entiende que dicha competencia no es exclusiva, como se podrá ver en la cláusula de elección de tribunal de alguno de los contratos que conforman el grupo de contratos. Por lo tanto, los tribunales de un Estado miembro pueden ser competentes si se le atribuye competencia por alguno de los foros del Reglamento 1215/2012.

**547.** Se debe tener en cuenta que las cláusulas de sumisión pueden afectar a litigios pasados, presentes o futuros, aunque es fuente de disputas el hecho de que pueda afectar a litigios pasados.

Sin olvidar, que las partes pueden acordar que la competencia de los tribunales en dicho pacto realizado de acuerdo con el art. 25 del Reglamento 1215/2012, sea exclusiva o no exclusiva. Pero si no se dice nada se entiende que dicha competencia es exclusiva<sup>1620</sup>.

**548.** En principio, los grupos de contratos que conforman una operación de *leasing*, aunque algunos de ellos pueden estar vinculados, la cláusula de sumisión inserta en el contrato de *leasing* no afecta en nada al resto de contratos que conforman la operación de *leasing*. Si se tiene en cuenta el ejemplo de contrato que es ilustrativo de una operación real de *leasing* a través de grupos de contratos explicado al principio, se puede observar que el acuerdo de *trust*, el acuerdo de Participación (“*Participation Agreement*”) y el de garantía están vinculados, de la misma manera que el contrato de compraventa está vinculado con el de *leasing*<sup>1621</sup>.

Aunque en principio, el acuerdo de sumisión expresa de cada uno de los contratos sólo produce efectos entre las partes que los firman y no frente a terceros. Sin embargo, puede tener efectos hacia terceras personas, que pueden estar vinculadas por el acuerdo de sumisión aunque no formen parte de él, o que no hayan realizado un consentimiento expreso del acuerdo de sumisión<sup>1622</sup>. Pero como ya se ha señalado en ocasiones anteriores este sería el caso de la cesión de créditos o la subrogación.

---

<sup>1619</sup> Sin embargo, según se recoge la sumisión en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, la elección del derecho aplicable de un Estado no implica que se haya elegido también a los tribunales de dicho Estado para conocer del asunto.

<sup>1620</sup> Por otro lado, en los contratos realizados bajo el derecho de un Estado que rige el *Common Law*, lo habitual es que se pacte que el acuerdo a favor de los tribunales de un Estado no tenga carácter exclusivo.

<sup>1621</sup> Acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines de varias aeronaves de la familia A320, disponible en línea en <http://contracts.onecle.com/amr/airbus-purchase-2011-07-20.shtml> (consultado el 16 de junio de 2014). Pues bien aunque estos contratos están vinculados, cada contrato dispone de su propia cláusula de sumisión, aunque no son válidas bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012 porque nos llevan a los tribunales de Estados que no son miembros.

<sup>1622</sup> Así de conformidad con el art. 8.2 del Reglamento 1215/2012, si una parte intenta añadir a una parte en el proceso, cuando las partes han concluido un acuerdo válido de jurisdicción, posteriormente a efectos de los procedimientos que se planteen, la parte que se ha sumado estará vinculada por el acuerdo que existía entre las partes que iniciaron el proceso original. Pero cuando un demandante interpone una demanda contra varios demandados en el mismo proceso, un pacto de sumisión puede ser invocado por y contra el demandado con el que se ha concluido el pacto de sumisión.

Pero la extensión del pacto de sumisión a terceros no sería posible en el caso de las cadenas de contratos que es lo que forman el grupo de contratos alrededor de la operación de *leasing*. En definitiva, una simple conexión entre contratos no es suficiente para que un acuerdo de sumisión de un contrato sea aplicable al otro contrato. Del mismo modo, que una cadena de contratos no es suficiente para extender los efectos del acuerdo de sumisión incluido en uno de los contratos al resto de contratos de la cadena, como ocurre con algunos de los contratos vinculados, que se realizan en el marco de una operación de *leasing*<sup>1623</sup>.

b') *Foro de la sumisión tácita*

**549.** El funcionamiento de la sumisión tácita, analizado para los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es el mismo que para los grupos de contratos que se elaboran alrededor de una operación de *leasing* internacional de aeronaves. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.b).

c') *Foro del domicilio del demandado*

**550.** De la misma manera el foro del domicilio del demandado estudiado en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es igualmente de aplicación para los grupos de contratos en relación con una operación de *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.c).

d') *Foro especial en materia contractual*

**551.** Cuando se trata de grupos de contratos, el litigio puede surgir de cualquiera de los contratos relacionados con la operación de *leasing* sobre las aeronaves civiles, que constituyen un *ensemble conventionnel complexe*. Pues bien, las partes en un litigio derivado de cualquiera de los contratos que rodean la operación de *leasing* un contrato pueden acudir también al foro especial en

---

Aunque éste no puede ser alegado por y contra el resto de demandados con los que no se ha firmado dicha cláusula atributiva de competencia.

<sup>1623</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 509.

materia contractual recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012; siempre y cuando los contratos se encuentren dentro del ámbito de aplicación material del Reglamento 1215/2012.

Este foro es alternativo al foro del domicilio del demandado. Lo cual quiere decir que si no existe acuerdo de sumisión, el demandante puede elegir entre accionar contra el demandado en el Estado miembro en el que esté domiciliado, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012; o bien ante los tribunales del Estado miembro en virtud del foro especial por razón de la materia, recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

**552.** Para que sea de aplicación el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, tiene que tratarse de un litigio en materia contractual, el cual comprende los litigios derivados de un compromiso libremente asumido por una parte frente a la otra<sup>1624</sup>. Esta noción es amplia, de manera que el litigio puede referirse a una materia contractual aunque el contrato en cuestión no se haya celebrado formalmente, incluso sería también válido si no existiese un contrato.

En cuanto a las aeronaves civiles, lo habitual es que se haya celebrado por escrito el contrato de arrendamiento financiero referente a ellas. Por lo que, los litigios que surjan entorno a ellos serán considerados materia contractual, siendo posible la aplicación del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012. Aunque en Derecho anglosajón, se plantean casos en los que existe un consentimiento libremente asumido por de las partes, pero no se refleja formalmente en un contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles. Este es el caso de las *letter of intent* como se ha podido comprobar en el ejemplo planteado al principio de un grupo de contratos que forman un *ensemble conventionnel complexe*<sup>1625</sup>. Pues a estas situaciones también es de aplicación este precepto.

Sin embargo, se debe aclarar que la calificación como contractual de la materia del litigio no prejuzga la solución que finalmente se otorgue al caso cuando se decida sobre el Derecho aplicable al mismo, ya que puede ser considerada una materia extracontractual. En cuyo caso, les serán de aplicación las normas relativas a las obligaciones extracontractuales.

Por otro lado, es un foro que atribuye competencia judicial internacional y territorial<sup>1626</sup>.

---

<sup>1624</sup> STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, Rec. 1983, p. 00987, apartados 11-15; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, Rec. 1992, p. I-03967, apartado 15; STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtungskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, Rec. 1998, p. I-06511, apartado 17; STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, Rec. 2002, p. I-07357, apartados 23, 24 y 27; STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, Rec. 2004, p. I-01543, apartado 24; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, Rec. 2005, p. I-00481, apartados 50-51.

<sup>1625</sup> Para conocer la redacción de un modelo de *letter of intent vid.* D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 23-45.

<sup>1626</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.

553. El foro especial en materia contractual establece que si se trata de un contrato de compraventa o de prestación de servicios y se ha pactado el lugar de entrega o de prestación del servicio en un Estado miembro, serán competentes los tribunales de dicho Estado, en virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012. Si no fuese de aplicación dicho precepto para un litigio derivado del contrato en cuestión, entonces se acudirá al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida de dicho contrato, para averiguar si existe algún tribunal de un Estado miembro competente, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012. Por lo tanto, habrá que determinar para cada uno de los contratos cuál o cuáles de los preceptos les son de aplicación. En este sentido, aunque se analizan brevemente todos los contratos, el litigio surgirá en relación con uno de los contratos, puesto que como ya se dijo cada contrato puede tener incluso su propia cláusula de elección de tribunal.

**554. Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de entrega o de prestación del servicio para cada uno de los contratos (art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012).** Para saber si en caso de litigio sobre uno de los contratos que conforman la operación de *leasing* de aeronaves civiles, se puede acudir al tribunal del Estado de lugar de entrega o de prestación del servicio, habrá que determinar primero si éste puede ser calificado como un contrato de compraventa o de prestación de servicios. Si escogemos el acuerdo de compraventa entre Airbus y American Airlines, para poder hacer el estudio, el contrato de compraventa y de *leasing* ya han sido analizados anteriormente<sup>1627</sup>. Por lo tanto, se va a analizar el foro especial en relación con el contrato de garantía exclusivamente<sup>1628</sup>.

En este sentido, el concepto de prestación de servicios que establece el Reglamento 1215/2012 es un concepto amplio, por lo que comprende los contratos que generan tanto obligaciones de medios como de resultados<sup>1629</sup>. Por lo tanto, el contrato de garantía será considerado como un contrato de prestación de servicios<sup>1630</sup>. Así que si se ha pactado un lugar de prestación del servicio de garantía en un Estado miembro, el tribunal de dicho Estado miembro será el competente por el foro especial.

---

<sup>1627</sup> En el contrato de compraventa y en el de *leasing*, ya se explicó que era posible la determinación del tribunal competente a través de las soluciones directas, que nos llevaban al lugar de entrega de la aeronave. Eso sí, siempre que se pacte en el contrato el lugar de entrega en un Estado miembro.

<sup>1628</sup> Por lo que respecta al contrato de *trust* y al de participación ("*Participation Agreement*") no son objeto de análisis por no extender más el presente trabajo.

<sup>1629</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 731.

<sup>1630</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 732.

**555. Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida (art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012).** No se podrá acudir a aplicación la solución directa contemplada en el art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012 para cualquiera de los contratos que conforman los grupos de contratos, cuando se de una de estas tres condiciones: que no exista un pacto en el contrato de lugar de entrega o de prestación del servicio – dependiendo del contrato en cuestión-; que exista un pacto en contrario entre las partes; o que el lugar pactado de entrega de la aeronave o de prestación del servicio se encuentre en un Estado no miembro.

En cuyo caso, para cualquiera de los contratos que forman el *ensemble conventionnel complexe* habrá que acudir a lo dispuesto en el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, que a su vez nos remite al art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, el cual establece que será competente el tribunal del Estado miembro correspondiente al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, que es la obligación que sirve a la demanda<sup>1631</sup>. Pues bien, la obligación que sirve de base a la demanda u obligación incumplida puede ser cualquier obligación que derive del contrato en cuestión.

**556.** Para concretar el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, se debe acudir a la Ley aplicable al contrato, la cual se determinará con arreglo a las normas de conflicto del país cuyos tribunales conocen del asunto<sup>1632</sup>. En consecuencia será la ley aplicable al contrato en virtud del Reglamento Roma I el que establezca el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida<sup>1633</sup>. De manera que la ley nacional del Estado miembro al que remite el Reglamento Roma I es el que establezca el tribunal competente por el foro especial.

### 3. Ley aplicable

#### A. Reglamento Roma I

---

<sup>1631</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473.

<sup>1632</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473; STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, *Rec.* 1976, p. 01497; STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, p. 02913; STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-06307; STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, C-420/97, *Rec.* 1999, p. I-06747; STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699; STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327.

<sup>1633</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 134; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 736-737.

557. Pues bien en estos casos, estaríamos ante lo que podría denominarse como megacontratos o “*ensemble conventionnel complexe*”. El uso de los megacontratos, que están formados por contratos menores, está bastante extendido cuando se trata de la adquisición de las aeronaves civiles. Como se podrá comprobar al estudiar los modelos de contratos en la redacción de los mismos, el megacontrato aunque parece un único contrato, está formado normalmente por varias figuras contractuales que son la compraventa, el *leasing* (u otro contrato de financiación), el contrato de garantía y otros. Al ser varios contratos distintos unos de otros, cada uno tendrá su ley aplicable y habrá que determinar igualmente la competencia judicial internacional para cada tipo de contrato en caso de litigio. En el presente trabajo se están analizando de manera separada, porque como se verá en el ejemplo que antes se ha señalado, las partes han pactado el tribunal y la ley aplicable a cada una de las figuras contractuales. Por lo tanto, las partes tienen la posibilidad de elegir de forma separada la Ley reguladora de cada contrato, así como de pactar la elección del tribunal o de acudir a arbitraje<sup>1634</sup>.

Efectivamente no es posible fijar la Ley aplicable a un conjunto de contratos o a una operación contractual internacional sobre aeronaves, como la planteada cuando se trata de grupos de contratos en torno a una operación de *leasing*, en el que existe un contrato de compraventa, un contrato de *leasing*, un contrato de garantía, un contrato de *trust*, etc..., independientemente de los vínculos que puedan existir entre los distintos tipos de contratos que engloban la operación comercial<sup>1635</sup>. En consecuencia, el contrato de compraventa internacional de aeronaves estará regulado por una Ley, mientras que el contrato de *leasing* internacional vendrá regulado por otra ley distinta, así como el de garantía tendrá también su propia ley reguladora, y así sucesivamente con todos los contratos que formen parte de la operación comercial internacional de adquisición de la aeronave o aeronaves. Por lo tanto, si se quiere elegir la ley aplicable, se deberá fijar la ley aplicable a cada contrato que forma parte de la operación contractual internacional de *leasing*. Pero si las partes establecieran de forma global la ley estatal aplicable al conjunto de la operación internacional, para poder valorar la validez de dicha elección, se debe entender que la elección global implica tantas elecciones de Ley como contratos existen<sup>1636</sup>.

---

<sup>1634</sup> En el ámbito europeo, es el art. 3.1 *in primis* del Reglamento Roma I el que establece que las partes puedan pactar separadamente la Ley aplicable a cada contrato, no pudiendo acudir al 3.1 *in fine* puesto que no estaríamos ante un *depeçage* del contrato.

<sup>1635</sup> Esto es así porque resulta muy complicado definir el concepto “conjunto de contratos” u “operación comercial internacional”, puesto que aunque haya vínculos entre los contratos porque la finalidad sea la misma –en nuestro caso la compraventa internacional de aeronaves civiles–, cada contrato tiene su causa, sus propias circunstancias y sus contactos con distintos países, que pueden ser diferentes de un contrato a otro. Así lo ha señalado también la jurisprudencia española (STS de 14 de noviembre de 1989 (RJ\1989\7878); STS de 8 de mayo de 1991 (RJ\1991\3577)).

<sup>1636</sup> Aunque no se plantea esta problemática en los ejemplos estudiados, esa sería la solución.

De nuevo, para cada uno de ellos se debe definir lo que se entiende por contrato, para lo cual se adopta un concepto propio y autónomo de dicho Reglamento, según el cual el contrato sería el “acuerdo entre dos o más partes dirigido a constituir, modificar o extinguir un vínculo jurídico de contenido patrimonial o económico entre las mismas”<sup>1637</sup>. Como ya se han estudiado los contratos de compraventa y *leasing*, respecto del contrato de garantía se puede afirmar que existen muchos tipos, pero si nos centramos en el contrato de garantía del grupo de contratos, éste se asimilaría en Derecho español a un contrato de fianza, en virtud del cual una de las partes, se obliga mediante una garantía personal, a pagar o satisfacer una obligación si el deudor principal no lo hace, siendo por tanto un contrato típico<sup>1638</sup>.

No se debe confundir el concepto de “contrato” con el concepto de “documento”, puesto que el contrato, como concepto jurídico, puede constar en un documento o en varios. Pero en otros casos, un mismo documento puede contener no sólo un contrato, sino varios, como es el caso del ejemplo señalado de un grupo de contratos en relación con la misma operación de *leasing*, en el que en el mismo documento se concentra el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles, el contrato de *leasing* internacional, el contrato de garantía e incluso, el contrato de *trust*.

#### a) Elección de ley

**558.** Para cada uno de los contratos que forman el grupo de contratos, es posible pactar la ley aplicable, tal y como sucedía con la cláusula de sumisión, a la vez que se ha podido comprobar en el ejemplo de los grupos de contratos que conforman el contrato de compraventa de diversos A320 entre Airbus y American Airlines. Como dos de los contratos que forman el grupo de contratos ya se han estudiado: el de compraventa y el de *leasing*, no hace falta que se diga nada más al respecto sobre ellos. Con respecto al contrato de *trust*, no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I (art. 2.h) y no se va a estudiar al igual que el contrato de participación porque está relacionado con el de *trust*, y su análisis supondría extender más el trabajo<sup>1639</sup>. Así que sólo queda el contrato de garantía que al igual que ocurría con el contrato de compraventa y el de *leasing*, es posible pactar la ley aplicable al mismo.

---

<sup>1637</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 772.

<sup>1638</sup> Sin embargo, existen otros muchos tipos de contratos de garantías que son materialmente atípicos en Derecho español. Para un análisis de este tipo de contratos *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 828-830.

<sup>1639</sup> Para resolver los litigios derivados del mismo, se tendrán que acudir a las normas de Derecho internacional privado de producción interna de cada Estado y aplicar la norma correspondiente, una vez solucionado el problema de calificación, en el caso de España y en el caso de otros ordenamientos donde no se contempla esta figura.

Para que la elección de ley realizada en cada uno de los contratos sea válida es necesario que dicha elección sea clara y cierta, que la ley elegida sea una ley estatal y que se trate de un pacto válido. El que la elección de ley sea clara y cierta implica que sólo es posible la elección expresa o tácita de la ley aplicable.

Tal y como se ha visto en el contrato entre Airbus y American Airlines, las partes suelen elegir la ley aplicable a cada contrato por escrito, para a cada uno se les aplica la ley que consideran las partes en dichos contratos, ya que se realizan entre partes que son distintas en cada uno ellos. Si no pactan una ley, se pasaría al siguiente punto de conexión, que puede llevar a una ley que no sea previsible para las partes, por lo que si se quiere asegurar la ley aplicable al contrato ésta debe señalarse claramente y mejor por escrito. Si bien, existen otras posibilidades con las que cuentan los contratantes para elegir la ley aplicable al contrato detalladas en el capítulo III.

Aunque en nuestra opinión no es probable que en ninguno de los tipos de contratos que conforman el grupo de contratos, se recurra al *depeçage*, puesto que ya es bastante complejo contrato, como para que además cada parte esté regulada por la ley de un Estado distinto. De hecho, no debe confundirse el *depeçage* con los grupos de contratos en los que cada uno cuenta con su ley aplicable<sup>1640</sup>. En la misma línea, tampoco es muy factible que recurran a las cláusulas flotantes para la elección de la ley aplicable al contrato.

No es necesaria ninguna vinculación del Estado cuya ley ha sido elegida con el contrato. Por lo tanto la ley del Nueva York o del Estado de Utah, leyes utilizadas para regular los contratos en el acuerdo de adquisición de A320 entre Airbus y American Airlines –llevado a cabo a través de un grupo de contratos-, serían válidas. Eso sí, se debe tener en cuenta la norma antifraude contemplada en el art. 3.4 del Reglamento Roma I.

Finalmente, la elección de ley se realizará con toda probabilidad en el momento de la firma del contrato, aunque el art. 3.2 del Reglamento Roma I ofrece la posibilidad de realizarlo en cualquier momento.

b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley

a') *Ley aplicable a cada uno de los contratos*

---

<sup>1640</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 795-796.



559. Pues bien, habrá que determinar la ley aplicable a cada uno de los contratos que conforman el grupo de contratos, en caso de que en los mismos no se haya realizado una elección de ley válida por las partes en cada uno de los contratos.

Como dentro del grupo de contratos, ya se ha estudiado la ley aplicable al contrato de compraventa y el contrato de *leasing*, en defecto de elección de ley, quedaría únicamente el contrato de garantía por ser analizado. Puesto que como ya se ha adelantado el contrato de *trust* está excluido del ámbito de aplicación del Reglamento Roma I, por lo que no será estudiado, así como tampoco el contrato de participación porque está en relación con el contrato de *trust*<sup>1641</sup>.

560. Se debe determinar la ley aplicable al contrato de garantía, en defecto de elección de ley. En cuanto al contrato de garantía que forma parte del grupo de contratos que se viene estudiando como ejemplo, éste sería calificado como un contrato de fianza en Derecho español, en virtud del cual una de las partes, se obliga mediante una garantía personal, a pagar o satisfacer una obligación si el deudor principal no lo hace, siendo por tanto un contrato típico. Pero en cualquier caso, aunque se tratara de un contrato de garantía que fuera materialmente atípico en Derecho español, este estaría regulado por el Reglamento Roma I

Los contratos de garantía estarían catalogados como contratos de prestación de servicios a los efectos del Reglamento Roma I<sup>1642</sup>. Por lo tanto, la ley aplicable a la que remite el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, es la ley de la administración central del prestador del servicio, que en el caso del contrato de fianza nos lleva a la ley de la administración central del avalista o fiador<sup>1643</sup>. En la misma línea, si se tratara de un contrato de garantía autónoma o a primera demanda, que es un tipo de contrato de garantía, la ley aplicable sería la ley de la residencia habitual del banco garante<sup>1644</sup>.

#### b') *Cláusula de excepción*

---

<sup>1641</sup> Se debe aclarar que el “*trust*”, que es un figura de origen anglosajón, está expresamente excluida del ámbito de aplicación material del Reglamento Roma I, en virtud del art. 2.h) de dicho instrumento internacional.

<sup>1642</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 828-830.

<sup>1643</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 828.

<sup>1644</sup> Si bien este contrato en Derecho material español es un contrato atípico, que genera fuertes dudas sobre su admisión legal en Derecho español (A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 829-830).

**561.** La cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I cobra especial sentido en el caso de que se trate de grupos de contratos, como es el caso del conjunto de contratos desarrollados en torno a una operación de *leasing*.

**562.** Se debe resaltar que la cláusula de excepción se aplica de forma extraordinaria, si del conjunto de circunstancias que rodean a cada uno de los contratos alrededor de la operación de *leasing*, puede establecerse claramente que dichos contratos presentan vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado distinto, a aquel cuya ley es aplicable a cada uno de los contratos en virtud de los arts. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I. En cuyo caso, la ley de ese otro Estado debería aplicarse a todos los contratos, siempre teniendo en cuenta que se realiza a instancia de parte y que el cambio de ley debe estar motivado por el juez.

Para lo cual es necesario realizar un *Balancing Test*, para examinar las conexiones del contrato con el otro Estado, en el que todos los elementos del contrato no pesan lo mismo, sino que existen elementos a tener en cuenta que son más importantes que otros, siendo relevantes por ejemplo, el lugar de la residencia habitual de las partes en ese Estado o que el lugar de entrega o ejecución del contrato se realice también en ese Estado; y siendo menos importante el que en dicho Estado haya tenido lugar la firma del contrato.

**563.** Pero en cualquier caso, para la aplicación de la cláusula de excepción, es necesario que las conexiones recogidas en el art. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I pierdan “valor de localización” y que se trate de contactos formales, anecdóticos, casuales o fortuitos, que hayan perdido su significado sustancial<sup>1645</sup>.

En este sentido, el Considerando (20) del Reglamento Roma I señala que la vinculación más estrecha de un contrato con un Estado distinto de aquél designado por los arts. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I, puede proceder de la relación muy estrecha del contrato con otro contrato o contratos. Si bien, se debe afirmar que en relación con los contratos accesorios, que la regla general es la independencia de los contratos en cuanto a la ley aplicable<sup>1646</sup>. De manera que sólo debe acudir a la cláusula de excepción, si la conexión entre el contrato accesorio y el Estado cuya ley debería regular el contrato en virtud del art. 4.1 y 4.2 de Reglamento Roma I es una conexión débil e inesperada.

---

<sup>1645</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 866.

<sup>1646</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 867.

**564.** Con respecto al ejemplo de grupos de contratos en el que existe un contrato principal alrededor del cual se articulan el resto de contratos, como el de *leasing*, el de *trust*, el de participación y el de garantía, no se puede establecer que la ley aplicable a todos ellos va a ser la ley que rige el contrato principal. La denominada conexión accesoria que nos lleva a la ley del Estado con el que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos es una excepción.

En el ejemplo de grupos de contratos el contrato de compraventa y *leasing* podrían ser considerados dos contratos principales, mientras que los otros tres contratos serían contratos menores que dependen de los otros dos contratos principales. Pues bien como se trata de contratos accesorios al contrato principal de compraventa internacional de aeronaves civiles o al de *leasing*, se puede acabar aplicando a dichos contratos menores la ley que regula el contrato principal, y no la ley del Estado designada por los puntos de conexión recogidos en el art. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I.

Sin embargo, es necesario que la conexión del contrato de garantía con la ley de la residencia habitual del fiador o garante sea una conexión débil<sup>1647</sup>. Sólo en este caso, puede considerarse que existe de forma clara una vinculación manifiestamente más estrecha, de dicho contrato de garantía con el Estado cuya ley rige el contrato de compraventa internacional de aeronaves civiles o el contrato de *leasing*; siempre y cuando las partes no hayan designado válidamente una ley reguladora de cada uno de estos contratos accesorios, en cuyo caso sería la ley elegida por las partes la que regiría dichos contratos accesorios, en virtud del art. 3 del Reglamento Roma I.

Por supuesto, cualquier cambio en la ley aplicable, debe ser solicitada a instancia de parte y estar motivada por el juez.

## **VII. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO *DRY LEASE* O *WET LEASE* DE GRANDES AERONAVES CIVILES**

### **1. Cuestiones preliminares**

**565.** Habría que distinguir entre contrato de compraventa de aeronave nueva y usada en cuanto a compraventa. No presenta problemas de calificación este contrato, pero no podemos decir lo mismo del contrato de *leasing*.

Y por otro lado, entre *dry lease* y *wet lease* porque contrato de arrendamiento financiero como tal no existe, sino que el *dry lease* puede ser arrendamiento financiero y arrendamiento operativo. En España, el arrendamiento financiero se trata como un contrato atípico aunque no se hace de la

---

<sup>1647</sup> No se aborda el contrato de *trust*, ni el contrato de participación por las razones ya expuestas.

misma forma que en Estados Unidos (en muchos casos a través de sociedades que se reflejan en una serie de contratos) y el arrendamiento operativo se trata como un contrato de prestación de servicios.

## **2. Competencia judicial internacional**

### **A. Reglamento 1215/2012**

**566.** Por lo que respecta al Reglamento 1215/2012, se van a estudiar los foros de los que disponen las partes en caso de litigio en relación con los contratos de arrendamiento operativo de aeronaves civiles, ya sea un *dry lease* (arrendamiento a casco desnudo o sin tripulación) o un *wet lease* (arrendamiento con tripulación).

#### a) Ámbitos de aplicación

**567.** En cuanto a los ámbitos de aplicación del Reglamento 1215/2012, son analizados en el capítulo III sobre compraventa internacional de aeronaves civiles en el epígrafe II.1.B.

#### b) Foros de competencia judicial internacional

**568.** Para que un tribunal se pueda declarar competente por un litigio derivado de un contrato de arrendamiento operativo de aeronaves civiles, las partes deben haberse sometido a él de manera expresa o tácita, estar situado en el Estado del domicilio del demandado, o que tenga competencia por el foro especial.

#### a') *Foro de la sumisión expresa*

**569.** En virtud del art. 25 del Reglamento 1215/2012, en el contrato de arrendamiento operativo de grandes aeronaves civiles, las partes pueden incluir en el mismo una cláusula eligiendo el tribunal de un Estado miembro ante el que plantear sus controversias. Pero para que la sumisión expresa a favor de los tribunales de un Estado miembro tiene que cumplir con una serie de requisitos para que sea válida conforme al art. 25 del Reglamento 1215/2012 y que son: que se haga

a favor de un Estado miembro, que haya un auténtico acuerdo de sumisión, es decir que sea válido tanto formal como materialmente y que se haga en relación con un contrato de arrendamiento operativo.

El art. 25 del Reglamento 1215/2012 señala que el pacto de sumisión no puede ser contrario a los arts. 15, 19 y 23 del Reglamento, ni excluya la competencia de los tribunales exclusivamente competentes en virtud del art. 24 del Reglamento 1215/2012. Pero el pacto de sumisión expresa que se incluye en un contrato internacional de arrendamiento operativo de aeronaves ya cumple esta condición, porque la materia del contrato no es objeto de un foro exclusivo; ni se trata de un pacto inserto en un contrato que vincula a una parte débil como ocurre con los contratos de seguros, consumidores o de trabajo; y tampoco está vinculado con ningún *trust*.

Para que el pacto de sumisión a favor de un Estado miembro sea válido, no es necesario que las partes estén domiciliadas en ningún Estado miembro. Así que los pactos de elección de tribunal a favor de un Estado miembro cuando las partes están domiciliadas en terceros Estados son igualmente válidos.

También se debe recordar que el pacto de sumisión expresa es válido en la medida en que se atribuye competencia a los tribunales de un Estado que carecía de competencia en virtud de los foros del Reglamento 1215/2012. *Ad. ex.* una cláusula de sumisión inserta en un contrato de arrendamiento operativo a favor de los tribunales de Madrid, será válida siempre y cuando la sociedad demandada no esté domiciliada en España, por lo que no será válida en el caso de Air France demandase a Iberia, con oficina central en Madrid (España), por incumplimiento del pago de las cuotas correspondientes al contrato de arrendamiento operativo que ambas han celebrado<sup>1648</sup>.

Por último, antes de analizar las características formales de los pactos de sumisión, se debe recordar que será válido en cuanto al fondo dicho pacto incluido en un contrato de arrendamiento operativo, siempre que no sea nulo de pleno derecho en virtud de las normas de conflicto del Estado cuyo tribunal ha sido elegido<sup>1649</sup>.

**570.** En cuanto a la forma que según art. 25.1 del Reglamento 1215/2012 deben adoptar los pactos de sumisión para que sean válidos, cuando éstos se insertan en contratos de arrendamiento operativo de grandes aeronaves civiles, suelen realizarse en forma escrita. Aunque como se verá a

---

<sup>1648</sup> Sin embargo, en la práctica, como ILFC es una sociedad de *leasing* de gran importancia, probablemente el pacto de sumisión se haga a favor de los tribunales de la sede o domicilio de ILFC, no de la aerolínea, con menor poder de negociación que la sociedad de *leasing*.

<sup>1649</sup> Como ya se dijo al estudiar la sumisión en el marco del contrato de compraventa, si las partes eligen los tribunales españoles, será la ley que rige el contrato en virtud del Reglamento Roma, la que establezca la validez o la nulidad de la cláusula de sumisión. Sin embargo, si eligen a los tribunales franceses, estos deben decidir según los datos del caso si el acuerdo es válido, sin necesidad de acudir a ninguna ley concreta. Pero en lo que respecta a la capacidad de las partes, ésta quedará regulada por la norma de conflicto del Estado del foro.

continuación va a variar dependiendo de que se trate de un contrato de arrendamiento operativo entre dos aerolíneas o de un contrato celebrado entre una sociedad de *leasing* como GECAS e ILFC y una compañía aérea.

Si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre GECAS o ILFC y una aerolínea, la cláusula de sumisión se realizará por escrito, en la que las compañías de *leasing* como son la parte fuerte del contrato, impondrán sus condiciones y por lo tanto, el tribunal competente ante el que litigar.

Ahora bien, si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre dos aerolíneas, lo más probable es que se realice por escrito. Estos contratos suelen afectar a una aeronave en concreto, incluso puntualmente si se trata de un *wet lease*, frente a las operaciones de GECAS e ILFC que involucran a un número mayor de aeronaves. Por esta razón, al tener un valor económico menor, puede que recurran a elegir el tribunal competente a través de acuerdos verbales con confirmación escrita, que es una forma válida de pacto de sumisión, recogida en el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012. Se puede afirmar que, aunque es una forma válida bajo el precepto señalado, un pacto de sumisión realizado a través de fax o de medios electrónicos siempre que produzcan un registro duradero, esta no es la forma habitual en que se realizan los pactos de sumisión en este tipo de contratos.

**571.** Las partes tienen la posibilidad de elegir los tribunales de varios Estados miembros, cuando se trata de un contrato de arrendamiento operativo. Sin embargo, lo lógico es que en la cláusula de sumisión se atribuya la competencia a los tribunales de un sólo Estado miembro, pues son contratos de también de gran valor económico, pero en el que sólo se alquila una aeronave, porque cuando se trata de compraventa o de arrendamiento financiero suele involucrar a varias aeronaves.

Si bien, se van a plantear diferencias entre la cláusula inserta dentro de un contrato de arrendamiento operativo entre dos aerolíneas o en un contrato celebrado entre una sociedad de *leasing* como GECAS e ILFC y una compañía aérea. En este último caso, lo más probable es que se pacte una cláusula de sumisión a favor de los tribunales que decida ILFC, pues es la parte que domina en el contrato. Mientras que si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre dos aerolíneas, las partes estarán más igualadas y puede que ni lleguen a pactar cláusula de elección de tribunal.

Si una de las partes en el contrato es ILFC, esta compañía tiene su sede central en los Ángeles en el Estado de California, por lo que es probable que se pacte una cláusula de sumisión a favor de los tribunales de California o en todo caso de Nueva York. Los tribunales de Nueva York suelen ser

elegidos para litigar en Estados Unidos, como ya se dijo al estudiar la competencia judicial internacional en los contratos de compraventa<sup>1650</sup>. Ahora bien, si se eligen los tribunales de Nueva York, ya no sería una cláusula de sumisión a favor de los tribunales de un Estado miembro, con lo cual no sería válido este pacto bajo el art. 25.1 del Reglamento 1215/2012.

Normalmente, en estas cláusulas insertas en contratos de arrendamiento operativo celebrados bajo un derecho de Estados Unidos, suele pactarse que la competencia no sea exclusiva, con lo cual podrían ser competentes los tribunales de un Estado miembro si se cumple alguno de los foros del Reglamento 1215/2012. Pero si fuera exclusiva, cada Estado miembro deberá determinar los efectos de la *derogatio fori*, tal y como se señaló al analizar los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles.

Ahora bien, si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre dos aerolíneas, con frecuencia se recurre a los tribunales de Inglaterra o de Nueva York, bajo cuyas leyes se suelen realizar estos contratos<sup>1651</sup>. Si bien la sumisión a los tribunales de Inglaterra, sí podría ser válida, si se cumplen los requisitos señalados en el art. 25 del Reglamento 1215/2012, ya que es una cláusula a favor de un Estado miembro. En estas cláusulas en contratos efectuados bajo el derecho anglosajón, se suele pactar que la competencia no sea exclusiva, que también es posible para que la cláusula sea válida bajo el art. 25 del Reglamento 1215/2012, ya se trate de un *dry lease* o de un *wet lease*. Si bien es posible que en los contratos de *wet lease*, dicha competencia no exclusiva se reserve sólo al arrendador, como la parte fuerte en el contrato<sup>1652</sup>. Por lo tanto, el arrendador dispone de más tribunales ante los que litigar que el arrendatario.

**572.** Además, las cláusulas de sumisión pueden afectar a litigios pasados, presentes o futuros, aunque es bastante problemático que pueda afectar a litigios pasados.

Sin olvidar, que las partes pueden acordar que la competencia de los tribunales en dicho pacto realizado de acuerdo con el art. 25 del Reglamento 1215/2012, sea exclusiva o no exclusiva. Pero si no se dice nada se entiende que dicha competencia es exclusiva<sup>1653</sup>.

---

<sup>1650</sup> Como ya se ha mencionado, en los contratos celebrados bajo la ley de un Estado de Estados Unidos, se elige la ley de dicho Estado para regular el contrato. Y esto implica que son también los tribunales del Estado en cuestión los elegidos para resolver las controversias que puedan suscitarse.

<sup>1651</sup> Una cláusula en estos términos puede apreciarse en el modelo de contrato de un *dry lease* (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, pp. 197-198).

<sup>1652</sup> Una cláusula en estos términos puede apreciarse en el modelo de contrato de un *wet lease* (D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005, p. 297).

<sup>1653</sup> Por otro lado, en los contratos realizados bajo el derecho de un Estado que rige el *Common Law*, lo habitual es que se pacte que el acuerdo a favor de un Estado miembro no tenga carácter exclusivo.

**573.** La cláusula de sumisión incluida en un contrato principal, en este caso el de arrendamiento operativo entre una sociedad de *leasing* y la aerolínea arrendataria, no afecta a los contratos accesorios, que pueden tener su propia cláusula de sumisión, como se ha visto al tratar los grupos de contratos en relación con la operación de *leasing*. De la misma manera, que si se tratara de un contrato de subarrendamiento, su cláusula de sumisión no afectaría al contrato de arrendamiento financiero previo entre el *head-lessor* y la sociedad de *leasing*, que también puede tener su propia una cláusula de sumisión. Así que en principio, el acuerdo de sumisión expresa sólo produce efectos entre las partes que los firman y no frente a terceros. Pero puede tener efectos hacia terceras personas, que pueden estar vinculadas por el acuerdo de sumisión aunque no formen parte de él, o que no hayan realizado un consentimiento expreso del acuerdo de sumisión<sup>1654</sup>. Este es el caso de la cesión de créditos o la subrogación, como se ha señalado en multitud de ocasiones.

Pero una simple conexión entre contratos no es suficiente para que un acuerdo de sumisión de un contrato de arrendamiento operativo sea aplicable al otro posible contrato, sea accesorio u otro contrato principal. Así que un pacto de sumisión dentro de un contrato de arrendamiento operativo de aeronaves civiles no se extiende al contrato de garantía o de fianza entre el arrendador (o el arrendatario, según el caso) y el garante o fiador<sup>1655</sup>.

b') *Foro de la sumisión tácita*

**574.** El funcionamiento de la sumisión tácita, analizado para los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es el mismo que para los contratos de arrendamiento operativo sobre aeronaves. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.b).

c') *Foro del domicilio del demandado*

**575.** De la misma manera el foro del domicilio del demandado estudiado en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, es igualmente de aplicación para los

---

<sup>1654</sup> Así de conformidad con el art. 8.2 del Reglamento 1215/2012, si una parte intenta añadir a una parte en el proceso, cuando las partes han concluido un acuerdo válido de jurisdicción, posteriormente a efectos de los procedimientos que se planteen, la parte que se ha sumado estará vinculada por el acuerdo que existía entre las partes que iniciaron el proceso original. Pero cuando un demandante interpone una demanda contra varios demandados en el mismo proceso, un pacto de sumisión puede ser invocado por y contra el demandado con el que se ha concluido el pacto de sumisión. Aunque éste no puede ser alegado por y contra el resto de demandados con los que no se ha firmado dicha cláusula atributiva de competencia.

<sup>1655</sup> U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, p. 509.



contratos de arrendamiento operativo sobre aeronaves. Por lo tanto, para su estudio se debe acudir al capítulo III sobre compraventa internacional de grandes aeronaves civiles en el epígrafe II.1.C.c).

d') *Foro especial en materia contractual*

**576.** Las partes en un litigio derivado de un contrato de arrendamiento operativo, ya se trate de un *dry lease* o de un *wet lease*, pueden acudir también al foro especial en materia contractual recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

Como este foro es alternativo al del domicilio del demandado, el demandante puede elegir entre accionar contra el demandado en el Estado miembro en el que esté domiciliado, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012; o bien acudir a los tribunales del Estado miembro en virtud del foro especial por razón de la materia, recogido en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

**577.** El art. 7.1 del Reglamento 1215/2012 sólo es de aplicación si se trata de un litigio relativo a una materia contractual, es decir si son asuntos derivados de un compromiso libremente asumido por una parte frente a la otra<sup>1656</sup>.

Esta noción es amplia, de manera que el litigio puede referirse a una materia contractual aunque el contrato no se haya celebrado formalmente, incluso sería también válido si no existiese un contrato. Pero lo más común es que los contratos de arrendamiento operativo adopten la forma escrita. En consecuencia, los litigios que surjan entorno a ellos serán considerados materia contractual, siendo posible la aplicación del art. 7.1 del Reglamento 1215/2012.

Pero la calificación como contractual de la materia del litigio, no prejuzga la solución que se otorgue al caso cuando se decida sobre el Derecho aplicable al mismo. Si fuese calificada como materia extracontractual, les serán de aplicación las normas relativas a las obligaciones extracontractuales.

A diferencia del foro del domicilio del demandado, este foro especial atribuye competencia judicial internacional y territorial<sup>1657</sup>.

---

<sup>1656</sup> STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, *Rec.* 1983, p. 00987, apartados 11-15; STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, *Rec.* 1992, p. I-03967, apartado 15; STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtungskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, *Rec.* 1998, p. I-06511, apartado 17; STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, *Rec.* 2002, p. I-07357, apartados 23, 24 y 27; STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, *Rec.* 2004, p. I-01543, apartado 24; STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481, apartados 50-51.

<sup>1657</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 724.

**578.** En virtud del art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012, si se trata de un contrato de compraventa o de prestación de servicios y se ha pactado el lugar de entrega o de prestación del servicio en un Estado miembro, serán competentes los tribunales de dicho Estado. Ahora bien, si no fuese de aplicación dicho precepto para un litigio derivado del contrato de arrendamiento operativo, ya sea un *dry lease* o un *wet lease*, entonces se acudiría al lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida de dicho contrato, para averiguar si existe algún tribunal de un Estado miembro competente, en virtud del art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012.

**579. *Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de prestación del servicio (art. 7.1.b) del Reglamento 1215/2012).*** Para saber si en caso de litigio sobre un contrato de arrendamiento operativo sobre aeronaves civiles, se puede acudir al tribunal del Estado de lugar de prestación del servicio, habrá que determinar primero si éste puede ser calificado como un contrato de prestación de servicios.

En este sentido, el concepto de prestación de servicios que establece el Reglamento 1215/2012 es un concepto amplio, por lo que comprende los contratos que generan tanto obligación de medios como de resultados<sup>1658</sup>. Pero en el caso del arrendamiento operativo internacional de grandes aeronaves civiles está claro que debe ser considerado un contrato de prestación de servicios<sup>1659</sup>.

**580.** Una vez que el contrato de arrendamiento operativo se ha calificado como un contrato de prestación de servicios, habrá que comprobar si se ha pactado en dicho contrato el lugar de entrega de la aeronave, pues es donde se considera realizada la prestación del servicio. Lo más habitual es que la entrega se pacte en dicho contrato, puesto que si se trata de un arrendamiento operativo entre dos aerolíneas, ya no se produce en las instalaciones del fabricante como ocurría con el arrendamiento financiero. Lo más probable es que la entrega se produzca en las instalaciones de una de las dos aerolíneas, y seguramente en las instalaciones de la aerolínea vendedora. Pero también dependerá de la importancia de la aerolínea, ya que puede fijar como la parte fuerte en el contrato de arrendamiento operativo el lugar de entrega de la aeronave.

**581. *Determinación del tribunal competente en virtud del lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida (art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012).*** Las soluciones directas no

---

<sup>1658</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 731.

<sup>1659</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 732.

serán de aplicación cuando se cumplan una de estas tres condiciones: que no exista un pacto en el contrato de lugar de entrega, que es donde se considerado realizado el servicio en los contratos de arrendamiento operativo; que exista un pacto en contrario entre las partes; o que el lugar pactado de entrega de la aeronave o aeronaves se encuentre en un Estado no miembro.

Así pues es de aplicación el art. 7.1.c) del Reglamento 1215/2012, que a su vez nos remite al art. 7.1.a) del Reglamento 1215/2012, que señala que será competente el tribunal del Estado miembro correspondiente al lugar de cumplimiento de la obligación que sirve a la demanda<sup>1660</sup>. En consecuencia la obligación que sirve de base a la demanda u obligación litigiosa incumplida puede ser la entrega de la aeronave o aeronaves, pero también puede ser el pago por el arrendamiento de la aeronave o aeronaves, o cualquier otra.

**582.** Para concretar el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida, la jurisprudencia del TJUE sigue la misma idea señalada por la sentencia del caso *Tessili*, en la que se establece que se debe acudir a la Ley aplicable al contrato, la cual se determinará con arreglo a las normas de conflicto del país cuyos tribunales conocen del asunto<sup>1661</sup>. En consecuencia será la ley aplicable al contrato en virtud del Reglamento Roma I, la que establezca el lugar de cumplimiento de la obligación litigiosa incumplida<sup>1662</sup>.

Pues bien, el tribunal de ese Estado miembro designado indirectamente será el competente por el foro especial para conocer del litigio derivado de un contrato de arrendamiento operativo sobre grandes aeronaves civiles.

### 3. Ley aplicable

#### A. Reglamento Roma I

**583.** Como ya se señaló en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, cada contrato dispone de su propia Ley reguladora. De manera que el Reglamento Roma I

---

<sup>1660</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, Rec. 1976, p. 01473.

<sup>1661</sup> STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, Rec. 1976, p. 01473; STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, Rec. 1976, p. 01497; STJCE 29 junio 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, Rec. 1994, p. 02913; STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, Rec. 1999, p. I-06307; STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, C-420/97, Rec. 1999, p. I-06747; STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, Rec. 2002, p. I-01699; STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, Rec. 2009, p. I-03327.

<sup>1662</sup> P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997, p. 134; A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Contratos Internacionales I", en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 736-737.

adopta un concepto propio y autónomo para definir qué se entiende por contrato: “acuerdo entre dos o más partes dirigido a constituir, modificar o extinguir un vínculo jurídico de contenido patrimonial o económico entre las mismas”<sup>1663</sup>. Por lo tanto, existe un contrato para el Reglamento Roma I cuando exista un vínculo entre las partes que forman parte del contrato y a la vez, una correspondencia entre las prestaciones percibidas.

Estas dos condiciones se cumplen en el contrato de arrendamiento operativo, ya se trate de un *dry lease* o de un *wet lease*. Estos dos tipos de contratos específicos de las aeronaves, son contratos de arrendamiento materialmente típicos, en el que el vínculo que se crea entre ambas partes es voluntario y además existe un equilibrio contractual de un arrendamiento a cambio de una prestación dineraria. La única diferencia entre el *wet lease* y el *dry lease* es el tipo de prestación, ya que en el primero se alquila las aeronaves con tripulación, mientras que en el segundo sin tripulación, pero en ambos se realiza una prestación de un servicio a cambio del pago por el alquiler de la aeronaves.

a) Elección de ley

**584.** Las partes en el contrato de *leasing* o arrendamiento operativo, pueden elegir la ley aplicable al contrato. Como ya estudió de manera detallada en el contrato de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles, mencionar brevemente que para que la elección de ley sea válida es necesario que dicha elección sea clara y cierta, que la ley elegida sea una ley estatal y que se trate de un pacto válido. El que la elección de ley sea clara y cierta implica que sólo es posible la elección expresa o tácita de la ley aplicable.

Puede ser más probable con respecto a los contratos analizados hasta ahora, que en los contratos de arrendamiento operativo las partes no elijan la ley aplicable al contrato, porque suelen ser contratos realizados entre aerolíneas, menos habitadas a efectuar este tipo de transacciones en el comercio internacional. Si bien puede ser que las partes elijan la ley aplicable al contrato y que además lo hagan por escrito o bien opten por otras posibilidades con las que cuentan los contratantes para elegir la ley aplicable al contrato detalladas en el capítulo III.

Aunque en nuestra opinión no es probable que en los contratos de arrendamiento operativo recurran al *depeçage*, puesto que ya es bastante complejo dicho contrato, como para que además cada parte esté regulada por la ley de un Estado distinto. En la misma línea, tampoco es muy factible que recurran a las cláusulas flotantes para la elección de la ley aplicable al contrato.

---

<sup>1663</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 772.

Por último, siguiendo con el mismo razonamiento, la elección de ley se realizará con toda probabilidad en el momento de la firma del contrato, aunque el art. 3.2 del Reglamento ofrece la posibilidad de realizarlo en cualquier momento.

b) Ley aplicable al contrato en defecto de elección de ley

**585.** Pues bien, los contratos de arrendamiento operativo sobre aeronaves civiles, estarían catalogados dentro de los contratos de prestación de servicios, por lo que estarían regulados por el art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, que nos lleva a la administración central de la aerolínea arrendadora o de la sociedad de *leasing* que arrienda la aeronave.

Por supuesto, también existe la posibilidad de acudir a la cláusula de excepción recogida en el art. 4.3 del Reglamento Roma I.

a') *Los ocho tipos de contratos: El contrato de prestación de servicios*

**586.** Efectivamente en defecto de elección de ley, para determinar la ley aplicable al contrato de arrendamiento operativo, se debe acudir al art. 4.1.b) del Reglamento Roma I que regula la ley aplicable a los contratos de prestación de servicios, que nos lleva a la ley de la residencia habitual de la empresa arrendadora, ya sea una sociedad de *leasing* o una aerolínea.

*Ad. ex.* si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre la aerolínea American Airlines y British Airways, en el que la aerolínea arrendadora es American Airlines, la ley aplicable a dicho contrato será la ley de Texas porque es donde American Airlines tiene su administración central.

b') *Cláusula de excepción*

**587.** En el capítulo III de la compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se analiza de manera detallada, por lo que no va a explicarse en detalle, sólo en aquello que al aplicarlo al contrato de arrendamiento operativo, la aplicación de la cláusula de excepción, lleva a resultados distintos que con respecto a los contratos de compraventa.

Pudiera ser que dicha cláusula se active en el caso de los contratos de arrendamiento operativo, puesto que en estos contratos existen vínculos con más Estados, que con los analizados hasta ahora.

**588.** La cláusula de excepción se aplica de forma extraordinaria, si del conjunto de circunstancias que rodean al contrato de arrendamiento operativo puede establecerse claramente que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con otro Estado distinto, a aquel cuya ley es aplicable en virtud de los arts. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I. En cuyo caso, la ley de ese otro Estado debería aplicarse, siempre teniendo en cuenta que se realiza a instancia de parte y que el cambio de ley debe estar motivado por el juez.

Como ya se adelantó en relación con dicha cláusula de excepción en los contratos de compraventa, es necesario realizar un *Balancing Test*, para examinar las conexiones del contrato con el otro Estado, en el que todos los elementos del contrato no pesan lo mismo.

**589.** Pero en cualquier caso, para la aplicación de la cláusula de excepción, es necesario que las conexiones recogidas en el art. 4.1 y 4.2 del Reglamento Roma I pierdan “valor de localización” y que se trate de contactos formales, anecdóticos, casuales o fortuitos<sup>1664</sup>. Pues al igual que sucedía con el contrato de *leasing*, esto sólo se produce cuando la sede del prestador característico es circunstancial o temporal.

Esto podría producirse cuando la sede central de la sociedad de *leasing* o de la aerolínea se encuentra, por motivos fiscales, en determinados países. En cuyo caso, la aplicación de la ley de dicho Estado podría implicar costes conflictuales muy elevados para las partes y puede resultara adecuado aplicar el art. 4.3 del Reglamento Roma I. Pero es necesario que el contrato muestre de un modo claro que el contrato presenta vínculos manifiestamente más estrechos con el Estado distinto al de la sede circunstancial de la sociedad de *leasing* o de la aerolínea arrendadora<sup>1665</sup>.

**590.** *Ad. ex.* si se trata de un contrato de arrendamiento operativo entre la aerolínea American Airlines y British Airways, en el que la aerolínea arrendadora es American Airlines, la ley aplicable a dicho contrato será la ley de Texas porque es donde American Airlines tiene su administración central. Pero sólo si se demuestra que la conexión de la residencia habitual de American Airlines es circunstancial, podría llevarnos a la aplicación de la ley inglesa si el contrato presentase de forma clara vínculos manifiestamente más estrechos con Inglaterra. En este caso, dado que la conexión residencia habitual no es circunstancial, no podría activarse nunca la cláusula de excepción.

---

<sup>1664</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 866.

<sup>1665</sup> A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, p. 867.

Sólo se activará la cláusula de excepción con respecto a un contrato de arrendamiento operativo cuando la aerolínea arrendadora o la sociedad de *leasing* tengan la administración central en Bermudas o Aruba y se cumplan las condiciones mencionadas para que se active.

## CAPÍTULO V

### CONSTITUCIÓN Y RECONOCIMIENTO DE DERECHOS Y GARANTÍAS INTERNACIONALES: CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y *LEASING* DE GRANDES AERONAVES CIVILES

#### I. INTRODUCCIÓN

**591.** En materia de derechos y garantías, se va a tratar en primer lugar, el Convenio de Ginebra de 1948 sobre reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave y en segundo lugar, el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo relativo a garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico.

#### II. RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL DE DERECHOS SOBRE LA AERONAVE

**592.** Es más difícil reglamentar desde el punto de vista de los derechos sobre las cosas, reglamentarlos cuando se trata de un bien mueble, como lo es la aeronave que puede trasladarse a un Estado extranjero en cualquier momento, que cuando se trata de un bien inmueble, que permite una regulación más sencilla.

De esta característica de la aeronave, surge la necesidad del reconocimiento internacional de los derechos sobre dicho bien, si se pretende lograr una base sólida para la seguridad de las relaciones jurídicas que surgen alrededor de las aeronaves, como son la compraventa y el *leasing* internacional de las mismas<sup>1666</sup>.

##### 1. El Convenio de Ginebra de 1948 sobre el reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave

**593.** El Convenio de Ginebra de 1948 relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave es el único texto que existía destinado al reconocimiento de los derechos. Sin

---

<sup>1666</sup> F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavallía, Buenos Aires, 1970, p. 14.



embargo, la ratificación del mismo ha sido escasa, por lo que las ventajas de dicho Convenio no han podido aprovecharse<sup>1667</sup>.

Por ello, el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo relativo a garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico, con un mayor número de ratificaciones, reemplaza al Convenio de Ginebra en las disposiciones en que son divergentes por lo que respecta a los objetos aeronáuticos para los Estados que son parte en ambos Convenios<sup>1668</sup>. Así que en la práctica va a quedar reducida la aplicación del Convenio de Ginebra a las hipotecas o “*mortgage*” –no reguladas por el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico-, pero que como ya se ha adelantado al tratar las hipotecas, en la actualidad no se suelen realizar sobre las aeronaves, por su elevado coste.

**594.** En el Convenio de Ginebra de 1948, los Estados contratantes se comprometen a reconocer derechos como el de propiedad, el de tenencia de una aeronave originado por un contrato de arrendamiento –de seis meses como mínimo-, la hipoteca o “*mortgage*”, y derechos similares sobre una aeronave –creados como garantía del pago de la deuda-, siempre que tal derecho se haya constituido con arreglo a la ley del Estado de matrícula de la aeronave y se haya inscrito en el Registro Público de dicho Estado (art. 1.1).

Ninguna disposición del Convenio impide que los Estados contratantes reconozcan la validez de otros derechos que graven la aeronave, pero sin que estos derechos puedan tener un carácter preferente sobre los anteriormente establecidos (art. 1.2).

**595.** Los requisitos de forma de las inscripciones sucesivas en los distintos Estados contratantes deberán ajustarse a la ley del Estado de matrícula de la aeronave, el cual podrá impedir la inscripción de un derecho sobre una aeronave que no pueda ser constituido de forma válida con arreglo a su ley nacional (art. 2).

Se reconocen en el Convenio unos créditos de carácter preferente que son las remuneraciones debidas por salvamento de la aeronave y por los gastos extraordinarios indispensables para su conservación (art. 4).

---

<sup>1667</sup> L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993, p. 194. Aunque son 89 los Estados contratantes del Convenio, entre ellos Estados Unidos, Francia o Alemania, sin embargo dado que el Convenio es del año 1948, no son demasiados Estados los que lo han ratificado. Por no mencionar que se ha quedado obsoleto, si se tiene en cuenta la evolución de la industria aeronáutica en cuanto a las formas de financiación de las aeronaves, y por lo tanto de garantizar dichas operaciones.

<sup>1668</sup> Es conveniente mencionar que España no ha ratificado el Convenio de Ginebra, y aunque sí que lo ha hecho con el Convenio de Ciudad del Cabo, de momento el Protocolo sobre elementos de equipo aeronáutico no ha sido ratificado por España.

**596.** La venta en ejecución de una aeronave deberá efectuarse conforme a la Ley del Estado contratante donde la venta se efectúe, estableciéndose ciertos requisitos en cuanto a fecha y lugar para dicha venta (art. 7.1 y 7.2). Además, cuando se cause un daño en la superficie del Estado en el que se va a llevar a cabo la venta en ejecución gravada con alguno de los derechos señalados en el Convenio, estos derechos no serán oponibles a las víctimas o a sus causahabientes, sino hasta el 80% de su precio de venta (art. 7.5).

Otras disposiciones regulan aquellos casos especiales respecto de las ventas en relación con ciertos créditos preferentes y obligaciones contraídas, especificándose claramente que la venta en ejecución de una aeronave conforme al procedimiento estipulado en este Convenio, transferirá la propiedad de la aeronave, libre de todo derecho que no será tomado a su cargo por el comprador (art. 8).

**597.** En cuanto a las piezas de repuesto, cualquiera de los derechos reconocidos en el Convenio podrá extenderse a las mismas, siempre que así lo establezca la ley del Estado de matrícula de la aeronave. Ahora bien, estas piezas de repuesto ubicadas en uno o varios almacenes, deben ser conservadas en dichos lugares y con una publicidad apropiada (art. 10.1).

Un inventario en el que se señale el número aproximado de piezas y su naturaleza, se deberá adjuntar al documento inscrito. Y establece que estas piezas podrán ser reemplazadas por piezas similares sin afectar al derecho del acreedor (art. 10.2).

Estas disposiciones son especialmente importantes si se tiene en cuenta que dentro de las piezas de repuesto se incluyen los motores de las aeronaves<sup>1669</sup>. Por lo tanto, se reconocen los derechos sobre los motores que sean considerados de repuesto –es decir que no están instalados en la aeronave-, pero junto con los derechos de la aeronave. En el Convenio no se le reconocen exclusivamente derechos a los motores de manera separada e independiente de la aeronave, como sí que hace el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico, porque se ha tenido en cuenta su elevado valor.

**598.** Por último, las normas del Convenio no van a ser de aplicación a las aeronaves matriculadas en el territorio de un Estado contratante, salvo los artículos 2, 3 4 y 9 (art. 11). Por lo tanto, sin perjuicio de lo anteriormente señalado, las normas del Convenio se aplicarán en un Estado contratante con respecto a las aeronaves matriculadas en otro Estado contratante.

---

<sup>1669</sup> Art. 10.4 Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave, hecho en Ginebra el 19 de junio de 1948 (ICAO Doc 7620) señala que el término piezas de repuesto: “*se aplica a las partes integrantes de las aeronaves, motores, hélices, aparatos de radio, instrumentos, equipos, avíos, las partes de estos diversos elementos, y en general, a los objetos de cualquier naturaleza, conservados para reemplazar las piezas que componen la aeronave*”.

### III. LAS GARANTÍAS INTERNACIONALES RESPECTO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y LEASING DE GRANDES AERONAVES CIVILES

#### 1. El Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico

599. El Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil adoptado en la Conferencia diplomática celebrada en dicha ciudad sudafricana, entre los días 29 de octubre y 16 de noviembre de 2001, es el resultado de la colaboración del *International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)* y de la Organización de Aviación Civil Internacional (*OACI*), con el objetivo de dar soluciones concretas a los problemas que se plantean en determinados sectores caracterizados por su elevada complejidad, entre los que está el sector aeronáutico<sup>1670</sup>. Además, ha contado con el patrocinio del *International Air Transport Association (IATA)* y del *Aviation Working Group (AWG)*, sobre todo éste último ha contribuido al desarrollo del mismo, en cuya página web existen documentos de especial interés sobre la implementación del Convenio y el Protocolo en los Estados, para favorecer la ratificación del “*Cape Town Treaty*”, que es como el *AWG* denomina al Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo Aeronáutico<sup>1671</sup>.

---

<sup>1670</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 5-7; T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 25.

<sup>1671</sup> El *AWG* comenzó a trabajar en 1994 a petición del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (*International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT*), como un grupo industrial para contribuir al desarrollo del Convenio de Ciudad del Cabo relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y el Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, el cual fue firmado en 2001. En 2002 el *AWG* se convirtió en una entidad sin ánimo de lucro y su ámbito de aplicación se ha extendido significativamente. Éste se ha dirigido hacia un amplio rango de aspectos que afectan a la financiación de la aviación internacional, como puede ser el tema de los seguros. También el *AWG* sirve de foro en el que se tratan nuevos temas que sus miembros plantean y desarrollan, entre los que están aspectos muy importantes del *leasing* y de la financiación de la aviación internacional. El *AWG* está copresidido por Airbus y Boeing, y sus miembros y afiliados comprenden los más importantes fabricantes de la industria aeronáutica y de las instituciones financieras, incluyendo las mayores compañías de *leasing* del mundo. Los miembros de *AWG* y sus afiliados fabrican principalmente todos los motores y aeronaves comerciales modernas, y alquilan y financian una gran parte de estos equipos nuevos. La importancia del *AWG* es tal que son miembros del mismo las compañías de *leasing* más importantes que existen en la actualidad y que son *GECAS (GE Capital Aviation Service)* e *ILFC (International Lease Finance Corporation)*. *Vid.* La página del *AWG* está disponible en línea en <http://www.awg.aero> (consultada el 20 de mayo del 2014).

En este sentido, la especial estructura dual Convenio/Protocolos, impide que el Convenio de Ciudad del Cabo pueda operar independientemente de sus Protocolos, de manera que no sólo existe el Protocolo sobre equipo aeronáutico –que es el que interesa abordar a los efectos del presente trabajo-, sino que existen otros dos Protocolos previstos inicialmente: el segundo es el Protocolo sobre material rodante ferroviario y el tercero es el Protocolo sobre bienes de equipo espacial, aunque ninguno de los dos ha entrado en vigor a la fecha de presentación de este trabajo<sup>1672</sup>. Mientras que el Protocolo sobre material rodante ferroviario necesita la ratificación de sólo dos Estados más, el hecho de que el Protocolo sobre bienes de equipo espacial requiera la ratificación de diez Estados para su entrada en vigor, se debe a que a diferencia de los dos primeros Protocolos que cuentan con el apoyo pleno de los sectores económicos afectados, la extensión del Convenio de Ciudad del Cabo al ámbito de las garantías sobre bienes espaciales no ha tenido tan buena aceptación por un sector de la industria, pues en su opinión las soluciones ofrecidas por los ordenamientos nacionales han venido dando respuesta a los problemas del sector, por no mencionar que el gran tamaño y la sobrada solvencia de las entidades que operan en dicha industria, ha hecho que se hayan ganado la confianza de los inversores<sup>1673</sup>.

Las soluciones que ofrece el Convenio para las garantías mobiliarias sobre determinados elementos de equipo móvil y la flexibilidad del modelo dual Convenio/ Protocolos ha provocado que se haya pensado en un futuro en extender su aplicación a categorías de bienes, que aunque no están expresamente incluidas en el Convenio, pueden responder a similares características estructurales y requieren también un tratamiento uniforme para favorecer su financiación y adquisición<sup>1674</sup>. El Convenio prevé expresamente su aplicación a los siguientes bienes: "a) células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros, b) material rodante ferroviario, y c) bienes de

---

<sup>1672</sup> El Protocolo sobre material rodante ferroviario se adoptó en la Conferencia Diplomática celebrada en Luxemburgo, el 23 de febrero de 2007, pero sólo cuenta con seis Estados firmantes, Gabón, Italia, Luxemburgo, Suiza, Alemania y la Unión Europea, pero esta última en su condición de "Organización regional de integración económica", de acuerdo con el art. XXII del Protocolo; de los que sólo dos lo han ratificado a septiembre del 2015, Alemania y la Unión Europea, por lo que no está en vigor, pues necesita que cuatro Estados lo hayan ratificado, tal y como se especifica en su art. XXIII (Protocolo ferroviario disponible en línea en <http://www.unidroit.org/fr/instruments/garanties-internationales/protocole-ferroviaire> (consultado el 16 de septiembre del 2015)). El Protocolo sobre bienes de equipo espacial, se adoptó y abrió a la firma el 9 de marzo 2012, tras la Conferencia Diplomática celebrada en Berlín del 27 de febrero hasta su adopción el 9 de marzo de 2012, pero sólo lo han firmado cuatro Estados, Alemania, Arabia Saudí, Burkina Faso y Zimbabue, de los que ninguno de ellos lo ha ratificado; por lo que tampoco está en vigor, ya que necesita ser ratificado por diez Estados, en virtud de su art. XXXVIII (Protocolo espacial disponible en línea en <http://www.unidroit.org/fr/instruments/garanties-internationales/protocole-spatial> (consultado el 16 de septiembre del 2015)).

<sup>1673</sup> F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1418.

<sup>1674</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 27.

*equipo espacial*<sup>1675</sup>. Sin embargo, se ha pensado en la elaboración de un cuarto Protocolo sobre bienes de equipo de uso agrícola, minero y de construcción, como consecuencia de la necesidad de financiación en sectores estratégicos para economías de países en vías de desarrollo; aunque esta posibilidad cuenta con dificultades de tipo técnico, pues las reglas del Convenio están pensadas para bienes naturalmente móviles, perfectamente identificables y de alto valor, requisitos que no cumplen los bienes de equipo utilizados en la agricultura, minería y construcción<sup>1676</sup>. Por lo tanto, sólo existen tres Protocolos del Convenio de Ciudad del Cabo, de los que sólo ha entrado en vigor el Protocolo sobre bienes de equipo aeronáutico, que es el que se va a estudiar junto con el Convenio como un único instrumento.

**600.** Aunque ya se ha adelantado previamente, las razones que han motivado la elaboración del Convenio y el Protocolo aeronáutico que tienen como objetivo desarrollar una disciplina uniforme que regule determinados aspectos de las garantías mobiliarias, son de dos tipos, de índole económica y de índole jurídica. Por un lado, las de tipo económico se basan en que las garantías favorecen las operaciones de financiación en el mercado y que en el sector aeronáutico son imprescindibles para su funcionamiento, pues son bienes con un coste muy elevado. Por otro lado, las de tipo jurídico se basan en las grandes diferencias existentes entre los ordenamientos en relación con un concepto genérico de lo que en español se ha traducido como “garantías”, pero que en inglés se denomina “*interests*”, y que engloba mucho más que el contenido de la garantía como se conoce en Derecho español, ya que incluye los *leasing* de aeronaves con opción a compra o las compraventas de dichos bienes con reserva de dominio –o incluso las compraventas simples-, que en el caso del Derecho español se trata de figuras que más próximas al Derecho de propiedad.

El Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo son dos instrumentos que fueron adoptados para facilitar el *leasing* y la financiación basada en activos que son los bienes de equipo aeronáuticos, al establecer un régimen jurídico internacional para la constitución, la inscripción y la

---

<sup>1675</sup> Art. 2.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 2.3 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1676</sup> También se planteó desde el comienzo de la preparación del proyecto, la posibilidad de que el Convenio se aplicara a los buques o a las plataformas petrolíferas, pero por motivos diversos se ha excluido su tratamiento por el momento (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 27).

ejecución de las “garantías internacionales” que se apoya en este tipo de bienes<sup>1677</sup>. Para la elaboración de los mismos se han tenido muy en cuenta las exigencias económicas sectoriales, ya que los expertos en el sector llevaron a cabo previamente un análisis económico, que se basó en la experiencia de Estados Unidos en el campo de la financiación privada de las aeronaves civiles en un sector donde existe cada vez más competencia, pero a la vez está condicionado por las coyunturas internacionales.

Como ya se ha adelantado al tratar la evolución de la financiación de la industria aeronáutica, la financiación sobre activo o “*asset-based financing*” tan utilizado en este sector en los últimos años es un método de financiación que se basa en el papel de la garantía sobre el bien financiado. En este esquema de financiación, la devolución y la remuneración de la cantidad adelantada por los prestamistas para la adquisición o la puesta a disposición del bien están aseguradas por los ingresos de la explotación. Por lo tanto, en caso de incumplimiento del deudor, los prestamistas deben poder tomar rápidamente el control de la aeronave y asegurarse así que el bien sigue siendo explotado por otra compañía, porque es al fin y al cabo lo que garantiza la rentabilidad de su inversión. Y es bajo estas condiciones cómo la financiación de los bienes accede a los mercados de capitales, de manera que las deudas o créditos que cuentan con garantías sólidas se transforman en títulos financieros mediante la titulización de las operaciones. En consecuencia, el riesgo soportado por los prestamistas y el coste de su contribución, es decir los intereses que cobran por dicha financiación, está en relación directa con el control real que los prestamistas pueden ejercer sobre el bien financiado en caso de incumplimiento del deudor. Por lo tanto, la transferencia de la propiedad en garantía sería la forma más segura de que los prestamistas puedan ejercer, en caso de que fuese necesario, el control de la aeronave<sup>1678</sup>.

En este sentido, las necesidades de la industria aeronáutica se han dado a conocer por medio del *AWG*, que basándose en el análisis del impacto económico inspirado en la experiencia norteamericana y en una legislación favorable a los inversores aeronáuticos, ha destinado todos sus esfuerzos a la negociación del Convenio y el Protocolo aeronáutico a defender los siguientes aspectos: 1) que en primer lugar, recibiese un trato privilegiado la libertad contractual para prever las consecuencias del eventual incumplimiento del deudor; 2) que se establecieran a continuación unas reglas claras de prioridad en el cobro (*transparent priority principle*), 3) unas normas para que la ejecución sea rápida (*prompt enforcement principle*), 4) y unas normas de ejecución específicas

---

<sup>1677</sup> B. POULAIN, “L’impact économique du Droit Privé International sur le financement des aéronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001”, *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 105.

<sup>1678</sup> B. POULAIN, “L’impact économique du Droit Privé International sur le financement des aéronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001”, *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, pp. 111-2.

para los casos de insolvencia (*bankruptcy law enforcement principle*)<sup>1679</sup>. La aplicación de estos principios en Estados Unidos, sobre todo desde el punto de vista de los acreedores aeronáuticos en caso de insolvencia, ha tenido un impacto muy beneficioso sobre el sector<sup>1680</sup>.

Aunque en el informe en el que se basa el *AWG* para apoyar los principios mencionados no se tienen en cuenta, se deben mencionar además los beneficios que podrían obtener las economías de los Estados por parte de las Agencias de Crédito a la Exportación como consecuencia del refuerzo de la posición de los prestamistas en las transacciones internacionales. En este sentido, con motivo de la ratificación del Convenio y el Protocolo aeronáutico por parte de Estados Unidos, el *Export-Import Bank (Eximbank)* de Estados Unidos propuso reducir su comisión en torno a un tercio, sobre la financiación de las grandes aeronaves civiles fabricadas en Estados Unidos para aquellos compradores situados en países que hubiesen ratificado el Convenio y el Protocolo aeronáutico<sup>1681</sup>.

En consecuencia, lo que buscan los financieros es que se faciliten las operaciones de financiación de las aeronaves, el coste de los préstamos y los seguros asociados se reduzcan, y se abra el acceso a los mercados de capitales. Además, como se deduce del informe del impacto económico en el que se apoya el *AWG* para promover el Convenio y su Protocolo aeronáutico, se deben tener en cuenta las ganancias macroeconómicas o indirectas derivadas de las deudas exteriores contraídas por los Estados, en materia de inversiones industriales devueltas al sector aeronáutico o incluso en materia de creación de empleos<sup>1682</sup>.

**601.** Junto con los aspectos económicos que han dado origen a estos instrumentos, coexisten los fundamentos jurídicos, que han provocado que sea UNIDROIT uno de los organismos propulsores de esta iniciativa, siendo en definitiva el depositario legal de ambos instrumentos

---

<sup>1679</sup> Aunque ya se ha hablado del *AWG*, se debe aclarar que este grupo está formado concretamente por: Airbus y Boeing, como constructores de aeronaves; GE Aircraft, Snecma, Rolls Royce y Pratt & Whitney, como fabricantes de motores; GECAS e ILFC, como compañías de *leasing*; y Banque Indosuez, The Long-Term Credit Bank of Japan, Kredistanstalt Für Wiederaufbau, como instituciones financieras implicadas en la financiación aeronáutica (B. POULAIN, "L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des aeronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001", *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 112). *Vid.* El informe del impacto económico en el que se apoya el *AWG*, realizado por A. SAUNDERS/ I. WALTER, denominado *Proposed Unidroit Convention on International Interests in Mobile equipment as applicable to aircraft equipmet through the aircraft equipment protocol: economic impact assessment*, está disponible en línea en <http://www.awg.aero/assets/docs/EIA.pdf> (consultada el 22 de septiembre de 2015).

<sup>1680</sup> B. POULAIN, "L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des aeronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001", *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 112.

<sup>1681</sup> *Eximbank Press Release*, 29 de octubre de 2004.

<sup>1682</sup> B. POULAIN, "L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des aeronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001", *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 115.

internacionales<sup>1683</sup>. La necesidad de una armonización internacional en materia de “garantías” mobiliarias, entendidas en sentido amplio, ha sido el otro pilar en el que se ha sustentado el Convenio y su Protocolo aeronáutico, pues existen grandes diferencias entre los ordenamientos estatales, tanto en lo que respecta a los tipos de “garantías” contemplados, como en el reconocimiento de dichas “garantías” en otros Estados<sup>1684</sup>.

Con el desarrollo de la economía industrial y de servicios, para poder cubrir las necesidades del tráfico en general, pero especialmente las del tráfico aéreo, ha llevado a que surgan nuevas necesidades de financiación como se ha visto, lo cual ha provocado un cambio en los mecanismos jurídicos de garantía<sup>1685</sup>. La necesidad de tener que utilizar los activos de la empresa, siendo el caso de las aeronaves, como garantía para obtener financiación externa ha provocado que las formas tradicionales de garantías ya no se utilicen. Así por ejemplo, el requisito de la desposesión o desplazamiento del bien, que ha acompañado a las fórmulas clásicas de garantía, impide que el deudor siga utilizando el bien en su actividad productiva para satisfacer el crédito, y supone para el acreedor unos costes derivados de la custodia y conservación del bien, cuando éste pretende la satisfacción del crédito por parte del deudor<sup>1686</sup>.

Aunque existe cierto rechazo en algunos sistemas jurídicos, se puede comprobar que a nivel de las legislaciones nacionales existe en materia de derechos de garantías un modelo de regulación que se articula en torno a los siguientes objetivos: a) permitir la constitución de una garantía sin imponer la desposesión del bien al deudor y por lo tanto, le permite poder usarlo; b) permitir a las partes adaptar la garantía a las necesidades particulares de sus transacciones (dejando un lugar a la autonomía de la voluntad de las partes, que pueden pactar las modalidades de ejecución de la garantía); c) establecer un sistema eficaz de publicidad de los derechos de garantía constituidos; d) establecer unas reglas claras de prioridad; e) en caso de incumplimiento del deudor, permitir al

---

<sup>1683</sup> En la página oficial de UNIDROIT se puede acceder a dichos instrumentos, que están disponibles en línea en <http://www.unidroit.org> (consultados el 22 de septiembre de 2015). Asimismo, la cronología del desarrollo de Convenio y los documentos clave elaborados en relación con el Convenio, así como con respecto al Protocolo aeronáutico, se detallan en los Anexos XII y XIII respectivamente, del *Official Commentary* (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008).

<sup>1684</sup> Como bien señalan algunos autores, en contraposición con lo que sucede con el Derecho de las obligaciones, y más concretamente con el Derecho de los contratos, los aspectos reales de las transacciones comerciales internacionales no han sido abordados en el proceso de armonización del Derecho Comercial Internacional. Los motivos han sido muy diversos, pero se debe destacar la excesiva preocupación por no interferir en las regulaciones nacionales relativas a la insolvencia, las grandes diferencias existentes entre las familias jurídicas o las exageradas limitaciones al ejercicio de la autonomía de la voluntad, pactos entre la partes que sin embargo sí se han favorecido en el ámbito de los contratos (F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1419).

<sup>1685</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 31.

<sup>1686</sup> R. GOODE, *Legal Problems of Credit and Securities*, 2ª ed., Sweet & Maxwell, Londres, 1988, pp. 13 y ss.



acreedor garantizado la realización rápida, y al valor de mercado, del bien gravado<sup>1687</sup>. Estos principios permiten un fortalecimiento de la posición del deudor y en consecuencia que fluya el crédito, como ya se ha mencionado al tratar los aspectos económicos.

Sin embargo, como se trata de bienes muebles, pues se trata de helicópteros, células de aeronaves y motores, que cruzan frecuentemente los territorios de diversos Estados, se plantea el problema de cómo el acreedor garantizado puede hacer valer sus derechos. El principio de Derecho internacional privado que establece la ley aplicable a los derechos reales y demás garantías sobre los bienes muebles en general es el de la ley del lugar de situación del bien, *lex rei sitae*, tiene el efecto de perturbar la continuidad de los derechos de garantía constituidos sobre los bienes<sup>1688</sup>. Esto puede llevar a un problema de reconocimiento en un Estado de los derechos constituidos conforme a la ley de otro Estado. Las diferencias existentes entre los ordenamientos en esta materia son todavía grandes y puede suceder en el peor de los casos que se nieguen a reconocer la eficacia de figuras no conocidas en su ordenamiento<sup>1689</sup>. Si bien, lo que suele suceder en la práctica es que el titular de los derechos constituidos conforme a la ley de un Estado, no cumplirá probablemente las formalidades necesarias para que dichos derechos sean oponibles frente a terceros en otro Estado, y más concretamente los requisitos locales de publicidad<sup>1690</sup>.

Aunque como se ha señalado al tratar la nacionalidad y la matrícula de la aeronave, en el caso de las aeronaves y de los buques, el principio de Derecho internacional privado que regula las cuestiones jurídicoreales, así como otras garantías, es el de la Ley del Estado de matrícula o registro o la “Ley del pabellón”, que ha permitido solucionar en teoría el problema de la continuidad de los derechos de garantía, al atribuir a dichos bienes una localización ficticia permanente, que pueda asegurar el reconocimiento de los derechos que puedan gravar a dichos bienes en los territorios de muchos Estados<sup>1691</sup>. Sin embargo, también se plantea el problema ya

---

<sup>1687</sup> La influencia del derecho norteamericano en dichos principios, en concreto del art. 9 del *Uniform Commercial Code*, es manifiesta y así ha sido reconocido por algunos autores. Estos principios están recogidos en los modelos de legislación promovidos por los bancos de desarrollo en América Latina y en Asia, y también en Europa. De hecho, la difusión de estos principios ha influido en las legislaciones más reticentes a la reforma. Así, el Derecho francés, parece por ejemplo integrar en parte estos principios en la disposición de 23 de marzo de 2006, al dedicarse principalmente a la prenda sin desplazamiento de la posesión y al pacto comisorio (B. POULAIN, “L’impact économique du Droit Privé International sur le financement des aéronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001”, *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, pp. 106-7). Sin embargo, en Derecho español, mientras que la prenda sin desplazamiento se contempla en la Ley de 16 de diciembre de 1954, sobre Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin desplazamiento (BOE núm. 352, 18 diciembre 1954), el pacto comisorio está prohibido.

<sup>1688</sup> En Derecho español quien recoge este principio es el art. 10.1 del Código Civil.

<sup>1689</sup> F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, “El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1420.

<sup>1690</sup> Vid. K. KREUZER, “La propriété mobilière en droit international privé”, *Cours de l’Académie de droit international de La Haye*, 1996, pp. 13-317.

<sup>1691</sup> En Derecho español, además de los buques y las aeronaves, los medios de transporte por ferrocarril, también están incluidos entre los bienes cuyos derechos reales y demás garantías quedan regulados por la Ley del lugar de su abanderamiento, matrícula o registro (art. 10.2 del Código Civil). Para el reconocimiento de los derechos constituidos

abordado de que en ocasiones el Estado de registro o de matrícula de la aeronave –no sucede lo mismo con los buques- no es el Estado en el que la aerolínea tiene su base de operaciones, es decir se trataría de un pabellón de complacencia, conforme a cuya ley se han constituido los derechos de garantía, pero que puede plantear problemas de reconocimiento en el resto de Estados en los que la aeronave opera realmente. Además, existen bienes objeto del Convenio y el Protocolo como son los motores que aunque en algunos Estados son registrados, en otros Estados como es el caso de España, no se registran o matriculan, cuando en realidad tienen una gran importancia económica<sup>1692</sup>.

Ningún texto internacional ha planteado un régimen completo para la constitución, la inscripción y la ejecución de una garantía realizada sobre un bien de equipo, como es el aeronáutico, que está siendo explotado por los territorios de más de un Estado. La ausencia de un instrumento de tales características, en un contexto económico en el que las operaciones de puesta a disposición de bienes de equipo móviles, en nuestro caso de tipo aeronáutico, implican que los proveedores de fondos, los fabricantes y los usuarios de estos bienes están en raras circunstancias en el territorio de un mismo Estado, ha sido destacada por el Consejo de Dirección de UNIDROIT, a raíz de adopción de la Convención de Ottawa sobre arrendamiento financiero de 1988.

Existe pues una necesidad jurídica, a la vez que financiera y comercial para que se haya abordado una reglamentación internacional en materia de garantías mobiliarias. Además, los autores que han configurado el Convenio y su Protocolo aeronáutico han condicionado deliberadamente la entrada en vigor de ambos instrumentos a un número pequeño de ratificaciones, para que se aplique lo más rápidamente posible con el objeto de beneficiar a aquellas transacciones que los primeros Estados que lo ratifiquen hayan decidido favorecer<sup>1693</sup>. Por lo tanto, se le ha dado al Convenio y su Protocolo aeronáutico cierta flexibilidad al establecer un sistema complejo de declaraciones, que cada Estado tiene que hacer cuando se decida a ratificarlos<sup>1694</sup>. Con el objetivo de conciliar eficacia comercial y sensibilidad a las diferentes tradiciones jurídicas, el Convenio y su Protocolo cuenta

---

conforme a la ley del Estado de matrícula de la aeronave se creó el Convenio de Ginebra de 1948, aunque como ya se ha comentado no tuvo mucha aceptación, de hecho España no lo ha ratificado. Además con el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico ha quedado obsoleto.

<sup>1692</sup> B. POULAIN, “L’impact économique du Droit Privé International sur le financement des aéronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001”, *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 108.

<sup>1693</sup> Mientras que el Convenio exige sólo tres ratificaciones para su entrada en vigor, el Protocolo aeronáutico exige ocho, que tampoco son un número muy elevado (*vid* J. WOOL/ L. CLARK, “Entry into force of transactional private law treaties affecting aviation: case study proposed Unidroit/ICAO Convention as applied to aircraft equipment”, *Journal of Air Law and Commerce*, fall 2001, pp. 1403-20).

<sup>1694</sup> En este sentido, en la página del *AWG* donde el tema principal de estudio es el Convenio y su Protocolo aeronáutico, el primer apartado se denomina “*Ratification and Implementation of the Cape Town Convention*” y otro de sus apartados tiene por título “*Declarations under the Cape Town Convention*”, ambos disponibles en línea en <http://www.awg.aero/projects/capetownconvention> (consultada el 22 de septiembre del 2015).

con 36 posibles declaraciones, que les permiten a los Estados contratantes poder conseguir el mejor compromiso entre las exigencias de los inversores aeronáuticos y sus tradiciones jurídicas<sup>1695</sup>.

**602.** Por lo tanto, el Convenio y su Protocolo aeronáutico con el objetivo de dar confianza a futuros inversores que deseen conceder créditos en el sector aeronáutico y reducir a la vez los costes financieros de las compañías, normalmente las aerolíneas, que reciben dicha financiación, contempla una serie de materias entre las que se deben destacar: a) la creación de una garantía internacional que deberá ser reconocida en todos los Estados contratantes; b) el desarrollo de una serie de medidas a las que puede optar el acreedor o acreedores en caso de incumplimiento del deudor, así como una serie de medidas provisionales cuando existe una prueba de tal incumplimiento; c) la elaboración de unas normas de competencia judicial internacional y de ley aplicable para que el acreedor pueda reclamar dichas medidas ante el incumplimiento, además de unas reglas en caso de insolvencia; d) el establecimiento de un registro electrónico internacional en el que inscribir las garantías internacionales constituidas conforme al Convenio y su Protocolo aeronáutico, con la finalidad de que sea oponible frente a terceros, a la vez que permitirá al acreedor que su garantía tenga prioridad sobre otra garantía inscrita con posterioridad, o en general, sobre toda garantía no inscrita, ya sea anterior o posterior, así como sobre el administrador de la insolvencia del deudor.

El Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo son básicamente instrumentos de derecho sustantivo, con lo cual como norma general no se acude a los ordenamientos internos de los Estados, ni por lo tanto a las normas de conflicto estatales, salvo algunas excepciones en que el Convenio se remita a ellas<sup>1696</sup>. En definitiva, como un único instrumento que son recogen un conjunto de reglas uniformes relativas a la constitución, eficacia y rango de las garantías respecto de los bienes de equipo aeronáuticos, en principio respecto de un deudor situado en un Estado parte, basadas en un sistema de registro internacional<sup>1697</sup>.

Por lo tanto, el Convenio de Ciudad del Cabo no se ha empezado a aplicar hasta que no ha entrado en vigor el Protocolo aeronáutico y la aplicación de las reglas convencionales debe

---

<sup>1695</sup> B. POULAIN, "L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des aéronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001", *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 115.

<sup>1696</sup> Art. 5.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 5.2 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1697</sup> Se dice en principio, porque además de este punto de conexión establecido por el Convenio, el Protocolo añade otros puntos de conexión para su aplicabilidad.

realizarse siempre de la forma contemplada en el Protocolo. Así que en caso de discrepancia entre ambos textos prevalece el Protocolo aeronáutico<sup>1698</sup>. En la medida en que el Convenio queda sometido a los términos del Protocolo, ambos textos deben ser interpretados como un único instrumento. Por eso, al abordar los ámbitos de aplicación se va a realizar en conjunto porque forman un solo instrumento.

**603.** Antes de abordar los ámbitos de aplicación del Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico, se va a explicar brevemente cómo se debe realizar la interpretación del mismo. En cuanto a las reglas de interpretación del Convenio están recogidas en los arts. 5 y 6 del texto internacional, de manera que en el art. 5.1 se establece la interpretación autónoma del Convenio, al recoger principios similares a otros textos internacionales como es la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías<sup>1699</sup>.

Además de esta interpretación autónoma y uniforme del Convenio, en su art. 5.2 establece un método para la resolución de lagunas, de manera análoga al art. 7.2 de la Convención de Viena de 1980, de manera que las cuestiones no resueltas expresamente por el Convenio, no pueden resolverse internamente por analogía<sup>1700</sup>. El precepto señala que en primer lugar se deberá acudir a los principios generales en los que se basa el Convenio y, en su defecto, a la ley aplicable, en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado del tribunal que conoce del caso.

---

<sup>1698</sup> Art. 6 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 6 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1699</sup> Este precepto dice textualmente: “*En la interpretación del presente Convenio se tendrán en cuenta sus fines, tal como se enuncian en el preámbulo, su carácter internacional y la necesidad de promover su aplicación uniforme y previsible.*” (art. 5.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 5.1 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013). Con respecto a la Convención de Viena existe una diferencia en la redacción, porque se ha cambiado “la buena fe” por “la necesidad de promover su aplicación previsible y uniforme” (art. 7.1 Instrumento de Adhesión de España a la Convención de Naciones Unidas de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, BOE núm. 26, 30 enero 1991; corrección de errores BOE núm. 282, 22 noviembre 1996).

<sup>1700</sup> Este precepto dice textualmente: “*Las cuestiones relativas a las materias regidas por el presente Convenio y que no estén expresamente resueltas en el mismo se resolverán de conformidad con los principios generales en los que se funda o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable.*” (art. 5.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 5.2 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013).

Por lo que respecta a los principios generales, en el Convenio no se mencionan, pero de los fines señalados en el preámbulo y de sus disposiciones se pueden deducir los siguientes: utilidad o sentido práctico, autonomía de la voluntad, previsibilidad, transparencia y sensibilidad a las tradiciones legales nacionales<sup>1701</sup>. Este último principio se articula a través de un conjunto de reservas y declaraciones, pero lo que es más importante, la calificación de si una garantía internacional encaja dentro de uno de los tipos establecidos en el Convenio se realiza conforme a la legislación nacional; cuestión que puede no parecer relevante en principio, pero la calificación de una garantía internacional en uno u otro tipo, determina las medidas que se pueden tomar en caso de incumplimiento del deudor, en virtud del Convenio<sup>1702</sup>.

En cuanto a la ley aplicable, el Convenio establece expresamente que todas las referencias a la ley aplicable, se entienden realizadas a las normas de derecho interno o sustantivo de la ley aplicable designada por las normas de conflicto del tribunal que conoce del asunto<sup>1703</sup>. En consecuencia, el Convenio no contempla la posibilidad de ningún tipo de reenvío, ni de retorno o de primer grado, ni de segundo grado.

El Convenio establece también respecto de la ley aplicable una disposición en el supuesto de que se produjese una remisión a ordenamientos plurilegislativos. En estos casos, si es posible determinar la unidad territorial pertinente, será la ley de dicha unidad territorial la que sea de aplicación. Pero en caso contrario, se acudirá a la ley de ese Estado para establecer la unidad territorial cuyas normas regirán. Ahora bien, si tampoco existiese ninguna regulación al respecto, se aplicará la ley de la unidad territorial con la cual el supuesto presente los vínculos más estrechos<sup>1704</sup>.

---

<sup>1701</sup> Para un mayor desarrollo de estos principios *vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 18 y 173; T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 31.

<sup>1702</sup> Art. 2.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 2.4 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1703</sup> Art. 5.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 5.3 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1704</sup> Art. 5.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 5.4 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

Como ya se ha adelantado, hasta que no ha entrado en vigor el Protocolo aeronáutico, el Convenio no ha podido ser de aplicación. Por esta razón en cuanto a la interpretación del Convenio, en relación con el Protocolo, en caso de discrepancia, prevalece éste último, tal y como establece el art. 6 del Convenio<sup>1705</sup>.

#### A. *Ámbitos de aplicación*

**604.** En cuanto a los cuatro ámbitos de aplicación, espacial, temporal, material y personal, serán analizados en conjunto, el Convenio y el Protocolo aeronáutico, como un único instrumento.

##### a) *Ámbito de aplicación espacial*

**605.** Tanto el Convenio de Ciudad del Cabo como su Protocolo son de aplicación por los Estados que lo hayan ratificado, aprobado, aceptado o adherido, con los criterios explicados en el ámbito de aplicación temporal, después de la entrada en vigor de ambos instrumentos, también detallado en el siguiente apartado.

Tanto el Convenio como el Protocolo aeronáutico entraron en vigor a la vez, el 1 de marzo del 2006. A la fecha de entrada en vigor tanto del Convenio como del Protocolo, habían sido ratificados por nueve Estados, pero en la actualidad mientras que el Convenio cuenta con 68 Estados contratantes, el Protocolo aeronáutico cuenta con 59 Estados contratantes; esto se debe a que hay Estados que han ratificado el Convenio, pero no el Protocolo como es el caso de España<sup>1706</sup>. Además de los Estados contratantes, se ha realizado la adhesión a ambos instrumentos como “Organización regional de integración económica”, por parte de la Unión Europea, de acuerdo con el art. 48 del Convenio y el art. 27 del Protocolo aeronáutico.

Aunque para la Unión Europea ambos instrumentos entraron en vigor el 1 de agosto de 2009, su adhesión no implica que los Estados miembros tengan que ratificar el Convenio y su

---

<sup>1705</sup> Art. 6 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009; art. 6 Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1706</sup> Aunque para su entrada en vigor era necesario la ratificación de ocho Estados, Senegal como noveno Estado contratante también lo había ratificado aunque su fecha de entrada en vigor fuese dos meses más tarde. En cuanto al estado de las ratificaciones del Convenio *vid.* <http://www.unidroit.org/fr/etat-2001capetown> (consultado el 26 de septiembre del 2015). Y respecto del estado de las ratificaciones del Protocolo aeronáutico *vid.* <http://www.unidroit.org/fr/etat-2001capetown-aircraft> (consultado el 26 de septiembre del 2015).

Protocolo<sup>1707</sup>. En este sentido, debido a la concurrencia de competencias distribuidas entre la Comunidad y los Estados en dichos instrumentos, se puede pensar que sin la adhesión de la Unión Europea, los Estados no podrían ratificar por completo y con plenos efectos el Convenio y su Protocolo<sup>1708</sup>.

Ahora bien, como el Convenio y su Protocolo vinculan a los Estados miembros en la medida en que contienen disposiciones referidas a aspectos en los que la Unión Europea tiene competencias, los Estados miembros deben tomar las medidas oportunas para cumplir e implementar tales disposiciones. Sin embargo, es necesaria la ratificación de cada Estado para que el Convenio y el Protocolo desplieguen todos sus efectos. De hecho, en el momento de la adhesión de la Unión Europea, Irlanda y Luxemburgo ya eran parte de ambos instrumentos. Desde entonces sólo tres Estados miembros los han ratificado, que son Malta, Letonia y el Reino Unido. El Estado mencionado al final ha sido el último Estado miembro que ha ratificado tanto el Convenio como el Protocolo, para el que entran en vigor el 1 de noviembre del 2015, lo cual es de especial importancia por ser un país donde el derecho que rige es el “*common law*”. España por su parte, es el único Estado miembro que aunque ha ratificado el Convenio, el cual entró en vigor el 1 de octubre del 2013, todavía no se ha adherido al Protocolo aeronáutico, aunque su ratificación parece inminente, ya que los obstáculos surgidos en relación con las declaraciones se han salvado, el texto del Protocolo es una realidad y sólo queda su aprobación definitiva<sup>1709</sup>. Por otro lado, la decisión de adhesión de la Unión Europea a ambos instrumentos no es aplicable a Dinamarca. Además, mencionar que aunque los Países Bajos están dentro del cómputo de Estados que han ratificado el Convenio y el Protocolo, éste sólo es aplicable a las Antillas Holandesas y a Aruba, tal y como figura en la declaración prevista en el art. 52.1 del Convenio para aquellos Estados que están formados por varias unidades territoriales, como es el caso de los Países Bajos<sup>1710</sup>.

---

<sup>1707</sup> Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1708</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 26.

<sup>1709</sup> Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

<sup>1710</sup> La declaración que ha hecho los Países Bajos es la siguiente: “*Pursuant to Article 52, paragraph 1, of the Convention, the Kingdom of the Netherlands declares that the Convention is to apply to the following territorial units: the Netherlands Antilles and Aruba*”. Vid. art. 54 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Aruba como ya se ha visto, es uno de los Estados bajo cuya bandera de conveniencia se matriculan muchas aeronaves, de ahí que esta unidad territorial de los Países Bajos lo haya ratificado.

Por lo tanto, el Convenio y su Protocolo aeronáutico son textos internacionales de naturaleza mixta que se proyectan sobre competencias de los Estados y de la Unión Europea. Como consecuencia de su especial naturaleza, la Unión Europea ha firmado el Convenio y el Protocolo aeronáutico, pero haciendo reservas en materias que son de su competencia, como ocurre en el caso de las reglas sobre competencia judicial internacional al estar regulado por el Reglamento 1215/2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil; y con respecto a las normas sobre la determinación de la ley aplicable a las obligaciones contractuales y a los procedimientos de insolvencia, al estar regulados respectivamente por el Reglamento 593/2008 (Reglamento Roma I) sobre obligaciones contractuales y por el Reglamento 1346/2000 sobre procedimientos de insolvencia<sup>1711</sup>.

La ratificación de ambos instrumentos el 1 de marzo de 2006 por parte de Estados Unidos tiene una importancia significativa por el puesto que ocupa en la industria aeronáutica, de manera que ha favorecido la difusión y aceptación de ambos instrumentos a nivel mundial. Otros países que se deben destacar como Estados contratantes son Canadá o Brasil, por ser los Estados a los que pertenecen por los otros dos fabricantes de aeronaves, como son respectivamente Bombardier o Embraer, aunque los mayores fabricantes son Airbus y Boeing. También se debe mencionar como Estados que han ratificado ambos instrumentos a la Federación Rusa, a Emiratos Árabes Unidos, a Arabia Saudí o a China, por ser Estados también de gran importancia en el sector aeronáutico, en cuanto al volumen de adquisición de aeronaves.

#### b) Ámbito de aplicación temporal

**606.** Como ya se ha adelantado tanto el Convenio como el Protocolo entraron en vigor el mismo día, el 1 de marzo de 2006, tras un proceso de redacción y deliberación que se inició en 1988. La fecha de entrada en vigor coincide con el art. 49.1 del Convenio y XXVIII.1 del Protocolo, con el primer día del mes siguiente a la finalización de un período de tres meses posterior a la fecha del depósito del octavo instrumento de ratificación, aprobación, aceptación o adhesión con respecto al Protocolo<sup>1712</sup>. Así que esa fue la fecha de entrada en vigor de los ocho primeros Estados que ratificaron el Convenio y el Protocolo aeronáutico<sup>1713</sup>.

---

<sup>1711</sup> Las declaraciones de la Unión Europea está contenidas en los Anexos I y II de la Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001 (DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1712</sup> Art. 49.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y art. XXVIII.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales



Para el resto de Estados que se han adherido a ambos instrumentos, la fecha de entrada en vigor se produce el primer día del mes siguiente a la finalización de un período de tres meses posterior a la fecha de depósito de sus instrumentos de ratificación, aprobación, aceptación o adhesión a dicho Protocolo, tal y como establece el art. 49.2 del Convenio y el art. XXVIII.2 del Protocolo aeronáutico<sup>1714</sup>. En el ámbito de aplicación espacial ya se ha mencionado la fecha de la entrada en vigor de algunos Estados, debiendo subrayarse la de la Unión Europea, para el que ambos instrumentos entraron en vigor el 1 de agosto de 2009, como “Organización regional de integración económica”<sup>1715</sup>. De especial relevancia también son las ratificaciones de los países anglosajones por su tradición jurídica diferente a la continental, como son Estados Unidos, que formaba parte de los ocho primeros Estados en ratificar el Convenio y el Protocolo, por lo que el 1 de marzo de 2006 fue su fecha de entrada en vigor; y el Reino Unido, el último en adherirse, por lo que ambos instrumentos entrarán en vigor para dicho Estado contratante el 1 de noviembre 2015. En cuanto a España, sólo ha ratificado el Convenio que entró en vigor 1 de octubre de 2013, pero hasta que no se ratifique el Protocolo aeronáutico no son de aplicación las disposiciones de Convenio y del Protocolo, cuya aceptación parece inminente pues el texto ya ha sido redactado y está pendiente de aprobación<sup>1716</sup>.

### c) Ámbito de aplicación material

**607.** Si bien de la redacción de todos los preceptos del Convenio y su Protocolo aeronáutico se puede deducir que están destinados a proteger una serie de derechos o garantías, entre las que está la garantía internacional, el ámbito de aplicación material del Convenio y su Protocolo aeronáutico

---

sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1713</sup> Como se puede comprobar cada Protocolo es independiente uno de otro, porque mientras que el Protocolo de material rodante ferroviario necesita la ratificación de cuatro Estados y el de bienes de equipo espacial la ratificación de diez Estados para entrar en vigor, el Protocolo aeronáutico necesitaba ocho para entrar en vigor.

<sup>1714</sup> Art. 49.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y art. XXVIII.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1715</sup> Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1716</sup> Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013.

son las garantías internacionales, no sólo porque las protege a través de las medidas establecidas, sino porque el objetivo más importante de dichos instrumentos es la creación de las garantías internacionales, además de ser algo bastante innovador.

Para explicar el ámbito de aplicación material, se va a proporcionar en primer lugar, cuál es el criterio de internacionalidad para el sistema de Ciudad del Cabo; a continuación, la definición de lo que ambos instrumentos entienden por garantía internacional; y por último, las condiciones que se deben cumplir para la creación de una garantía internacional.

a') *El criterio de internacionalidad del Convenio*

**608.** El Convenio no establece un criterio de internacionalidad de forma autónoma como hace con la definición de “garantía internacional”, sino que constituyen el nombre y el apellido, de manera que el apellido “internacional” va ligado al nombre “garantía”, tal y como es concebida por el Convenio, ya que se realizan sobre bienes de equipo móvil especificados, como son los bienes de equipo aeronáutico. Precisamente la dificultad regulatoria de las operaciones garantizadas transfronterizas sobre los bienes de equipo aeronáutico reside en su potencial movilidad aunque ésta no pueda contrastarse, es decir se trata de operaciones intrínsecamente internacionales<sup>1717</sup>.

Sin embargo, esto implica que el Convenio pueda aplicarse a transacciones puramente internas, en las que todas las partes y el objeto afectado estén situados en el mismo Estado contratante en el momento de la conclusión del acuerdo. La aeronave puede cambiar de ubicación y pasar las fronteras de varios Estados, pero en cualquier caso el acreedor no tiene por qué tener conocimiento de su lugar de situación, o bien una transacción internacional puede derivar de una primera transacción que es interna, como es un *leasing* que pueda derivar de una operación previa de *leasing* nacional<sup>1718</sup>. Por esta razón, el Convenio se aplica a las operaciones garantizadas sobre los bienes de equipo aeronáutico que como consecuencia de su naturaleza especial son consideradas internacionales, aunque en ocasiones se traten de transacciones internas<sup>1719</sup>.

---

<sup>1717</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 44.

<sup>1718</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 275.

<sup>1719</sup> Otra de las razones por las que se aconseja incluir las situaciones meramente internas dentro del ámbito de aplicación del Convenio es porque como se verá más adelante, uno de los objetivos primordiales del Convenio es la creación de un registro internacional de garantías en el que puedan confiar los operadores y que conceda prioridad a las garantías inscritas frente a las no inscritas. Por lo que la exclusión de los supuestos meramente internos del ámbito de aplicación del Convenio y en consecuencia, la imposibilidad de que accedan al registro y sean conocidas por el resto de operadores, iría en contra de los objetivos del Convenio (R. GOODE, “The Cape Town Convention on international interests in mobile equipment: a driving force for international asset-based financing” *Revue de Droit Uniforme* 2002-1, pp. 1-5 y 12-13).

**609.** Por otro lado, el Convenio prevé que los Estados puedan hacer una declaración en el momento de la ratificación al Protocolo o en un momento posterior, para que éste no se aplique a una transacción que es una transacción interna con respecto a ese Estado y en relación con todos los tipos de objetos o algunos de ellos<sup>1720</sup>. Sin embargo, esta declaración de inaplicación tiene un efecto limitado en primer lugar, porque el Convenio establece que para que sea considerada una “transacción interna” se deben cumplir unos requisitos: que sea una transacción de uno de los tipos de contratos señalados arriba, lo cual es evidente; que el lugar en el que están los intereses de todas las partes y el objeto se encuentren situados en un mismo Estado contratante en el momento de celebrarse el contrato; y que la garantía creada por la transacción haya sido inscrita en un registro nacional en el Estado contratante que ha formulado la declaración conforme al art. 50<sup>1721</sup>. De manera, que si no se cumplen estos requisitos, el Convenio resultará aplicable a la transacción y a la garantía por ella creada o provista<sup>1722</sup>.

En segundo lugar, la declaración de inaplicación del art. 50 tiene un efecto limitado porque aunque efectivamente se trate de una “transacción interna”, le seguirán siendo de aplicación el art. 8.4, el art. 9.1, el art. 16, el art. 29, el capítulo V y todas las disposiciones del Convenio relativas a garantías inscritas (arts. 30, 35.1 o 40 del Convenio)<sup>1723</sup>. Por lo tanto, aunque se trate de una garantía nacional creada por dicha transacción interna, no pudiendo ser a todos los efectos una garantía internacional, les siguen siendo de aplicación los preceptos señalados del Convenio.

**610.** Sin embargo, el Convenio deja la posibilidad de proteger las garantías nacionales, de manera que les serán de aplicación las reglas de prioridad del Convenio como si de garantías internacionales se trataran, a través de la inscripción de un aviso de garantía nacional en el Registro

---

<sup>1720</sup> Arts. 50.1 y 57.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1721</sup> Art. 1 (n) Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1722</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 160.

<sup>1723</sup> Art. 50.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

Internacional, cuando se crea una garantía nacional<sup>1724</sup>. En este sentido, la inscripción previa y efectiva en un registro nacional es fundamental para que sea considerada una garantía nacional, ya que es la forma de asegurar la posible transmisión al Registro Internacional del aviso de su creación, con el objetivo de que les sean de aplicación a dicha garantía nacional, las reglas de prioridad<sup>1725</sup>.

**611.** Además es necesario determinar cuándo un objeto está localizado en un determinado Estado a efectos de poder considerar una transacción como una “transacción interna”, para lo cual el Convenio remite al Protocolo aeronáutico<sup>1726</sup>. El Protocolo regula esta cuestión en su art. IV.2, que establece dos factores de conexión distintos pues se tratan de diferentes tipos de objetos aeronáuticos, de manera que: para las células de aeronaves y para los motores instalados en las aeronaves, se considerarán situados en el Estado de matrícula de la aeronave de la cual son parte; para los helicópteros, su lugar de situación será el del Estado de matrícula de los mismos; y para los motores que no estén instalados en ninguna aeronave, se considerarán situados en el lugar en el que estén físicamente localizados los motores<sup>1727</sup>. Esta diferencia de criterio se entiende perfectamente tras haber estudiado la aeronave en profundidad, ya que todas las aeronaves, entre las que se encuentran los helicópteros están matriculadas en un Estado. Por lo tanto, el criterio del Estado de matrícula de la aeronave es el más sencillo para determinar su lugar de situación dada su gran movilidad, aunque sea ficticio. El problema se plantea con los motores que no están instalados en la aeronave, cuando pueden ser objeto de garantía de manera separada del resto de la aeronave, porque tienen un gran valor y porque los fabricantes de motores son distintos que los que fabrican las células de las aeronaves; en cuyo caso el lugar de situación de los mismos sí que será el lugar físico

---

<sup>1724</sup> Art. 1 (t) Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1725</sup> El requisito de la inscripción previa debe cumplirse obligatoriamente, para que sea considerada una garantía nacional, aunque la falta de inscripción se deba a que la garantía en cuestión no es inscribible bajo el Derecho nacional aplicable, a que el Estado contratante no posea registro o que la persona legitimada no haya realizado la inscripción (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 45).

<sup>1726</sup> Art. 1 (n) Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1727</sup> Art. IV.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

en el que los motores se encuentren. Y para evitar el conflicto móvil el precepto establece que el lugar de situación del objeto aeronáutico de acuerdo con los criterios anteriores, debe observarse en el momento de la celebración del contrato que crea o prevé la garantía.

**612.** La previsión de la aplicación limitada del Convenio en virtud del art. 50, no ha sido realizada de momento nada más que por cinco Estados de los 68 que han ratificado el Convenio y de los 59 que han ratificado el Protocolo aeronáutico y que son China, Méjico, Panamá, Turquía y Ucrania<sup>1728</sup>. Por lo que no se puede decir que la exclusión con limitaciones de las “transacciones internas” a la regulación del Convenio y Protocolo, haya tenido mucho éxito y que los Estados han preferido que se apliquen a todas las transacciones que cumplan con los requisitos establecidos por el Convenio y el Protocolo aeronáutico. En el caso de España, cuya ratificación del Protocolo parece inminente tampoco ha optado por hacer la declaración recogida en el art. 50, así que en España será de aplicación el Convenio y su Protocolo tanto a las transacciones internas como internacionales.

b') *Definición de garantía internacional*

**613.** De acuerdo con el art. 2.1 del Convenio, éste regula en conjunción con sus Protocolos sectoriales, la constitución y los efectos de las garantías internacionales sobre determinadas categorías de equipo móvil y los derechos accesorios<sup>1729</sup>. Por lo tanto, el ámbito material de aplicación del Convenio son las “garantías internacionales”, definidas a través de un concepto autónomo por el mismo texto convencional, de manera que como se comprobará este término abarca un mayor número de figuras jurídicas que el concepto de garantía definido en Derecho español o en otros ordenamientos. Es más, si se analiza el nombre del Convenio en inglés, se denomina “*Convention on international interests in mobile equipment*” y su Protocolo en inglés, “*Protocol to the Convention on international interests in mobile equipment on matters specific to*

---

<sup>1728</sup> En cuanto al estado de las declaraciones de los Estados al Convenio *vid.* <http://www.unidroit.org/fr/etat-2001capetown> (consultado el 26 de septiembre del 2015).

<sup>1729</sup> Art. 2.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

*aircraft equipment*” donde el concepto “*interests*” no coincide exactamente con el término “*garantías*” en castellano<sup>1730</sup>.

**614.** El concepto de “*garantía internacional*” sobre elementos de equipo móvil es definida en el art. 2.2 del Convenio como: “*(...) una garantía constituida con arreglo al artículo 7 sobre un objeto inequívocamente identificable, de una de las categorías de tales objetos enumeradas en el párrafo 3 y designada en el Protocolo: a) Dada por el otorgante en virtud de un contrato constitutivo de garantía; b) correspondiente a una persona que es el vendedor condicional en virtud de un contrato con reserva de dominio; o c) correspondiente a una persona que es el arrendador en virtud de un contrato de arrendamiento (...)*”<sup>1731</sup>. El art. 41 del Convenio también establece que: “*(...) se aplicará a la venta o a la venta futura de un objeto de conformidad con lo previsto en el Protocolo y sus modificaciones*”<sup>1732</sup>. Así que el Protocolo amplía el ámbito de aplicación material del sistema de Ciudad del Cabo a los ventas y a los contratos de ventas, aunque a los mismos solamente les son de aplicación algunas disposiciones, en definitiva a las ventas – entendidas éstas como garantías- originadas por contratos de venta se les aplica el Convenio y su Protocolo aeronáutico de forma restrictiva<sup>1733</sup>.

Se deben resaltar tres aspectos de esta definición de garantía internacional realizada por el Convenio, que serán desarrollados a continuación de forma separada: que corresponda a una categoría de objetos como son: “*a) células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros; b) material rodante ferroviario, y c) bienes de equipo espacial*”; que se otorgue en virtud de uno de los contratos anteriormente señalados; y que se cumplan los requisitos formales para la constitución de la garantía conforme al art. 7, entre los que está que el objeto sea perfectamente identificable<sup>1734</sup>.

---

<sup>1730</sup> I. GABILONDO, Conferencia FIDE (Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa) titulada “*Implementación del Protocolo. Aspectos económicos y Derecho de Insolvencia internacional*”, celebrada en Madrid (sede FIDE), el 2 de junio de 2015.

<sup>1731</sup> Art. 2.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1732</sup> Art. 41 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1733</sup> Art. III Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1734</sup> Es el art. 2.3 del Convenio el que establece las tres categorías de objeto sobre las que se pueden constituir las garantías, cada una de las cuales dispone de un Protocolo, siendo el objeto de este trabajo el Protocolo aeronáutico,

En consecuencia, el ámbito de aplicación material del Protocolo aeronáutico son las garantías internacionales con respecto a los bienes de equipo aeronáutico (células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros), definidas de forma autónoma y uniforme conforme a los arts. 2 y 7 del Convenio.

**615.** La constitución de la garantía internacional deriva del Convenio, no del derecho nacional. Esto implica que una garantía internacional podría constituirse si se cumplen las condiciones señaladas, dado los sencillos requisitos de forma del art. 7 del Convenio, aunque no sean suficientes para crear un derecho de garantía bajo cualquier derecho aplicable e incluso aunque la garantía internacional no esté contemplada en ese derecho. De la misma forma, que si no se cumplen las condiciones señaladas, entre ellos los requisitos de forma del art. 7, no se generará ninguna garantía internacional aunque se cumplan las condiciones para la creación de una garantía comparable bajo el derecho aplicable<sup>1735</sup>.

Sin embargo, la autonomía de la garantía internacional no es plena. El derecho nacional regulará la capacidad de las partes para contratar, la validez material del contrato (incluyendo cuestiones como la propia existencia del contrato y el efecto de aspectos como el error o la ilegalidad), así como la cuestión de si el otorgante, el vendedor condicional o el arrendador tienen poder de disposición sobre el objeto aeronáutico tampoco está determinado por el Convenio en sí mismo. En cuanto a la capacidad de las partes cada derecho nacional establece sus propias normas de manera que en el ordenamiento español está regulado por el 9.1 del Código Civil, que nos lleva a la ley de la nacionalidad de cada una de las partes en el contrato. Por lo que respecta a la validez material del contrato, tanto la existencia del mismo como el vicio en el consentimiento se regula por la ley aplicable al contrato, que en el caso de Estados miembros es el Reglamento Roma I en materia de contrato quien lo regula. Por último, en cuanto al poder de disposición señalado arriba, éste es un concepto amplio regulado por el derecho nacional junto con las normas del Convenio, como se verá al tratar todas las condiciones para la creación de la garantía internacional, pues es una de los requisitos para su creación.

#### c') *Condiciones de creación o previsión de la garantía internacional*

---

referido a la primera categoría de objetos establecida. En cuanto a los tres aspectos señalados necesarios para constituir una garantía internacional, la profesora T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL les atribuye una denominación: elemento objetivo, elemento contractual y elemento formal, haciendo referencia respectivamente al contenido de los arts. 2.3, 2.2 y 7 del Convenio (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 43).

<sup>1735</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 175-176.

Para que se constituya una garantía internacional, de conformidad con el Convenio y su Protocolo aeronáutico, es necesario que se cumplan tres condiciones: a) que se realice sobre los objetos aeronáuticos: células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros; b) que se otorgue o constituya en virtud de un contrato constitutivo de garantía, contrato con reserva de dominio o contrato de arrendamiento, o incluso un contrato de venta; c) y que se cumplan los requisitos formales para la constitución de la garantía internacional conforme al art. 7 del Convenio y art. V del Protocolo en el caso de que se trate un contrato de venta<sup>1736</sup>.

*a'') Objetos aeronáuticos*

**616.** Dado que el ámbito de aplicación material del Convenio y su Protocolo aeronáutico son las garantías internacionales sobre los objetos aeronáuticos, se van a estudiar tales objetos. En el Convenio ya se establece que se va a aplicar a los mismos, en tanto en cuanto en su art. 2.3.a señala como categoría de objetos para los fines de Convenio, a las células de aeronaves, a los motores de aeronaves y a los helicópteros. Pero es en el Protocolo aeronáutico, donde en su artículo de definiciones, se define expresamente cuáles son los objetos aeronáuticos y que son efectivamente las células de aeronaves, los motores de aeronaves y los helicópteros<sup>1737</sup>.

**617.** En dicho artículo, se definen en primer lugar las aeronaves, a pesar de que no son considerados objetos aeronáuticos a los efectos del Convenio y el Protocolo, sobre las que afirma que son células de aeronaves con motores instalados en ellas o helicópteros<sup>1738</sup>. Se ha optado por definir aeronave porque existen determinados artículos del Protocolo como se verá más adelante, en los que se hace referencia a la aeronave y no a la célula de la aeronave. Sin embargo, se ha decidido tratar separadamente a los motores de aeronaves de las células de las mismas, como objetos aeronáuticos distintos porque tienen una elevada movilidad, son frecuentemente intercambiados y

---

<sup>1736</sup> El Protocolo extiende el ámbito de aplicación a las ventas, aunque con ciertas limitaciones, que se verán al estudiarlo.

<sup>1737</sup> Art. I.2.c Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1738</sup> También señala que es el concepto de aeronave definida a los efectos del Convenio de Chicago (art. I.2.a Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).



se contratan y financian de manera separada con respecto a las células de aeronaves<sup>1739</sup>. Pero si las partes realizan un contrato haciendo referencia a la aeronave, en el ejercicio de la autonomía de la voluntad, deben aparecer la célula y los motores de la aeronave claramente identificados, para asegurar el acceso de forma separada al Registro Internacional, con independencia de cómo sean considerados ambos objetos bajo la legislación nacional<sup>1740</sup>. En este sentido, es frecuente en la normativa registral nacional que se haga referencia a la inscripción de la aeronave, con o sin previsión legal de la inscripción separada de los motores. En España concretamente el nuevo Reglamento de matriculación de aeronaves no se hace referencia alguna a los motores<sup>1741</sup>. Aunque en otros países como Argentina, sí que es posible la inscripción de los motores en su Registro Nacional de Aeronaves<sup>1742</sup>.

En cuanto a las células de aeronave, el Convenio está excluyendo las aeronaves de menor tamaño, es decir que si transportan pasajeros tiene que poder llevar al menos ocho personas y si lo que se transporta son mercancías, tienen que poder llevar más de 2.750 kilogramos; de manera que la autoridad competente esté en disposición de otorgarle un certificado de tipo un vez instalados los motores<sup>1743</sup>. En principio las células de aeronaves que no cumplan con estas condiciones no se les va a aplicar el Convenio, ahora bien no establece nada en cuanto al efecto de los cambios de las características señaladas, sobre si deberían o podrían afectar a la certificación, como pudiera ser una reducción en el número de asientos. La revocación de los certificados de tipo es una tema del

---

<sup>1739</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 303.

<sup>1740</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 52.

<sup>1741</sup> Art. 8.4 RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015. Sin embargo, sí que es posible la inscripción de los motores en el Registro de Bienes Muebles, tal y como señala la Resolución de 29 de enero de 2001 de la Dirección de los Registros y del Notariado: “7º.- En el Registro de Bienes Muebles son inscribibles los motores de aeronave y piezas de repuesto, siempre que reúnan los caracteres de bienes identificables en los términos del artículo 6 de la Ordenanza de 19 de julio de 1999”. La cual establece en su art. 6.2 que: “Se considerarán bienes identificables todos aquellos en los que conste impresa la marca, modelo en su caso, y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes” (Orden de 19 de julio de 1999 por la que se aprueba la Ordenanza para el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, BOE núm. 172, 20 julio 1999).

<sup>1742</sup> Vid. M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 98.

<sup>1743</sup> El art. I.2.e del Protocolo establece que las “células de aeronaves” son: “células de aeronaves (salvo las utilizadas por los servicios militares, de aduanas o de policía) a las que, cuando se les instalan motores de aeronaves apropiados, la autoridad aeronáutica competente otorga certificado de tipo para el transporte de: i) Al menos (8) personas, incluyendo a la tripulación, o ii) mercancías que pesan más de 2.750 kilogramos, junto con todos los accesorios, piezas y equipos (salvo motores de aeronaves) instalados, incorporados o fijados, y todos los datos, manuales y registros relacionados con las mismas”.

que se encarga la autoridad competente y mientras el tipo de certificación de la célula de la aeronave se siga manteniendo, el Convenio y su Protocolo seguirán siendo de aplicación<sup>1744</sup>.

Se excluyen de su ámbito de aplicación los objetos aeronáuticos, es decir, células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros que se utilicen para fines militares, aduaneros o de policía<sup>1745</sup>.

**618.** En cuanto a los motores que están dentro del ámbito de aplicación del Convenio también se establece un tamaño mínimo<sup>1746</sup>. Los motores se tratan de forma separada como objeto aeronáutico porque en la práctica los fabricantes de motores son distintos que los fabricantes de las células, puesto que son elementos dispares y separables de una aeronave, para cuya fabricación la especialización de uno y otro objeto aeronáutico ha de ser y es diferente<sup>1747</sup>. De hecho, mientras que la célula de la aeronave se deprecia rápidamente con el paso del tiempo, por la acumulación de horas y ciclos de vuelo, los motores en otro fuselaje pueden mantener su valor, por lo que el valor residual de la aeronave completa se concentra principalmente en los motores, que puede llegar a ser del 95 por ciento, cuando los aviones cumplen veinticinco años de vida<sup>1748</sup>. Además, sobre los motores se realizan los contratos comunes de construcción, compraventa o *leasing*; pero cuentan con sus propios tipos de contratos adaptados a sus peculiaridades como son el intercambio de motores (*Interchange o Swap Agreements*) o la agrupación de motores (*Pooling Agreement*), en virtud de los cuales se intercambian los motores entre las aeronaves de una misma compañía aérea, o en el caso de el último tipo de contrato, entre distintas aerolíneas, en función de las necesidades de las compañías<sup>1749</sup>.

---

<sup>1744</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 110.

<sup>1745</sup> De la misma manera que las excluye el Convenio de Ginebra sobre reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave (art. 13 Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre aeronaves, firmado en Ginebra el 19 de junio de 1948). Además coincide con la definición realizada por el Convenio de Chicago de aeronaves de Estado (art. 3. Instrumento de ratificación del Protocolo relativo al texto auténtico trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago, 1944), firmado en Buenos Aires el 24 de septiembre de 1968, BOE núm. 311, 29 diciembre 1969)

<sup>1746</sup> El art. I.2.b) del Protocolo señala que con el término “motores de aeronaves” designa: “*motores de aeronaves (salvo las utilizadas por los servicios militares, de aduanas o de policía) de reacción, de turbina o de émbolo que: i) En el caso de motores de reacción, tienen por lo menos 1.750 libras de empuje o su equivalente, y ii) en el caso de motores de turbina o de émbolo, tienen una potencia nominal de despegue en el eje de por lo menos 550 caballos de fuerza o su equivalente, junto con todos los módulos y otros accesorios, piezas y equipos instalados, incorporados o fijados, y todos los datos, manuales y registros relacionados con los mismos*”.

<sup>1747</sup> Si bien es necesario que para la obtención del certificado de tipo y poder volar es necesario que se monten los motores en la célula, en definitiva que formen juntos la aeronave.

<sup>1748</sup> M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, p. 92.

<sup>1749</sup> Para un mayor detalle de los tipos de contratos relativos a los motores *vid.* M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, pp. 103-105.

**619.** Ahora bien, el Convenio no señala que el motor del helicóptero sea considerado un objeto aeronáutico, porque por razones técnicas, no se intercambian los motores de helicópteros como los del resto de aeronaves. Sin embargo, el Convenio y su Protocolo sí que les otorga cierta protección cuando no están instalados o han sido retirados del mismo, ya que sí sobre ellos existe un derecho antes de la instalación tal derecho continúa existiendo después de dicha instalación cuando es retirada del mismo, independientemente de lo que establezca la ley aplicable que otorgó tal derecho<sup>1750</sup>. Esto se debe tener en cuenta a los efectos de cualquier garantía internacional que quiera realizarse sobre el helicóptero completo.

Por lo tanto, el helicóptero es considerado como un objeto aeronáutico, que incluye la célula y los motores, y al igual que el resto de objetos aeronáuticos debe tener un tamaño mínimo, para que le sea de aplicación el Convenio y su Protocolo<sup>1751</sup>.

**620.** Dentro de la definición de los objetos aeronáuticos se incluyen todos los módulos y otros accesorios, piezas y equipos instalados, incorporados o fijados, y todos los datos, manuales y registros relacionados con los mismos. Esto implica que forman parte del objeto aeronáutico y que no se puede constituir una garantía internacional de manera separada<sup>1752</sup>. Sin embargo, el Convenio respeta los derechos creados de forma válida en virtud de un derecho nacional antes de la instalación, si tras la instalación la ley aplicable continúan existiendo tales derechos<sup>1753</sup>.

**621.** En cuanto al problema de si las aeronaves en construcción estarían dentro del ámbito de aplicación del Convenio por no constituir un objeto aeronáutico, es más una cuestión de determinar si se cumplen los requisitos de forma del acuerdo atributivo de la garantía establecidos en el art. 7

---

<sup>1750</sup> Art. XIV.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1751</sup> El art. I.2.1 del Protocolo establece que los “helicópteros” son: “*aerodinos más pesados que el aire (salvo los utilizados por los servicios militares, de aduanas o de policía) que se mantienen en vuelo principalmente por la reacción del aire sobre uno o más rotores propulsados por motor, que giran alrededor de ejes verticales o casi verticales, y a los que la autoridad aeronáutica competente otorga certificado de tipo para el transporte de: i) Al menos (5) personas, incluyendo a la tripulación, o ii) mercancías que pesan más de 450 kilogramos, junto con todos los accesorios, piezas y equipos (incluyendo los rotores) instalados, incorporados o fijados, y todos los datos, manuales y registros relacionados con los mismos*”.

<sup>1752</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 303.

<sup>1753</sup> Art. 29.7.a Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

del Convenio, más concretamente el de identificación del objeto<sup>1754</sup>. De manera que si se ha alcanzado una fase concreta en el proceso de fabricación que permita cumplir con el requisito de identificación, será considerado objeto aeronáutico, para lo cual es suficiente con que se conozca el número de serie del fabricante, el nombre del fabricante y la designación del modelo genérico, en virtud del art. VII del Protocolo<sup>1755</sup>. Esto es especialmente relevante porque muchas aeronaves se adquieren a través de *pre-delivery financing*, de manera que según se va desarrollando el proceso de fabricación de la aeronave, la aerolínea va realizando *pre-delivery payments*. Como consecuencia de su elevado coste, las compañías aéreas normalmente o cualquier otro cliente, consiguen pagar las aeronaves a plazos, según se van alcanzando unos hitos en el proceso de fabricación hasta la entrega definitiva de la aeronave<sup>1756</sup>. Pues bien, este tipo de forma de adquisición de aeronaves, en el momento en que se ha llegado a la fase del proceso de fabricación suficiente para conseguir el número de serie del fabricante, el nombre del fabricante y la designación del modelo genérico, el objeto aeronáutico podría ser identificado y por tanto, cualquier contrato de los que se mencionan a continuación susceptible de generar una garantía, entrarían dentro del ámbito de aplicación material del Convenio y su Protocolo<sup>1757</sup>.

#### *b'') Tipos de contratos*

**622.** La constitución o previsión de la garantía internacional debe realizarse en virtud de los siguientes contratos enumerados en el art. 2.2 del Convenio: un contrato constitutivo de garantía, un contrato con reserva de dominio o un contrato de arrendamiento. Pero además, el Protocolo en

---

<sup>1754</sup> En el Derecho español, se establece respecto a la inscripción en el Registro de Mercantil –actualmente en el Registro de Bienes Muebles- de las aeronaves en construcción: “Podrá hipotecarse la aeronave en construcción, siempre que se haya invertido en ella un tercio de su valor y se hubiere inscrito previamente en dicho Registro” (art. 187 una parte el art. 181 del Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957).

<sup>1755</sup> Se pide la designación del modelo genérico del objeto aeronáutico, no específico tal y como se desprende del art. 5.3.c.iii del Reglamento del Registro Internacional (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 316).

<sup>1756</sup> En el caso de Airbus, siguiendo las especificaciones del pedido del cliente, en cuanto a los pasillos, número de asientos, etc... va fabricando las aeronaves, de tal manera que en cada pedido se está adaptado a las necesidades del cliente. Entonces podría decirse que fabrica bajo pedido, pero tampoco es correcto. Airbus fabrica primero la estructura de los aviones que es la misma para cada modelo, por ejemplo, para todos los A320, para posteriormente adaptar al cliente lo que se conoce como “cabina” y que no es otra cosa que es el equipamiento interior de la aeronave. Cada vez que un cliente hace un pedido, éste toma un lugar o posición en la fabricación de las aeronaves, que se llama “slot”. Pues bien, las compañías aéreas pueden decidir vender su “slot” en la fabricación de su pedido a otras aerolíneas, porque esté atravesando una crisis esa compañía aérea o porque no sea el mejor momento para comprar la aeronave.

<sup>1757</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 110.

virtud de su artículo III establece que se puede constituir una venta –que se equipara a la garantía internacional- en virtud de un contrato de venta.

Es más, el Convenio define el término contrato como: “*un contrato constitutivo de garantía, un contrato con reserva de dominio o un contrato de arrendamiento*”<sup>1758</sup>. Por lo tanto, el Convenio y su Protocolo no remiten a la ley de ningún Estado para definir ni el concepto de contrato, ni tampoco para cada uno de los tipos de contratos, sino que establece la definición de cada una de las clases de contratos también de forma autónoma.

**623.** En primer lugar, el contrato constitutivo de garantía designa un contrato por el cual el otorgante (“*chargor*” en la versión del Convenio en inglés) da o conviene en dar al acreedor garantizado (“*chargee*” en la versión del Convenio en inglés) un derecho (incluso un derecho de propiedad) sobre un objeto para garantizar el cumplimiento de una obligación presente o futura del otorgante o de un tercero<sup>1759</sup>. Los términos “*chargor*” y “*chargee*” no están definidos, ni se usan en el sentido técnico del término por los derechos nacionales, pero indican respectivamente la persona o empresa que actúa como garante y la persona o empresa que es beneficiaria de la garantía, en cualquier operación garantizada, constituya un derecho de propiedad o no<sup>1760</sup>.

Normalmente los contratos constitutivos de garantía se suelen hacer como complementarios a los otros tipos de contratos, ya sea el de compraventa, el de compraventa con reserva de dominio o el de arrendamiento.

**624.** Por lo que respecta al contrato con reserva de dominio, también llamado contrato de venta condicional en la versión inglesa (“*conditional sale agreement*”), es definido como un contrato para la venta de un objeto, con la estipulación de que la propiedad no se transferirá mientras no se cumplan las condiciones fijadas en el contrato<sup>1761</sup>.

---

<sup>1758</sup> Art. 1.a Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1759</sup> Art. 1.ii Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1760</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 27.

<sup>1761</sup> Art. 1.II Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo

La reserva de dominio es lo que distingue a dicho contrato del contrato de venta, el cual no contiene una reserva expresa del dominio. La distinción entre estos dos tipos de contratos de compraventa en el sistema de Ciudad del Cabo, se debe a las particularidades de los objetos aeronáuticos. En ocasiones, en la fecha en la que se realiza el contrato de compraventa no se produce la transferencia de la propiedad en virtud de la ley aplicable al contrato, como consecuencia de que dichos objetos aeronáuticos no pueden ser identificados a la fecha de la firma del contrato, por lo que no puede ser efectuada la transferencia de la propiedad hasta que los objetos sean identificados. Esto se debe a la forma de fabricación por “*slots*”, de los que ya se ha hablado, de manera que si a la aerolínea se le entrega el objeto aeronáutico en las primeras fases de fabricación, pero no se puede realizar la transferencia de propiedad en virtud de la ley aplicable porque no es posible identificar tal objeto, el contrato que se realizará entre el fabricante y la aerolínea será el de reserva de dominio<sup>1762</sup>.

**625.** En cuanto al contrato de arrendamiento, designa un contrato por el cual un arrendador otorga el derecho de poseer o de controlar un objeto (con o sin opción de compra) a cambio de un alquiler u otra forma de pago<sup>1763</sup>.

El Convenio reemplaza a la Convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional, que establece un concepto de arrendamiento distinto. Por un lado, la Convención de UNIDROIT sólo regula los contratos de arrendamiento financiero, estableciendo unos requisitos muy estrictos en cuanto a su aplicación, y no sólo estaba dentro de su ámbito de aplicación el contrato de arrendamiento financiero entre la empresa de *leasing* o arrendador y el arrendatario, sino también el contrato de compraventa previo entre el fabricante y la empresa de *leasing* o el arrendador<sup>1764</sup>. Por otro lado, el Convenio de Ciudad del Cabo se aplica a los contratos de arrendamiento, ya sean financieros (con o sin opción de compra) u operativos y que en principio relacionan a las dos partes que firman el contrato<sup>1765</sup>.

---

aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1762</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 27.

<sup>1763</sup> Art. 1.q Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1764</sup> *Vid.* Apartado en el que se estudia brevemente la Convención de UNIDROIT.

<sup>1765</sup> Esto no quiere decir que no haya otras partes, denominadas “personas interesadas” en cuanto a las medidas existentes en caso de incumplimiento, como se verá al estudiarlas, pero no constituyen una parte en el contrato.

Además, como se verá al tratar los contratos de *leasing* de aeronaves, y más concretamente el contrato de arrendamiento financiero, existen ordenamientos como el español, en los que se establece la opción de compra como algo definitorio del contrato de arrendamiento financiero, mientras que en otros ordenamientos estatales no es obligatorio que exista opción de compra. Por lo tanto, en el Convenio no se realiza una distinción entre el arrendamiento financiero (con o sin opción de compra) y otros tipos de arrendamiento que por ejemplo sí que puede contemplar la ley nacional.

**626.** Por último, por lo que respecta al contrato de venta, es definido por el Convenio como un contrato para la venta de un objeto por un vendedor a un comprador, pero deja claro que no es un contrato de los tres anteriormente explicados<sup>1766</sup>. Pero además, define a la venta como la transferencia de la propiedad de un objeto en virtud de un contrato de venta<sup>1767</sup>. Para que se aplique el sistema de Ciudad del Cabo a las ventas es preciso que así lo señale el Protocolo<sup>1768</sup>.

Pues bien, es el art. III del Protocolo el que establece que algunas de las disposiciones del sistema de Ciudad del Cabo serán de aplicación a las ventas, así como las equivalencias de ciertos términos, de manera que las referencias a una garantía internacional, una garantía internacional futura, el acreedor y el deudor se entenderán realizadas a una venta, una venta futura, el comprador y el vendedor, respectivamente. También señala que las referencias a un acuerdo que crea o prevé una garantía internacional se entienden realizadas a un contrato de venta. Por lo tanto, es la venta como transmisión de la propiedad el equivalente de la garantía internacional, mientras que el contrato de venta equivaldría a alguno de los contratos antes señalados.

Sin embargo, existen disposiciones del sistema de Ciudad del Cabo que no se aplican a las ventas, para empezar el artículo 2 del Convenio, en el que se aborda la constitución de la garantía internacional, lo cual es lógico porque no es posible que el comprador obtenga una garantía internacional cuando la propiedad del objeto es suya. Por lo tanto, todo el capítulo III del Convenio,

---

<sup>1766</sup> Art. 1.g Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1767</sup> Art. 1.gg Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1768</sup> Art. 41 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

de especial importancia porque se establecen las medidas a realizar por el acreedor garantizado, el vendedor con reserva de dominio o el arrendador en caso de incumplimiento, no son de aplicación a las ventas. No es de aplicación el art. 29.3 del Convenio sobre reglas de prioridad, de manera que el comprador de un objeto aeronáutico puede inscribir su garantía. Sin embargo, las ventas no podrían ser objeto de cesión porque no se garantiza ningún derecho de pago sobre un contrato de venta, así que el capítulo IX del Convenio también se excluye. El capítulo XI del Convenio tampoco se aplica a las ventas porque es sustituido por el art. III del Protocolo<sup>1769</sup>. Tampoco el art. 43 del Convenio referente a la jurisdicción en el caso de las medidas provisionales es susceptible de aplicarse a las ventas, porque el artículo 13 (capítulo III de Convenio) referente a medidas provisionales no se aplica a las ventas. Y por último, el art. 60 sobre garantías preexistentes no es de aplicación a las ventas porque es innecesario.

Las disposiciones del Convenio en definitiva que son de aplicación a las ventas son: definiciones, ámbito de aplicación personal, interpretación y ley aplicable, Registro Internacional, efectos de la insolvencia, declaraciones de los arts. 39 y 40, jurisdicción salvo la referente a las medidas provisionales, relación con otros Convenios y disposiciones finales salvo las del artículo 60 del Convenio como ya se ha mencionado<sup>1770</sup>.

En consecuencia cualquier referencia que se haga al acreedor por extraño que parezca se entenderá realizada al comprador y al deudor se le asimilará con el vendedor<sup>1771</sup>. Así, si el ámbito de aplicación personal es que el deudor esté domiciliado en un Estado contratante en virtud del art. 3 del Convenio; en el caso de las ventas, será de aplicación el Convenio y su Protocolo cuando sea el vendedor el que está domiciliado en un Estado contratante. De la misma manera que es el comprador el legitimado para proceder a la inscripción, que en el caso de los contratos de garantía recae en el acreedor.

Una venta lleva implícita una transferencia de propiedad, de manera que un simple acuerdo para vender en el que la propiedad no ha pasado al comprador no puede registrarse como una venta, pero sí que puede registrarse como una venta futura o si contiene una expresa reserva de dominio,

---

<sup>1769</sup> El capítulo XI del Convenio recoge sólo el artículo 41 en el que se establece: “*el Convenio se aplicará a la venta o a la venta futura de un objeto de conformidad con lo previsto en el Protocolo y sus modificaciones*”.

<sup>1770</sup> También existen disposiciones del Protocolo que no se aplican a las ventas y que están en relación con las que no se aplican del Convenio y que son los arts. IX a XIII (modificaciones de las medidas en caso de incumplimiento y de insolvencia), el artículo XV (modificación de las medidas relativas a las cesiones) y el art. XVI (disposiciones relativas al deudor, salvo en relación a la capacidad del deudor como comprador) (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 309).

<sup>1771</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 310.



como un contrato de compraventa con reserva de dominio<sup>1772</sup>. Por ejemplo en un contrato de arrendamiento con opción de compra, el arrendatario podría ser un comprador futuro. Por lo tanto, el arrendador puede registrar su derecho como arrendador, mientras que el arrendatario puede registrar su derecho separado como comprador futuro. El ejercicio de la opción de compra extingue el derecho del arrendador, mientras que cancela la inscripción del arrendatario referente a la opción de compra y pasa a estar registrado como comprador. Pero esto se puede evitar si el arrendatario hubiese registrado su derecho como una compra futura para evitar ser desplazado por otro comprador o comprador futuro al cual el arrendador vende o acuerda vender el objeto y se registró primero. Si la opción de compra no se ejerce o se extingue por la terminación del contrato de arrendamiento por incumplimiento, el arrendador procederá a la cancelación de la inscripción como compra futura.

Para que sea considerada una transacción como una venta a efectos del Convenio, es necesario que se realice a través de un contrato en el que se produce la venta completa del objeto aeronáutico por la cual la garantía del vendedor pasa inmediatamente del vendedor al comprador. Por lo tanto, una factura de venta (“*bill of sale*” en inglés) puede ser considerada una garantía inscribible, pero un contrato de compraventa en el que se establece la entrega de la factura de venta no sería considerado como tal; en todo caso el contrato de compraventa puede llegar a ser una venta futura registrable.

En este sentido, una *letter of intent*, no se considera una venta, sin embargo puede constituir una venta futura, si se demuestra que había una intención suficiente por las partes de permitir la inscripción de la venta futura. En este sentido, cualquier garantía internacional, en este caso venta, puede ser convertida y tratada como una garantía internacional desde el momento en el que se inscribió la garantía internacional futura, siempre que se pruebe que la inscripción haya sido realizada antes de la garantía internacional, bajo las condiciones del art. 7 del Convenio. En la práctica, varios de los mayores fabricantes de aeronaves rechazan consentir las inscripciones futuras cuando se trata de la venta de una aeronave nueva, ya que sólo permiten la inscripción de un contrato de venta después de que ellos hayan recibido el dinero de la venta relativo a la aeronave.

Tampoco se considera una venta, la entrega de objetos aeronáuticos a un distribuidor para su venta, aunque bajo el derecho aplicable sea tratado o calificado como una transacción garantizada o como un arrendamiento, porque técnicamente no entra dentro de las tres categorías<sup>1773</sup>.

---

<sup>1772</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 310-311.

<sup>1773</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 33.

Por último, en relación con las ventas, dado que en la práctica han adquirido gran relevancia los programas de *fractional aircraft ownership* se van a abordar los *fractional interests*. Una garantía adquirida sobre un objeto aeronáutico mediante un contrato de venta, puede corresponder a una sola parte o a múltiples partes. Pero también es común que se adquiera la propiedad entre varios copropietarios en la que se especifican los porcentajes o fracciones de la garantía que a cada uno le correspondería, denominados *fractional interests*. A veces, incluso la garantía internacional puede no querer realizarse sobre la garantía completa del objeto, sino en el *fractional interest*, como cuando una persona adquiere un *fractional interest* bajo un contrato de compra está asegurando dicha garantía o *interest*. El Convenio no aborda expresamente los *fractional interests*, pero nada obsta a que sean tratados como una garantía separada. Cada compra de un *fractional interest* sobre un objeto aeronáutico se puede registrar de manera separada, así si un objeto aeronáutico se vende en 40%, un 20% y un 30% a distintas compañías, las tres ventas son registrables en el Registro Internacional<sup>1774</sup>. De la misma manera que la compra de un *fractional interest* puede ser financiado por un acreedor diferente, que también garantiza o asegura ese particular *fractional interest*, por lo que también cada uno constituye una garantía internacional y puede ser registrado también. En los casos de *fractional interest* que como se ha visto se constituyen sobre partes diferentes del objeto aeronáutico, compiten al mismo nivel dentro de las reglas de prioridad. Sin embargo, existen excepciones: cuando la misma parte de un mismo *fractional interest*, es vendida a compradores bajo diferentes contratos de venta o son garantizados por diferentes acreedores; cuando los vendedores juntos que venden o los deudores que garantizan mediante los *fractional interest*, exceden el 100% del valor del objeto. En estos casos, la prioridad es determinada por orden de registro.

### c") *Requisitos de forma*

**627.** En cuanto a los requisitos de forma para que se constituya o prevea una garantía internacional son bastante sencillos. El art. 7 del Convenio establece estas condiciones para los contratos constitutivos de garantía, los contratos con reserva de dominio y los contratos de arrendamiento. Sin embargo, el art. 5 del Protocolo fija los mismos requisitos en el caso de que se trate de un contrato de venta, salvo el requisito que está pensado únicamente para los contratos constitutivos de garantía, tal y como se establece en el art. 7 del Convenio<sup>1775</sup>.

---

<sup>1774</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 31.

<sup>1775</sup> En el art. 5 del Protocolo también se señala que la inscripción del contrato de venta permanece vigente indefinidamente, mientras que si se trata de una venta futura permanece vigente a menos que se cancele o que expire el período especificado en la inscripción (art. V.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo

El art. 7 del Convenio señala las formalidades que son necesarias y suficientes para que un contrato pueda crear o prever una garantía internacional, donde “crear” se refiere a un acuerdo constitutivo de garantía y “prever” está relacionado con un contrato con reserva de dominio o un contrato de arrendamiento<sup>1776</sup>. Estas formalidades no se suman a las del derecho nacional, y están concebidas para que sean sencillas de cumplir, pero es necesario que se cumplan además del resto de condiciones del art. 2.2 del Convenio. En resumen, para que la garantía internacional creada o prevista en base a cualquiera de los cuatro tipos de contratos sea válida, el acuerdo deberá: a) constar por escrito; b) referirse a un objeto sobre el cual el otorgante de la garantía, el vendedor, el vendedor condicional o el arrendador pueda disponer; c) identificar el objeto de conformidad con el Protocolo aeronáutico; d) y en caso, de que se trate de un contrato constitutivo de garantía, identificar las obligaciones garantizadas, aunque sin necesidad de establecer una cantidad o una cantidad máxima garantizada<sup>1777</sup>.

Dados los requisitos relativamente simples del art. 7 del Convenio, esto podría implicar que una garantía válidamente constituida de conformidad con la legislación nacional, genere también una garantía internacional, de manera que ambas garantías convivirían. Por lo que el acreedor se puede beneficiar de los derechos otorgados por el derecho nacional a tal garantía, más las otorgadas por la reglas de prioridad si se inscribe dicha garantía en el Registro Internacional<sup>1778</sup>. Sin embargo, ni el deudor ni el acreedor pueden hacer valer derechos reconocidos por la ley aplicable, que entren en conflicto con el Convenio<sup>1779</sup>.

Por otro lado, dada la complejidad de la estructura formada por el sistema del Ciudad del Cabo junto con el Registro Internacional, podría intuirse que la inscripción es una condición para la constitución de una garantía internacional, y que tal inscripción garantiza que exista una garantía internacional. Sin embargo, esto no es así, ya que la función de la inscripción en el Registro Internacional es dar un aviso a terceras partes de la existencia de una garantía internacional que se

---

aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1776</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 175.

<sup>1777</sup> Aquí se incluye también el contrato de venta porque se deben cumplir los mismos requisitos para que se genere una venta, que sería equiparable a la garantía internacional. Sin embargo, como las ventas no suponen en realidad ningún tipo de garantía, sólo se aplican a las mismas ciertas disposiciones del Convenio y su Protocolo, fundamentalmente a efectos de registro y de reglas de prioridad.

<sup>1778</sup> Si no se recurre a la inscripción en el Registro Internacional, se corre el riesgo de perder la prioridad en virtud del art. 29.1 del Convenio (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 175).

<sup>1779</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 175.

ha creado, así como mantener la prioridad del titular de la garantía<sup>1780</sup>. Por lo tanto, el capítulo III, que recoge las medidas en caso de incumplimiento, se aplica en relación con garantías inscritas y no inscritas, aunque será raro que una garantía permanezca sin registrar cuando se produzca el incumplimiento.

**628.** El acuerdo debe constar por escrito, entendiendo dentro de este concepto la información en soporte digital, pero siempre que pueda reproducirse posteriormente por medios tangibles<sup>1781</sup>. También se establece como requisito la aprobación por parte de una persona, por lo que será obligatoria la firma manuscrita o electrónica, como forma de manifestar el consentimiento<sup>1782</sup>.

**629.** En cuanto al poder de disposición del objeto aeronáutico por parte del deudor, del vendedor, del vendedor condicional o del arrendador, se refiere al derecho de disponer del mismo, ya sea como propietario o como autorizado por el propietario para disponer de él<sup>1783</sup>. Pero el poder de disposición es más amplio que el derecho de disponer, ya sea reconocido en virtud de la ley aplicable o del Convenio. Así por ejemplo, en virtud de la ley aplicable, el acreedor tiene la capacidad de disponer del objeto, que vincula al propietario aunque éste no lo haya autorizado, como cuando la disposición es realizada por un agente excediéndose de su autoridad real pero dentro del ámbito de su presunta autoridad o como, cuando por razones distintas al principio de “*nemo dat quod non habet*” (como en muchas jurisdicciones en las que se procede a la entrega a un comprador de buena fe por parte del acreedor que tenía la posesión con el consentimiento del propietario) la disposición ignora la propiedad, en el caso de una disposición absoluta, o la subordina, en el caso de una disposición por el camino de la garantía.

Por otro lado, aunque el poder de disposición surge normalmente del derecho aplicable, también puede derivar del Convenio. Así por ejemplo, en dicho instrumento las reglas de

---

<sup>1780</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 37.

<sup>1781</sup> El art. 1.nn del Convenio establece: “*Escrito designa un registro de información (incluyendo información teletransmitida) que existe en forma tangible o de otro tipo y que puede reproducirse en una forma tangible posteriormente, y que indica por medios razonables la aprobación de una persona*”.

<sup>1782</sup> Aunque en el comentario de R. GOODE se alude al deudor, en el texto del art. 7 del Convenio se hace referencia expresamente al otorgante. Esto podría parecer un error porque el deudor, tal y como establece el art. 1.j del Convenio designa además de al otorgante en virtud de un contrato constitutivo de garantía, a un comprador condicional en virtud de un contrato con reserva de dominio, a un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento o a un persona cuyo derecho sobre un objeto está gravado por un derecho o una garantía no contractual susceptibles de inscripción. Sin embargo, aunque el art. 7 del Convenio aborda el poder de disposición del otorgante, vendedor condicional o arrendador, como se deduce del comentario posterior de R. GOODE, casi todos los sujetos intervinientes en el contrato tienen poder de disposición en función de la posición que adopten en cada uno de los contratos, que a su vez pueden estar vinculados. *Vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 176.

<sup>1783</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 176.

inscripción y prioridad de las garantías por parte del vendedor condicional o del arrendador, otorgan al comprador condicional o el arrendatario un poder de disposición, de manera que puede otorgar un derecho de garantía. De tal manera, que si éste es registrado antes de que inscriba su garantía el vendedor condicional o el arrendador, tendrán prioridad sobre cualquier derecho de garantía concedido por el vendedor condicional o el arrendador; los cuales también podrían convertir esa garantía en una garantía internacional inscrita. El objetivo del sistema del Registro Internacional es dar transparencia a la existencia de garantías internacionales y otras garantías registrables<sup>1784</sup>. El término “disposición” cubre cada forma de disposición dentro de la transacción entre el deudor y el acreedor, tome la forma de una concesión de un derecho de garantía, de una venta con reserva de dominio o de un arrendamiento. Por lo tanto, no es necesario que un arrendador sea el propietario del objeto, ya que él mismo puede ser un arrendatario con poder para conceder un *sub-leasing*. De nuevo, el hecho de que el otorgante haya realizado un anterior acuerdo constitutivo de garantía, no limita el poder que tiene de garantizar otras operaciones, donde la prioridad dentro del *ranking* vendrá establecida por orden de registro<sup>1785</sup>.

Por lo tanto, se puede observar que la interpretación del poder de disposición es muy generosa y amplia, donde se admiten todas las posibilidades de reconocimiento del mismo contempladas en el derecho aplicable y en el Convenio. De manera que es difícil que las partes no gocen de poder de disposición, con lo cual será una condición sencilla de cumplir para la constitución de la garantía internacional.

**630.** El objeto debe ser identificado dentro del contrato, de conformidad con lo que establezca el Protocolo aeronáutico. La identificabilidad del objeto es un requisito fundamental para que pueda ser registrado porque es un sistema de registro que se basa en los activos o bienes (*asset-based system*)<sup>1786</sup>. No es suficiente para tales efectos que (como en el caso frecuente de una garantía sobre propiedad futura a los que el Convenio no se aplicaría) el activo sea identificado en el contrato constitutivo de garantía con una referencia al objeto aeronáutico en cuestión, sino que debe ser identificado específicamente en el mismo acuerdo, incluso si es necesario realizando una corrección al mismo<sup>1787</sup>.

---

<sup>1784</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 176-177.

<sup>1785</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 177.

<sup>1786</sup> Con respecto al “*asset-based system*” del Registro Internacional *vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 50-53.

<sup>1787</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 37.

Pues bien, el Protocolo aeronáutico establece que son necesarios tres elementos para satisfacer las condiciones del Convenio y su Protocolo respecto a la identificabilidad del objeto aeronáutico y que son el número de serie del fabricante, el nombre del fabricante y la designación del modelo<sup>1788</sup>. Si no se cumple con cualquiera de ellos, la garantía no estará válidamente constituida según el Convenio, ya sea como una garantía internacional o como una venta. El número de serie del fabricante es el elegido como el identificador clave como consecuencia de su durabilidad y su compatibilidad con el tratamiento separado de células de aeronaves y motores de aeronaves<sup>1789</sup>. En cuanto a la designación del modelo, es suficiente con la designación del modelo genérico del objeto aeronáutico, no específico, como se deja claro en el art. 5.3.c.iii del Reglamento del Registro Internacional<sup>1790</sup>. El hecho de que sólo se pidan tres requisitos es consistente con el propósito básico de universalidad y simplicidad.

Un objeto aeronáutico que está en fabricación puede cumplir con el requisito de identificación, si ha llegado a un punto en el proceso de fabricación en el que es posible conocer el número de serie del fabricante, el nombre del fabricante y la designación del modelo genérico. Como ya se ha comentado esto es fundamental para que aquellos prestamistas que financian objetos aeronáuticos adquiridos a través de *pre-delivery financing*, puedan proteger sus garantías bajo el paraguas del Convenio y su Protocolo<sup>1791</sup>. Como ya se ha comentado, por este sistema las compañías aéreas o cualquier otro cliente, tienen que pagar las aeronaves a plazos, según se van alcanzando ciertas fases en el proceso de fabricación hasta la entrega definitiva de la aeronave, para lo cual necesitan financiación<sup>1792</sup>.

Por último, ciertos tipos de garantías no cumplen el requisito de identificabilidad del objeto aeronáutico, como son las “*floating charge*” constituidas bajo el Derecho inglés o los “*fixed security interest*” constituidos bajo el Derecho de Norte América o el Derecho de Nueva Zelanda, en los que

---

<sup>1788</sup> Art. VII Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1789</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 316.

<sup>1790</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 316.

<sup>1791</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 110.

<sup>1792</sup> Como ya se ha dicho, es frecuente la fabricación de aeronaves continua en la que la estructura de las aeronaves es la misma para cada modelo, y es en las fases finales o en la fase final cuando se adapta a las especificaciones de cada cliente. De manera que si una aerolínea hace un pedido, ésta ocupa un lugar en el proceso de fabricación de las aeronaves, conocido como “*slot*”. Por esta razón, las compañías aéreas pueden decidir vender su “*slot*” dentro del proceso de fabricación a otras aerolíneas, por diversas razones como puede ser que esté atravesando una crisis o porque no sea el mejor momento para comprar la aeronave...

se identifica al objeto únicamente por la clase de activo o por “todos los activos”, de manera que no es posible identificar un activo concreto<sup>1793</sup>.

**631.** En el caso de que se trate de un contrato constitutivo de garantía, las obligaciones garantizadas deben estar determinadas en dicho contrato, pero no es necesario establecer una cantidad o una cantidad máxima asegurada. Es bastante habitual en los contratos de constitutivos de garantía que las cantidades vayan siendo aseguradas según pasa el tiempo, porque la cantidad no es necesariamente conocida desde el comienzo y se estaría obstaculizando la garantía de obligaciones futuras<sup>1794</sup>. Si fuera necesario fijar una cantidad máxima esto llevaría al acreedor a garantizar una cantidad mayor probablemente de la que fuera necesaria. Por lo que si un tercero deseara más información, podría preguntar en todo caso al acreedor garantizado.

Con la expresión “*cantidades o cantidades máximas garantizadas*” no se está aludiendo exclusivamente a cantidades monetarias, porque de hecho el contrato constitutivo de garantía es definido como un contrato por el cual el otorgante da un derecho al acreedor garantizado sobre un objeto “*para garantizar el cumplimiento de una obligación presente o futura del otorgante o de un tercero*” en virtud del art. 1.ii del Convenio. Por lo que la expresión “*cantidades o cantidades máximas garantizadas*” está destinada a eliminar las dudas en aquellas jurisdicciones cuyo derecho nacional exige que tales cantidades sean establecidas. En última instancia, sin embargo, la infracción de una obligación no monetaria, si no es remediada por el cumplimiento del deudor, da origen a una reclamación monetaria, como puede ser el coste del cumplimiento por el acreedor o una disminución en el valor del objeto como consecuencia del incumplimiento<sup>1795</sup>.

d') *Funcionamiento de la garantía internacional*

**632.** Para constituir la garantía internacional sobre los objetos aeronáuticos es suficiente con que cualquiera de los contratos señalados cumpla con los requisitos de forma del artículo 7 del Convenio y en su caso, del artículo V del Protocolo. El hecho de que la garantía encuentre un equivalente en el Derecho nacional o que cumpla las condiciones establecidas por la ley aplicable al

---

<sup>1793</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 33. Para un mayor desarrollo de las “*floating charge*” vid. T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 75.

<sup>1794</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 177.

<sup>1795</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 177.

contrato en cuestión, es totalmente irrelevante. La garantía internacional del sistema de Ciudad del Cabo es un concepto autónomo.

Todos los contratos señalados que son susceptibles según el Convenio de crear o prever una garantía internacional cumplen en mayor o menor medida una función de garantía, -salvo el contrato de venta, aunque ya se ha explicado por qué se incluye, básicamente para que participen en el sistema del registro y las reglas de prioridad- pero no todos reciben el mismo tratamiento en el Derecho nacional. Así por ejemplo, en el Derecho español se suscitan controversias sobre la naturaleza jurídica del pacto de reserva de dominio. También se plantean en nuestro ordenamiento disyuntivas sobre la naturaleza jurídica del contrato de *leasing*, que como se verá va a depender del tipo de *leasing*, y en relación con el tema que nos ocupa, si el arrendador-financiador en un contrato de *leasing* es titular de un derecho de propiedad sobre el objeto aeronáutico o es titular de una garantía real.

En la mayoría de los sistemas legales de fuera de Norte América, entre ellos España, Inglaterra o exclusivamente Quebec de Canadá, se distinguen los contratos constitutivos de garantías de los contratos con reserva de dominio y de los de *leasing*, considerando a un vendedor condicional y al arrendador como propietarios; que es considerado un enfoque formalista<sup>1796</sup>. Sin embargo, Estados Unidos y Canadá, así como Nueva Zelanda, la India y países de Europa central y oriental, sus leyes adoptan un enfoque económico y funcional, al considerar los contratos con reserva de dominio y ciertos tipos de *leasing* como formas de garantía, así como al vendedor condicional o al arrendador como titulares de un derecho de garantía<sup>1797</sup>. Dadas las enfoques tan opuestos que fueron reconocidos desde un primer momento, no era posible alcanzar un acuerdo para la caracterización uniforme de los contratos. Por lo que se decidió dejar la calificación de los contratos a la ley nacional aplicable determinada de acuerdo con las normas de Derecho internacional privado del Estado del foro<sup>1798</sup>.

---

<sup>1796</sup> Para un desarrollo del denominado conflicto “funcionalismo *versus* formalismo” vid. T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 77-83.

<sup>1797</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 32-33. Como se verá al estudiar los contratos de *leasing*, en algunos Estados de Estados Unidos no se tiene en cuenta cómo sea denominado el *leasing*, sino que para que el arrendador se asegure sus derechos sobre los objetos aeronáuticos es necesario que se registre el contrato, para que se pueda ejercer ese derecho de garantía en caso de impago o insolvencia. Por esta razón, tanto Canadá como Estados Unidos han sido los principales propulsores del desarrollo del sistema de Ciudad del Cabo junto con la creación de un Registro Internacional.

<sup>1798</sup> Art. 2.4 y 5.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.



633. Así pues, es el derecho aplicable del Estado del foro el que se encarga de determinar si el contrato en cuestión por sus características encaja dentro de uno de los tres contratos tipo establecidos por el Convenio. Por lo tanto, en países como Estados Unidos, Canadá o Nueva Zelanda, los contratos de reserva de dominio y algunos tipos de *leasing* serían considerados contratos constitutivos de garantías; mientras que en los países antes señalados entre los que está España, con distinta tradición jurídica, los contratos de reserva de dominio y en general los *leasing* se corresponderían con figuras jurídicas basadas en la titularidad, con lo cual no serían considerados acuerdos constitutivos de garantías<sup>1799</sup>.

Sin embargo, si una garantía está dentro del ámbito de aplicación del Convenio, esto lo establece el propio Convenio. Por lo que, en primer lugar es necesario determinar si la garantía invocada cae dentro de la definición que establece el Convenio sobre un derecho de garantía o una garantía de un vendedor condicional o arrendador en virtud de un contrato de reserva de dominio o un contrato de arrendamiento. Por ejemplo, no se considera una garantía dentro del ámbito de aplicación del Convenio cuando se genera en virtud de un contrato de expedición de bienes a un distribuidor para su venta. Pero cuando la garantía entra dentro del ámbito de aplicación del Convenio, es el derecho aplicable el que de acuerdo con las características del contrato, lo calificará como un contrato constitutivo de garantía, de reserva de dominio o de arrendamiento; y es el derecho aplicable el que en su caso, establezca si es necesario que se rectifique el contrato para que se modifique su clasificación en una de los tres tipos de contratos señalados<sup>1800</sup>. Por ejemplo, en virtud del derecho aplicable del Estado del foro, se puede considerar que un contrato de *leasing* no es un contrato de constitutivo de garantía porque no contempla una opción de compra, produciendo sus efectos en cuanto a las medidas a ejercitar en caso de incumplimiento, y registrándose como tal en el Registro Internacional. Ahora bien es posible rectificar el contrato de *leasing* para que incorpore una opción de compra, de manera que bajo ese mismo derecho estatal, el contrato de *leasing* sea considerado un contrato constitutivo de garantía. Pues bien, aunque no está claro en el Convenio, esta corrección o modificación genera una nueva garantía internacional –como contraposición a la continuación de la garantía internacional existente-, que debería ser registrada o inscrita como tal, porque la naturaleza de la garantía internacional ha cambiado<sup>1801</sup>.

---

<sup>1799</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 180.

<sup>1800</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 33.

<sup>1801</sup> En este sentido, las siguientes correcciones no requieren un nueva inscripción como consecuencia de que no generan una nueva garantía internacional: correcciones para inscribir el cambio de nombre del acreedor o del deudor; correcciones para modificar la forma de pago; correcciones referentes al mantenimiento o seguro del objeto aeronáutico; y correcciones en las que se añade la opción de compra en el contrato de *leasing* cuando tal incorporación no modifica la calificación del contrato en virtud de la ley aplicable (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition*).

**634.** El hecho de que un contrato de los establecidos por el Convenio sea calificado según la ley nacional como un contrato constitutivo de garantía, o bien como un contrato de venta con reserva de dominio o de arrendamiento, es lo que va a determinar la aplicación de las medidas de los arts. 8 y 9, previstas para los contratos constitutivos de garantías, o las del art. 10, acciones pensadas para cualquiera de los otros dos tipos de contratos<sup>1802</sup>. De la misma manera, que las disposiciones del art. 29.4 del Convenio que otorgan prioridad a un comprador condicional, no podrán aplicarse a los contratos de venta con reserva de dominio que sean caracterizados o calificados como acuerdos constitutivos de garantías, en virtud de la ley aplicable<sup>1803</sup>.

Por lo tanto, es importante mencionar que una garantía que se origine en virtud de un contrato constitutivo de garantía, no puede estar también comprendida en una garantía que deriva de un contrato de pacto con reserva de dominio o de un contrato de arrendamiento<sup>1804</sup>. En definitiva, que las medidas en caso de incumplimiento contempladas para los contratos constitutivos de garantía no se pueden ejercer en el caso de que se trate de un contrato de reserva de dominio o de arrendamiento y a la inversa; en base a la calificación realizada de tales contratos por la ley aplicable del Estado del foro. También se deben tener en cuenta estas apreciaciones con respecto a las reglas de prioridad del art. 29.4 del Convenio.

d) **Ámbito de aplicación personal**

**635.** El Convenio establece que será de aplicación cuando el deudor esté situado en un Estado contratante en el momento de celebrar el contrato, en virtud de su art. 3<sup>1805</sup>. Es irrelevante la situación del acreedor al igual que lo era el que el bien no hubiera traspasado las fronteras de un

---

*Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 30-31).

<sup>1802</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 180.

<sup>1803</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 33.

<sup>1804</sup> Art. 2, párrafo último, Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1805</sup> Art. 3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

país, razones por las cuales se aplican a situaciones meramente internas, como ya se ha señalado antes.

En cuanto a los criterios que se siguen para determinar el lugar de situación del deudor, el Convenio establece que éste puede corresponder alternativamente al Estado contratante: a) bajo cuya ley la que se ha constituido o formado; b) en el que tiene su sede social o estatutaria; c) en el que tiene su administración central; d) o en el lugar en el que tiene su establecimiento, pero si tiene varios el lugar en el que tiene su establecimiento principal, o en su defecto, su residencia habitual<sup>1806</sup>. Todos estos puntos de conexión son alternativos, para que existan más posibilidades de aplicación del Convenio, de manera que si se trata de una persona jurídica y se ha constituido la sociedad de conformidad con un Estado contratante, el Convenio se aplicará aunque su sede social o su administración central se encuentren en un Estado no contratante<sup>1807</sup>.

Se debe tener en cuenta que como el Convenio regula aquellos casos de Estados contratantes que se componen de varias unidades territoriales con diversos sistemas jurídicos, se permite que en el momento de la ratificación del Convenio se establezca si se va a aplicar a todas sus unidades territoriales o sólo a alguna de ellas<sup>1808</sup>. En cuyo caso, el deudor se considerará situado en un Estado contratante, si se ha constituido o formado de acuerdo con una ley en vigor en una unidad territorial a la que se la aplica el Convenio, o bien si tiene su sede social o sede estatutaria, administración central, establecimiento o residencia habitual en una unidad territorial a la que se aplica el Convenio<sup>1809</sup>.

---

<sup>1806</sup> Art. 4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1807</sup> El hecho de que no sean coincidentes sede social y centro efectivo de administración o de negocios entra en contradicción con la regulación de algunos Estados sobre nacionalidad y domicilio de las sociedades extranjeras, por lo que se plantea un problema de los diversos sistemas de “reconocimiento de sociedades extranjeras”. Pero este sistema de sede real o domicilio efectivo colisiona también con la libertad de establecimiento en el contexto comunitario y por eso ha sido objeto de debate en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas desde la conocida sentencia del caso *Centros* (vid. STJCE 19 marzo 1999, *Centros Ltd c. Erhvervs-og Selkabsstyrelsen*, C-212/97, Rec. 1999, p. I-1459). Para un análisis más profundo en esta materia vid. T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 47.

<sup>1808</sup> Art. 5.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1809</sup> Art. 5.5 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

Para evitar el problema del conflicto móvil, el momento en el que debe comprobarse la situación del deudor es en el momento en que se celebra el acuerdo originador de la garantía. Así que si después de la celebración del contrato, el deudor se traslada de un Estado contratante a un Estado no contratante, esto no impide la aplicación del Convenio, ni la inscripción de la garantía en el Registro Internacional. Del mismo modo que el cambio de domicilio del deudor de un Estado no contratante a un Estado contratante no provoca que la celebración de un acuerdo constitutivo de garantía realizado con anterioridad al cambio de domicilio, entre dentro del ámbito de aplicación del Convenio.

Por último, señalar que el criterio para establecer el ámbito de aplicación personal del Convenio se ha inspirado en el derecho canadiense y de los Estados Unidos, pero sobre todo en la Sección 9-103 del *Uniform Commercial Code* en su versión de 1978. En estos dos casos, sus estructuras federales y la diversidad de leyes aplicables en cada uno de sus Estados o Provincias, habían llevado a decidir que los derechos constituidos sobre los bienes muebles debían regirse por la ley del lugar de situación del deudor y no por la *lex rex sitae*, dejando un período variable durante el cual el deudor no estaba obligado a cumplir los requisitos locales de publicidad mientras éste desplazaba cualquiera de sus bienes de equipo de un Estado a otro<sup>1810</sup>. En definitiva, en el derecho norteamericano tienden a facilitar la movilidad de sus empresas y de sus bienes de equipo, pero sin poner en peligro la seguridad de sus inversores.

**636.** Además del lugar de situación del deudor fijado por el Convenio como ámbito de aplicación personal, el Protocolo aeronáutico añade otro criterio para ampliar la esfera de aplicación del Convenio. Así en el art. IV.1 del Protocolo se establece que además del lugar de situación del deudor, el Convenio se aplicará cuando el Estado contratante sea el Estado de matrícula de un helicóptero sobre el que se ha constituido una garantía o el de una aeronave sobre cuya célula se ha constituido una garantía<sup>1811</sup>. De acuerdo con el art. I.2 (p) del Protocolo, el Estado de matrícula de la aeronave designa el Estado en cuyo registro nacional de aeronaves está matriculada la aeronave o el Estado en el que está situada la autoridad de registro de marca común que mantiene el registro de

---

<sup>1810</sup> B. POULAIN, "L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des avions civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001", *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 109.

<sup>1811</sup> También se especifica que cuando esa inscripción se realice para cumplir un acuerdo de matriculación de la aeronave, la inscripción se considerará efectuada en la fecha del acuerdo (art. IV.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

aeronaves<sup>1812</sup>. Es un criterio adicional y alternativo, por lo que si el deudor está situado en un Estado contratante, no es relevante que el Estado de Registro sea no contratante, y a la inversa.

Por otro lado, el criterio utilizado por el Protocolo aeronáutico para que se aplique el Convenio es el de la nacionalidad de la aeronave, ya que el Estado de matrícula es el que atribuye la nacionalidad a la misma<sup>1813</sup>. Es el Convenio de Chicago de 1944 como ya se ha dicho en diversas ocasiones, el que entre otras muchas materias sentó los principios de la nacionalidad y la matrícula de las aeronaves y su regulación. Por lo que respecta al Convenio de Chicago, no existe colisión entre dicho instrumento internacional, y el Convenio y su Protocolo aeronáutico, puesto que sus ámbitos no son los mismos y donde se solapan, comparten los principios de política legislativa, como se puede comprobar<sup>1814</sup>.

En este sentido, como ya se dijo al tratar el tema de la nacionalidad de la aeronave, con la aceptación por parte de los Estados, del Convenio y su Protocolo sobre equipo aeronáutico, que respetan el principio de la nacionalidad de la aeronave –entendiendo ésta como la del Estado en el que la aerolínea opera-, permitirá que los inversores tengan asegurado el reconocimiento de sus garantías, provocando que las aerolíneas obtengan costes de financiación más bajos sin tener que matricular a las aeronaves bajo banderas de conveniencia<sup>1815</sup>.

En cuanto a los motores de aeronaves, el factor de conexión alternativo para la aplicación del Convenio, no puede ser utilizado con respecto a dichos objetos, puesto que los motores no poseen Estado de matrícula en el sentido del Convenio de Chicago de 1944; que sin embargo, las aeronaves sí que tienen, y en base al cual se les otorga la nacionalidad de ese Estado<sup>1816</sup>. Por lo tanto, para los motores de aeronaves, será la regla general de situación del deudor en un Estado contratante, la que determine la aplicación del Convenio en conjunción con el Protocolo aeronáutico. Es irrelevante por tanto, el lugar de la situación del motor, instalado o no, que por otro lado, sí que lo es para la calificación de una transacción interna, a efectos del Convenio y su Protocolo aeronáutico<sup>1817</sup>.

---

<sup>1812</sup> El art. I.2. (h) del Protocolo dice textualmente: “‘autoridad de registro de marca común’ designa la autoridad que mantiene un registro de conformidad con el art. 77 del Convenio de Chicago aplicado según la Resolución sobre nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación, adoptada el 14 de diciembre de 1967 por el Consejo de la Organización de Aviación Civil Internacional”.

<sup>1813</sup> Sobre el Registro de Matrícula de Aeronaves *vid.* apartado Nacionalidad y matrícula de la aeronave.

<sup>1814</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 49.

<sup>1815</sup> P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, p. 130.

<sup>1816</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 312.

<sup>1817</sup> Art. IV.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

## B. *Garantías protegidas por el Convenio y su Protocolo*

**637.** Los arts. 39, 40 y 60 del Convenio junto con otras disposiciones relacionadas con estos artículos, se refieren a derechos (“*rights*” en la versión inglesa) o garantías (“*interest*” en la versión inglesa). Sin embargo, los términos derechos o garantías no están definidos, pero en general una garantía (“*interest*”) denota un derecho *in rem* (en contra de la cosa) sobre un bien, mientras que un derecho (“*right*”) es un derecho personal a la posesión o control de –o en cualquier caso asociado con–, un bien sobre el cual el titular no posee una garantía (como es el caso de un derecho de detención de una aeronave por las tasas aeroportuarias) o un derecho al pago, que entraría dentro de la definición de derechos accesorios<sup>1818</sup>.

En definitiva el Convenio contempla la protección de siete categorías de derechos o intereses adquiridos de forma originaria, frente a los adquiridos por cesión o subrogación y que son: las garantías internacionales, las garantías internacionales futuras

**638. Las garantías internacionales**, que han sido explicadas en detalle, por lo que sólo mencionar que son creadas específicamente por el Convenio, están destinadas a ser reconocidas en todos los Estados contratantes y son, por supuesto, la principal categoría de derechos o garantías amparada por el texto convencional. Se debe añadir que también se encuentran dentro de esta categoría las que podríamos denominar como sub-garantías (“*sub-interest*” en la versión inglesa), que son garantías internacionales en favor de una persona que a su vez ha sido garantizada por una garantía principal. Ejemplos de subgarantías son las garantías internacionales que surgen en favor de un comprador condicional que ha alquilado el bien adquirido o en favor del arrendatario que ha concedido un *sub-leasing*<sup>1819</sup>.

**639. Las garantías internacionales futuras**, son aquellas garantías internacionales que se pretenden crear o constituir en el futuro sobre un objeto aeronáutico ya existente e identificable<sup>1820</sup>. Dichas garantías se pueden registrar como tales, aunque no se llegue a producir el hecho del que

---

<sup>1818</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 23.

<sup>1819</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 24.

<sup>1820</sup> Art. 1.º y Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

derive su creación, como en el caso de que las partes estén negociando las condiciones del contrato o que el deudor todavía no haya adquirido un derecho sobre el objeto aeronáutico que va a ser gravado<sup>1821</sup>. Sin embargo, su eficacia está supeditada a que se convierta en una garantía internacional, cumpliendo claro está los requisitos del art. 7 del Convenio. En el caso de que finalmente se constituya la garantía internacional, ésta gozará de prelación desde el momento de la inscripción de la garantía internacional futura.

**640. Las garantías nacionales**, son aquellas creadas en virtud de una transacción interna, es decir en un supuesto en el que todas las conexiones se encuentren en un mismo Estado<sup>1822</sup>. Estas garantías nacionales pueden tener eficacia internacional si se inscriben en el Registro Internacional como un aviso de garantía nacional, asegurándose la prioridad de la misma forma en que se beneficiaría una garantía internacional. Sin embargo, estas garantías nacionales pueden quedar excluidas de las reglas del Convenio, en el supuesto de que el Estado contratante haga la declaración de conformidad con el art. 50 del Convenio<sup>1823</sup>. De todas formas esta exclusión es limitada porque le siguen siendo de aplicación las reglas de prioridad, así como diversas disposiciones del Convenio<sup>1824</sup>.

Dado que esto ya se analizó al tratar el criterio de internacionalidad del Convenio, recordar brevemente que tan sólo cinco Estados contratantes de los que han ratificado el Convenio y su Protocolo aeronáutico, han hecho la declaración del art. 50, para que no se apliquen las normas del Convenio a las garantías nacionales, entre los que se debe mencionar China por su importancia en la industria aeronáutica<sup>1825</sup>. En el caso de España, no hizo como la mayoría de los Estados la declaración del art. 50 en el momento de la adhesión al Convenio. De hecho, cuando se aprobó el Reglamento de matriculación de aeronaves en junio del 2015 y se designó al Registro de Bienes Muebles como punto de acceso nacional al Registro Internacional, se estableció expresamente que son susceptibles de inscripción en dicho Registro Internacional no sólo las garantías

---

<sup>1821</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 24.

<sup>1822</sup> El art. 1.n del Convenio define transacción interna: “(...) cuando el lugar en el que están concentrados los intereses de todas las partes en esa transacción está situado, y el objeto pertinente se encuentra (como se especifica en el Protocolo), en el mismo Estado contratante en el momento en el que se celebra el contrato y cuando la garantía creada por la transacción ha sido inscrita en un registro nacional en ese Estado contratante que ha formulado una declaración en virtud del párrafo 1 del art. 50 (...)”.

<sup>1823</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 24.

<sup>1824</sup> Entre las disposiciones que le siguen siendo de aplicación a pesar de que el Estado contratante haga la declaración en virtud del art. 50 del Convenio, son las de los arts. 8.4, 9.1 y 16, y las del Capítulo V.

<sup>1825</sup> La declaración realizada por China en este sentido es la siguiente: “4. *Declaration under Article 50(1) of the Convention: The Convention shall not apply to a transaction which is an internal transaction in relation to the PRC.*” (disponible en línea en <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=463> (consultado el día 29 de octubre de 2015)).

internacionales, sino que también las garantías y derechos sujetos a Ley española pueden ser inscritos, siempre que los interesados lo soliciten al Registrador de Bienes Muebles con el objetivo de ganar prioridad internacional<sup>1826</sup>.

**641. Los derechos o garantías no contractuales no inscritos.** El Convenio permite que mediante la declaración contemplada en su art. 39.1.a, los Estados contratantes designen aquellos derechos o garantías no contractuales que, conforme a su ordenamiento nacional, gozarían de una prioridad equivalente a las garantías internacionales<sup>1827</sup>. De tal manera que gozaría de prioridad sobre garantías internacionales incritas, en el marco de procedimientos de insolvencia si así se establece, o incluso sobre garantías internacionales inscritas antes de la ratificación del Protocolo aeronáutico<sup>1828</sup>. Serían ejemplos de estos derechos o garantías no contractuales no inscritos susceptibles de protección los créditos laborales, los créditos fiscales, premios por salvamento o derechos de retención que permitan al poseedor conservar la cosa hasta que le sean satisfechos por el deudor determinados créditos relacionados con ellos.

También un Estado puede declarar tal y como señala el art. 39.1.b que: “(...) *ninguna de las disposiciones del presente Convenio afectará al derecho de un Estado o de una entidad estatal, de una organización intergubernamental o de otro proveedor de servicios públicos a embargar o detener un objeto en virtud de las leyes de dicho Estado por el pago de las cantidades adeudadas a esa entidad, organización o proveedor en relación directa con esos servicios respecto de ese objeto o de otro objeto*”<sup>1829</sup>. A efectos de esta disposición es totalmente irrelevante si el derecho de embargo o detención está previsto por la ley o por el contrato.

La mayoría de los Estados han realizado las declaraciones conforme a los arts. 39.1.a y 39.1.b<sup>1830</sup>. En el caso del Estado español, ya ha manifestado su intención de hacer tales

---

<sup>1826</sup> Disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>1827</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 24-25.

<sup>1828</sup> Arts. 39.1.a y 39.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1829</sup> Art. 39.1.b Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1830</sup> Se puede ver la diferencia entre las declaraciones realizadas en relación con dicho artículo. En primer lugar, la declaración realizada por Estados Unidos más general: “(1) Pursuant to Article 39 of the Convention - (A) all categories of non-consensual rights or interests which under United States law have and will in the future have priority over an interest in an object equivalent to that of the holder of a registered international interest shall to that extent have



declaraciones cuando se adhiera al Protocolo aeronáutico<sup>1831</sup>. De hecho España como el resto de Estados realizará tanto la declaración del art. 39.1.a como la del art. 39.1.b, que en concreto esta última no difiere mucho el texto señalado del que realiza cada Estado, sino que es prácticamente idéntica salvo que se sustituye el término Estado contratante por el Estado en cuestión<sup>1832</sup>.

**642. Los derechos o garantías no contractuales susceptibles de inscripción**, que se diferencian de la categoría anterior porque su prioridad depende de su inscripción en el Registro Internacional<sup>1833</sup>. Como la categoría anterior son derechos y garantías no contractuales porque no nacen del acuerdo entre las partes que es precisamente uno de los requisitos para la constitución de las garantías internacionales, y serían por ejemplo los embargos o los privilegios legales. Pues bien, el Convenio permite a los Estados que hagan una declaración de conformidad con el art. 40, estableciendo las garantías o derechos de naturaleza no contractual y creados de acuerdo con su ley nacional, que podrán inscribirse en el Registro Internacional como si fueran garantías

---

*priority over a registered international interest, whether in or outside insolvency proceedings; and (B) nothing in the Convention shall affect the right of the United States or that of any entity thereof, any intergovernmental organization in which the United States is a member State, or other private provider of public services in the United States to arrest or detain an aircraft object under United States law for payment of amounts owed to any such entity, organization, or provider directly relating to the services provided by it in respect of that object or another object.”* (disponible en línea en <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=496> (consultado el 29 de octubre de 2015)). Y en segundo lugar, la declaración realizada por China, en la que se detallan los derechos o garantías no contractuales que gozan de prioridad: “*1. Declaration under Article 39(1)(a) of the Convention: All non-consensual rights or interests which have priority over secured creditors under the law of the PRC shall have priority without registration over registered international interests, including but not limited to: claim for bankruptcy expenses and community debts, employee’s wages, taxes arising prior to the mortgage, pledge or lien of the civil aircraft, claim for remuneration for rescuing the civil aircraft, claim for necessary expenses incurred for the custody and maintenance thereof of the civil aircraft, etc. Declaration under Article 39(1)(b) of the Convention: Nothing in this Convention shall affect the right of a State or State entity, intergovernmental organization or other provider of public services to arrest or detain an object under the laws of the PRC for payment of amounts owed to such entity, organization or provider directly relating to those services in respect of that object or another object. Declaration under Article 39(4) of the Convention: A right or interest of a category covered by the declaration made under Article 39(1)(a) shall have priority over an international interest registered prior to the date of ratification of the Protocol.*” (disponible en línea en <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=463> (consultado el 29 de octubre de 2015)).

<sup>1831</sup> De manera que en el caso de España, se ha manifestado que tendrán prioridad los derechos y privilegios, aún no inscritos en el Registro Internacional, sobre las garantías y derechos internacionales de bienes muebles registrables situados en España, que el legislador español se hubiese reservado como prioritarios en el correspondiente instrumento de ratificación del Protocolo aeronáutico (Disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015). Aunque en este precepto se está haciendo referencia tanto a los derechos o garantías no contractuales no inscritos tratados en el art. 39 del Convenio, como a los derechos o garantías no contractuales susceptibles de inscripción abordados en el art. 40 del Convenio, siendo explicados estos últimos a continuación.

<sup>1832</sup> La declaración que pretende hacer España de acuerdo con el art. 39.1.a del Convenio es la siguiente: “*Conforme al artículo 39(1)(a) del Convenio, el Reino de España declara que todas las categorías de derechos o garantías no contractuales que conforme a la ley española tienen y tendrán prioridad en el futuro sobre una garantía relativa a un objeto que sea equivalente a la del titular de una garantía internacional inscrita, tendrán prioridad en igual medida sobre una garantía internacional inscrita, tanto dentro como fuera de un procedimiento de insolvencia, y tanto si fue registrada antes o después de la adhesión del Reino de España*”.

<sup>1833</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 25.

internacionales y ser tratados como tales<sup>1834</sup>. Si tales derechos o garantías no contractuales no se inscriben, no ganarán la prioridad que le otorga el Convenio y no tendrán un efecto muy limitado bajo el Convenio. De hecho, únicamente se aplica el Convenio a que el titular del derecho o garantía no contractual inscribible pero que no se ha inscrito, es tratada como persona interesada a los efectos del ejercicio de medidas en caso de incumplimiento del capítulo III; y que es relevante como por ejemplo, para recibir un aviso por escrito y con una antelación razonable del acreedor garantizado, que decide vender o arrendar el objeto aeronáutico ante el incumplimiento del deudor, posibilidad que se contempla en el art. 8.4 del Convenio<sup>1835</sup>.

Como en el caso de la anterior categoría, un buen número de los Estados han realizado la declaración contemplada en el art. 40 del Convenio<sup>1836</sup>. De hecho España como el resto de Estados realizará también tal declaración, señalando en su lista, las categorías de derechos o garantías no contractuales susceptibles de inscripción<sup>1837</sup>. Esta lista podrá modificarse de manera periódica cuando el Estado contratante así lo considere.

---

<sup>1834</sup> Art. 40 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1835</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 25.

<sup>1836</sup> Existen también diferencias en las declaraciones relativas al art. 40 del Convenio. En primer lugar, la declaración realizada por la India es la siguiente: “(iii) *Form No. 6 (Declaration under Article 40): The following categories of non-consensual right or interest shall be registrable under the Convention as regards any category of aircraft object as if the right or interest were an international interest and shall be regulated accordingly, namely:-(a) liens in favour of airline employees for unpaid wages arising prior to the time of a declared default by that airline under a contract to finance or lease an aircraft object;(b) liens or other rights of an authority of India relating to taxes or other unpaid charges arising from or related to the use of an aircraft object and owed by the owner or operator of that aircraft object, arising prior to the time of a declared default by that owner or operator under a contract to finance or lease that aircraft object; and (c) rights of a person obtaining a court order permitting attachment of an aircraft object in partial or full satisfaction of a legal judgment.*” (disponible en línea en <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=468> (consultado el 29 de octubre de 2015)). Mientras que la declaración realizada por Emiratos Árabes es: “(iii) *Form No. 6 (Declaration under Article 40) The United Arab Emirates declares that the following categories of non-consensual right or interest: (a) rights of a person obtaining a court order permitting attachment of an aircraft object in partial or full satisfaction of a legal judgement; (b) liens in favour of workers for unpaid wages arising prior to the time of a declared default under a contract to finance or lease the subject object;(c) liens or other rights of a state entity relating to taxes or other unpaid charges arising; (d) all other nonconsensual rights or interests which under the law of the United Arab Emirates could have priority over the rights of secured creditors – shall be registrable under the Convention as regards any category of object as if the right or interest were an international interest and shall be regulated accordingly.*” (disponible en línea en <http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=494> (consultado el 29 de octubre de 2015)).

<sup>1837</sup> La declaración que hará España de acuerdo con el art. 40 del Convenio es la siguiente: “*El Reino de España declara que las siguientes categorías de derechos o garantías no contractuales: a) derechos de una persona que haya obtenido una orden judicial que autorice el embargo de un objeto aeronáutico para el cumplimiento total o parcial de la resolución de un tribunal; b) gravámenes u otros derechos de una entidad estatal en relación con impuestos u otros tributos no abonados; podrán inscribirse en virtud del presente Convenio respecto de cualquier categoría de objetos como si esos derechos o garantías fueran garantías internacionales, y serán regulados como tales.*”

**643. Los derechos accesorios**, se definen como todos los derechos al pago o a otra forma de ejecución por un deudor en virtud de un contrato y que estén garantizados por el objeto o relacionados con el mismo<sup>1838</sup>. Por lo tanto, los derechos personales de crédito sin garantía real están fuera del ámbito de aplicación del Convenio, salvo la preservación de la eficacia contractual de derechos legales y contractuales de embargo o detención del objeto aeronáutico, reconocidos en virtud de las leyes del Estado, por las cantidades adeudadas al prestador de servicios públicos, siempre que el Estado contratante haga una declaración en este sentido conforme al art. 39.1.b del Convenio<sup>1839</sup>. En cualquier caso, la importancia de estos derechos accesorios se limita casi de forma exclusiva a los supuestos en los que son objeto de cesión.

**644. Los derechos o garantías preexistentes**. El Convenio no es de aplicación a tales derechos o garantías preexistentes, salvo que el Estado contratante declare otra cosa distinta, en virtud del art. 60.3 del Convenio<sup>1840</sup>. Por lo tanto, si no se realiza tal declaración, los derechos o garantías preexistentes de un Estado contratante conservarán la prioridad que tuviesen según la ley aplicable antes de la fecha en que tenga efecto el Convenio, que es -con relación a un deudor-, la fecha posterior de entre las dos siguientes: la de entrada en vigor del Convenio y la de incorporación como Estado contratante del Estado donde el deudor está situado<sup>1841</sup>.

### C. *Medidas en caso de incumplimiento de las obligaciones*

**645.** En el Capítulo III se recoge una de las piezas claves del régimen jurídico uniforme de las garantías internacionales establecido por el Convenio y que son un conjunto de medidas de protección del acreedor en caso de incumplimiento del deudor.

El principio de la autonomía de la voluntad rige en general todo el capítulo, pero está expresamente recogido en el art. 11.1, que otorga libertad a las partes para que acuerden por escrito

---

<sup>1838</sup> Art. 1.c Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1839</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 26.

<sup>1840</sup> Sobre las importantes normas de Derecho transitorio contempladas en el art. 60.3 del Convenio *vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 95-96.

<sup>1841</sup> Arts. 60.1 y 60.2.a Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

en cualquier momento los casos que ellos consideran que han supuesto un incumplimiento, o aunque no lo fuese en sentido estricto, permitan la aplicación de las medidas y el ejercicio de los derechos regulados en los arts. 8 a 10 y 13 del Convenio, más las medidas adicionales contempladas en el art. IX del Protocolo<sup>1842</sup>. El que el acreedor y el deudor acuerden por escrito aquello que supone incumplimiento significa que pueden incluir cualquier otra eventualidad que implique, según las partes por ejemplo una redistribución de los riesgos como pudiera ser la insolvencia del deudor, un cambio de socio o socios de la compañía deudora<sup>1843</sup>.

Se debe destacar que el hecho de que las partes puedan pactar los supuestos que se consideran incumplimiento, puede generar un conflicto en los casos en que se trate de una garantía formada en virtud de un contrato de compraventa con reserva de dominio o de arrendamiento. Para determinar el incumplimiento de ambos tipos de contratos principales –no los de garantía constituidos sobre ellos- se debe acudir al Reglamento Roma I, que es la norma de conflicto aplicable a los contratos internacionales –que lo serán con toda probabilidad-<sup>1844</sup>. Pues bien, dicho instrumento comunitario recurre en primer a la autonomía de la voluntad de las partes, aunque se permite la autonomía de la voluntad conflictual pero no material, de manera que las partes pueden elegir la ley aplicable al contrato, siendo dicha ley estatal la que determine si ha habido o no incumplimiento. Esta diferente manera de regular por el legislador, por un lado de las obligaciones contractuales y por otro lado de las garantías u operaciones garantizadas, puede llevara a situaciones paradójicas. Por un lado, podría darse la situación de que bajo la ley aplicable al contrato una acción determinada no fuese considerada un incumplimiento contractual, pero sí que lo fuese si estuviese pactada dentro de los motivos de incumplimiento por las partes en el caso de la garantía formada por dichos contratos; así que se podrían llevar a cabo las medidas previstas en el Convenio por parte del acreedor en caso de incumplimiento, pero sin embargo, las partes en el contrato deberían seguir cumpliendo sus obligaciones contractuales, porque bajo la ley que rige dicho contrato, no ha habido incumplimiento<sup>1845</sup>. Por otro lado, podría producirse la situación inversa, que bajo la ley aplicable al contrato una determinada acción fuese considerada un incumplimiento contractual, pero que no

---

<sup>1842</sup> Art. 11.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1843</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 89.

<sup>1844</sup> No se acude a la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías porque no está dentro de su ámbito de aplicación ni las aeronaves (formadas por célula y motores), entre las que están los helicópteros, ni los arrendamientos. Sí podría ser de aplicación la Convención de Viena a los motores individualmente al ser considerados como repuestos, pero se suele excluir su aplicación en los contratos de compraventa de motores, aunque respecto de los mimos se suelen realizar más contratos de arrendamiento.

<sup>1845</sup> Es de suponer que tras las medidas adoptadas por el acreedor, se produciría la resolución del contrato principal.

estuviese pactado entre las partes como un incumplimiento en relación con las garantías creadas por dichos contratos, así que la ley aplicable podría determinar la resolución del contrato o cualquier otra medida, pero sin embargo, la garantía existente entre el deudor y el acreedor seguiría vigente, lo cual no parece tener mucho sentido<sup>1846</sup>.

Se han dejado a un lado los contratos constitutivos de garantía, porque quizá el problema planteado se aprecia más claramente con los contratos de compraventa con reserva de dominio o de arrendamiento. Pero con los contratos constitutivos de garantía, sucederían situaciones similares porque por un lado, la ley aplicable a dicho contrato constitutivo de garantía no tiene por qué considerar incumplimiento una acción que sí que lo es bajo el pacto que han realizado las partes para determinar lo que se considera incumplimiento, con lo cual el acreedor garantizado podría ejercitar las acciones contempladas en el Convenio, siguiendo vigente la ley que regula el contrato constitutivo de garantía. Por otro lado, la situación inversa también podría llevar a situaciones paradójicas, en las que la ley aplicable al contrato constitutivo de garantía considerara una acción del deudor como un incumplimiento, pudiendo llevar a la resolución del contrato, pero que según el acuerdo pactado previamente al que llegan las partes para determinar lo que se considera incumplimiento, no la hubieran considerado incumplimiento, con lo cual no podrían ejercitar las medidas previstas en el Convenio, a favor del acreedor.

En mi opinión este problema se hubiera solucionado, como se ha resuelto la calificación de los tipos de garantía, remitiendo a la norma de conflicto que establece la ley reguladora del contrato, ya sea éste constitutivo de garantía, de compraventa con reserva de dominio o de arrendamiento, para que determine qué constituye incumplimiento. Pero esta solución no es tan atractiva para las partes, que prefieren pactar lo que constituye incumplimiento y poder ejercitar las medidas que le ofrece el Convenio en caso de producirse una de las situaciones pactadas de incumplimiento, que tener que esperar a que se determine mediante la intervención de los tribunales si, según la ley que rige el contrato un acto es considerado o no incumplimiento.

**646.** En el caso de que las partes no pacten en el contrato los casos que suponen incumplimiento, el Convenio establece un concepto autónomo de lo que constituye el incumplimiento, según el cual incumplimiento significa: “(...) *un incumplimiento que priva sustancialmente al acreedor de aquello que tiene que esperar en virtud de contrato*”<sup>1847</sup>. En esta

---

<sup>1846</sup> En este sentido, en determinados casos con la resolución del contrato, la garantía se extingue, pero no siempre.

<sup>1847</sup> Art. 11.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de

definición es difícil determinar el alcance de “sustancialmente”, aunque ya se han utilizado en otros textos internacionales expresiones similares como es caso del término “cumplimiento esencial” de la Convención de Viena de 1980<sup>1848</sup>. Serían casos típicos de incumplimiento así definido los supuestos de impago en el tiempo acordado, el cumplimiento tardío si de los términos del acuerdo se extrae que el cumplimiento es esencial, la falta de aseguramiento suficiente del objeto o de disposición no autorizada del objeto<sup>1849</sup>. Pero además, entrarían dentro de la definición anterior el incumplimiento de las obligaciones de información o la superación de un determinado ratio de endeudamiento general. En resumen, se trata de que no se activen las medidas y acciones previstas en caso de incumplimientos de escasa importancia.

**647.** Para la aplicación de las medidas no es necesario que la garantía internacional esté inscrita en el Registro internacional, pero que por otro lado, es un requisito previo para asegurar la prioridad de la garantía. Mientras que el registro no afecta a la aplicación de las reglas sustantivas que establecen las medidas a ejercitar por el acreedor en caso de incumplimiento por parte del deudor. En definitiva, la inscripción aporta oponibilidad a terceros, pero no influye en los efectos del contrato entre las partes.

**648.** En cuanto a las medidas que puede llevar a cabo el acreedor ante el incumplimiento del deudor, el Convenio distingue entre la gran variedad de medidas a las que puede recurrir el acreedor garantizado, en virtud de los arts. 8 y 9 y las sucintas medidas que están disponibles para el vendedor condicional o arrendador, en virtud del art. 10. La diferencia entre los artículos refleja claramente que el vendedor condicional y el arrendador en la medida en que sean considerados propietarios les corresponden las facultades absolutas propias de su condición. De ahí, la importancia que tiene la calificación que con arreglo al derecho nacional se haga del contrato, porque si la según ley aplicable el contrato de reserva de dominio es calificado como de garantía, se le aplicarán las medidas establecidas en los arts. 8 y 9 y no las del art. 10, previstas para el vendedor condicional y el arrendador.

Pero además, el Convenio dispone que se pueden ejecutar otras medidas permitidas por la ley aplicable al contrato, incluyendo cualquiera que hayan pactado las partes, siempre que no sean

---

equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1848</sup> Art. 25 Instrumento de Adhesión de España a la Convención de Naciones Unidas de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, BOE núm. 26, 30 enero 1991; corrección de errores BOE núm. 282, 22 noviembre 1996.

<sup>1849</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 89.

incompatibles con las disposiciones obligatorias establecidas en el art. 15<sup>1850</sup>. También las partes pueden pactar la inaplicación o la modificación de los efectos de cualquiera de las disposiciones del Convenio en sus relaciones recíprocas, salvo aquellas cuya aplicación sea imperativa<sup>1851</sup>. Y todo ello, teniendo en cuenta que en materia procedimental, será la ley del Estado en el que la medida se debe aplicar la que prescriba el procedimiento que deba seguirse en cada caso, teniendo en cuenta lo previsto en el art. 54.2 del Convenio con respecto a la necesidad de una autorización judicial para ejercitar dichas medidas<sup>1852</sup>.

El Protocolo aeronáutico modifica las disposiciones del Capítulo III del Convenio y añade otras medidas adicionales para las transacciones realizadas sobre los objetos aeronáuticos mencionados, células de aeronaves, motores de aeronaves y helicópteros. Las dos medidas adicionales que propone el Protocolo recogidas en su art. IX son de gran importancia para el sector, al igual que las medidas provisionales establecidas en el art. X del Protocolo y que modifican las establecidas por el art. 13 del Convenio; siendo todas ellas estudiadas en el siguiente apartado.

**649.** Mientras que el acreedor garantizado, el vendedor condicional o el arrendador cuentan con una gran variedad de medidas en caso de incumplimiento, en el supuesto de que no se produzca tal incumplimiento, es de suponer que el deudor tiene el derecho de posesión y el de uso pacífico del objeto. En este sentido el Convenio no recoge nada al respecto, pero el Protocolo reconoce en su art.

---

<sup>1850</sup> Art. 12 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1851</sup> Se consideran imperativas las siguientes disposiciones: “(...) los párrafos 3 a 6 del artículo 8, los párrafos 3 y 4 del artículo 9, el párrafo 2 del artículo 13 y el artículo 14 (...)” (art. 15 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1852</sup> Art. 14 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. El art. 54.2 del Convenio recoge la declaración que debe hacerse en el momento de la ratificación del Protocolo respecto a si cualquier recurso del que disponga el acreedor según el Convenio sin necesidad de autorización judicial, pueda ejercerse únicamente a petición de un tribunal (Art. 54.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

XVI.1 el derecho del deudor a la libre posesión y al uso pacífico de conformidad con el contrato, lo cual es importante en la medida en que está relacionado con las reglas de prioridad<sup>1853</sup>.

Finalmente, aunque el incumplimiento por parte del acreedor no es objeto del presente Convenio, en el art. XVI.2 se establece expresamente que ninguna de las disposiciones del Convenio y del Protocolo afectará a la responsabilidad del acreedor por el incumplimiento del contrato en virtud de la ley aplicable, siempre que esté relacionado con un objeto aeronáutico<sup>1854</sup>. Si retomamos el problema planteado de la colisión entre lo que se considera incumplimiento del deudor por el pacto de las partes para regular sus operaciones garantizadas y lo que se considera incumplimiento del deudor según la ley que rige el contrato; en este precepto se establece con gran claridad que será la ley aplicable al contrato la que regule la responsabilidad del acreedor por el incumplimiento del contrato, siendo la ley aplicable por tanto la que determine si existe tal incumplimiento por parte del acreedor.

a) Acciones del acreedor garantizado

**650.** Como el objeto del presente trabajo es la compraventa y el *leasing* de grandes aeronaves civiles, parecería lógico que nos centráramos en las acciones del vendedor o del arrendador, en la medida en que en este último caso el arrendador lo podría ser de una operación de *leasing* en la mayoría de los casos. Sin embargo, se van a estudiar también las acciones del acreedor garantizado en la medida en que muchas de las operaciones de compraventa y de *leasing*, sobre todo en este último caso, además de los contratos principales, se realizan contratos constitutivos de garantías para asegurar la operación principal, formando en muchas ocasiones grupos de contratos.

Por lo tanto, las acciones del acreedor garantizado están recogidas en los arts. 8 y 9 del Convenio y del art. IX del Protocolo que modifica las disposiciones del Convenio, de manera que estas medidas reflejan la facultad del acreedor de realizar el valor de la cosa para la satisfacción de su crédito en caso de que el deudor incumpla con sus obligaciones. En este sentido es el acreedor

---

<sup>1853</sup> Art. XVI.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1854</sup> Art. XVI.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).



garantizado el único legitimado para ejercitar dichas acciones, aunque las puede ejecutar o bien él mismo, o a través de un representante, agente o “trustee”, en virtud del art. VI del Protocolo<sup>1855</sup>.

a') *Medidas contempladas en el art. 8 del Convenio*

**651.** Las medidas que puede ejercitar el acreedor garantizado en virtud del art. 8 del Convenio, una vez producido el incumplimiento del deudor previsto en el art. 11, consisten en tomar la posesión o el control de cualquier objeto gravado en su beneficio, vender o arrendar dicho objeto o percibir los ingresos o beneficios de la gestión o explotación del objeto en cuestión<sup>1856</sup>. De estas tres medidas la de arrendar el objeto está sujeta a la declaración de los Estados, prevista en el art. 54.1 del Convenio, según la cual en el momento de la ratificación del Protocolo cada Estado puede declarar que mientras el objeto gravado se encuentre en su territorio o sea controlado desde su territorio, el acreedor garantizado no podrá arrendar el objeto en cuestión en su territorio<sup>1857</sup>. Pues bien, de todos los Estados que han ratificado el Convenio y su Protocolo, sólo China ha realizado esta declaración contemplada sólo para los casos en que el acreedor garantizado opta por el arrendamiento del objeto aeronáutico como medida ante el incumplimiento o la ocurrencia de cualquiera de los supuestos pactados, por parte del deudor.

**652.** Ahora bien, dada la importancia de las medidas a ejecutar para ambas partes, se establecen una serie de condiciones que se deben cumplir para poder llevarlas a cabo extrajudicialmente y una de ellas es que el deudor lo haya consentido en algún momento, o bien en el propio contrato constitutivo de garantía o bien en un momento posterior. En cuanto a las acciones a realizar por el acreedor, normalmente se ejercitan frente al deudor, pero también pueden ejercerse frente al comprador condicional o el arrendatario del deudor, cuyo interés esté subordinado al del acreedor

---

<sup>1855</sup> Para un mayor desarrollo de los poderes de los representantes, sobre todo en relación con los “trust” vid. R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 124-125.

<sup>1856</sup> Art. 8 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1857</sup> Art. 54.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

porque haya sido inscrito antes en el Registro Internacional el contrato constitutivo de garantía, que el contrato del deudor con el comprador condicional o con el arrendatario<sup>1858</sup>.

Por otro lado, las tres medidas a favor del acreedor garantizado previstas en el art. 8.1 del Convenio, pueden ejercitarse extrajudicialmente con las condiciones señaladas o a través de la correspondiente orden judicial, siempre a elección del acreedor<sup>1859</sup>. Si bien como el ejercicio extrajudicial de estas acciones para muchos Estados no es aceptable, el Convenio ha previsto que en el momento de la ratificación o adhesión, cada Estado decida si aquellas acciones para las que no se exige intervención judicial, podrán llevarse a cabo sin autorización judicial, o requerirán de autorización judicial<sup>1860</sup>. En Derecho español, la polémica doctrinal y jurisprudencial ha marcado los procedimientos extrajudiciales, aunque dichos procesos se contemplan en el ámbito de la ejecución hipotecaria, e incluso en materia de garantías reales<sup>1861</sup>. Así por ejemplo, como bien mueble de naturaleza especial, la aeronave puede ser objeto de hipoteca, opción contemplada en los arts. 38 a 41 de la Ley sobre Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin desplazamiento de la Posesión<sup>1862</sup>. Pues bien, según los arts. 86 a 88 de dicha norma estos derechos de garantía son susceptibles de ejecución extrajudicial ante Notario sin necesidad de pacto previo entre las partes<sup>1863</sup>. Por lo tanto,

---

<sup>1858</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 41. En relación con el rango de las garantías concurrentes *vid.* art. 29.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001 (DO núm. L 121, 15 mayo 2009). El acreedor podrá asumir el contrato de arrendamiento y, con previo aviso al arrendatario, podrá recibir directamente los ingresos correspondientes, negociar un nuevo contrato o dar por finalizado el contrato y recuperar el objeto, para celebrar un nuevo contrato de arrendamiento con un arrendatario distinto (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 102).

<sup>1859</sup> Tal y como se deduce del art. 8.2 del Convenio: “*El acreedor garantizado también puede optar por solicitar al tribunal una decisión en la que se autorice u ordene alguno de los actos mencionados en el párrafo anterior*”.

<sup>1860</sup> Art. 54.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1861</sup> Para un análisis más profundo de la ejecución extrajudicial en Derecho español *vid.* T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 94-96.

<sup>1862</sup> El art. 130 Ley 48/1960, de 21 de julio, sobre Navegación Aérea (BOE núm. 176, 23 julio 1960) establece: “*En su condición de bienes muebles de naturaleza especial las aeronaves pueden ser objeto de hipoteca, usufructo, arrendamiento y demás derechos que las Leyes autoricen*”. Y añade: “*Para la plena eficacia administrativa de las transferencias de propiedad de la aeronave, así como de los actos a que se refiere el apartado anterior, será necesario que se haga asiento de los mismos en el Registro de Matrícula, lo que efectuará mediante certificación o comunicación del Registro Mercantil correspondiente*”. Al tratar la nacionalidad y la matrícula de las aeronaves, se profundizó en la relación entre el Registro de Matrícula y el Registro de Bienes Muebles, que viene a sustituir al Registro Mercantil en la inscripción de los actos y gravámenes que afectan a la aeronave.

<sup>1863</sup> En los arts. 86 a 88 se recogen las condiciones que se deben cumplir para llevar a cabo legalmente la “venta extrajudicial”, que es como ha pasado a denominarse el procedimiento extrajudicial en el caso de la hipoteca mobiliaria

el legislador español recurre a la ejecución extrajudicial con intervención notarial, para conseguir un equilibrio entre la necesidad de asegurar un medio ágil para la satisfacción del crédito a favor del acreedor y la adopción de las medidas necesarias para evitar el abuso sobre el deudor del ejercicio de tal derecho<sup>1864</sup>.

Sin embargo, España al igual que lo hicieron en su momento China, Emiratos Árabes o Arabia Saudí, cuando se adhirió al Convenio en el año 2013, realizó la declaración contemplada en el art. 54.2 de dicho instrumento, de manera que todas las medidas contempladas en el Convenio en las que no es necesaria la intervención de un tribunal, sólo podrán realizarse con la autorización del tribunal<sup>1865</sup>. Pero un gran número de Estados ha optado por hacer la declaración contemplada en el art. 54.2 en el sentido opuesto, sin que sea necesario solicitar la intervención del tribunal si el Convenio no lo contempla en los recursos de los que dispone el acreedor, entre los cuales se encuentran Estados Unidos, Canadá o la Federación rusa y dentro de los países que forman parte de la Unión Europea, Gran Bretaña, Irlanda, Luxemburgo, Malta o Letonia<sup>1866</sup>. También hay Estados que han optado por hacer una declaración a caballo entre las dos anteriores, como es el caso de Brasil, de manera que es necesario que exista autorización judicial para las medidas contempladas en el Convenio en el que no se requiere dicha autorización, a excepción de las medidas contempladas en el art. XIII del Protocolo, que son las que hacen referencia a las medidas adicionales de solicitud de la cancelación de la matrícula y del permiso de exportación, para las que no es necesaria dicha autorización<sup>1867</sup>.

---

(arts. 86, 87 y 88 de la Ley de 16 de diciembre de 1954 sobre hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión, BOE núm. 352, 18 diciembre 1954).

<sup>1864</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 95.

<sup>1865</sup> La declaración realizada por España señala textualmente: “*En base a lo dispuesto en el artículo 54.2 del Convenio, España declara que todo recurso de que disponga el acreedor de conformidad con cualquiera de las disposiciones del presente Convenio, y cuyo ejercicio no esté subordinado en virtud de dichas disposiciones a una petición al tribunal, podrá ejercerse únicamente con la autorización del tribunal*” (Instrumento de Adhesión de España al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil, hecho en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre de 2001, BOE núm. 238, 4 octubre 2013). Aunque no son muchos los Estados que han realizado la declaración en este sentido, son países de especial importancia en el sector aeronáutico, pero se debe tener en cuenta que en cualquier caso la opción elegida depende de las sensibilidades jurídicas nacionales.

<sup>1866</sup> La declaración realizada por Estados Unidos establece textualmente: “*Pursuant to Article 54 of the Convention, all remedies available to the creditor under the Convention or Protocol which are not expressed under the relevant provision thereof to require application to the court may be exercised, in accordance with United States law, without leave of the court*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=496>, consultado el 7 de octubre del 2015). Otros Estados como los señalados arriba, además de la India o Australia, han optado por hacer la declaración en la línea de la estadounidense, pero no es exactamente igual porque no se hace referencia al derecho nacional, y se va a reflejar aquí la realizada por Gran Bretaña: “*Pursuant to Article 54(2) of the Convention, the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland declares that any remedy available to the creditor in the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland or the territory of Gibraltar, the Cayman Islands or the Island of Guernsey under any provision of the Convention which is not there expressed to require application to the court may be exercised without the leave of the court*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=1887>, consultado el 7 de octubre del 2015).

<sup>1867</sup> Se pasa a transcribir la declaración realizada por Brasil: “*(v) Declaration under Article 54, paragraph 2: The Federative Republic of Brazil declares that all remedies available to the creditor under any provision of this*

**653.** En caso de que el acreedor se decida por cualquiera de las medidas formuladas en el art. 8.1 del Convenio de forma extrajudicial, debe asegurarse de que se ejecuta de una forma “*comercialmente razonable*”, tal y como se recoge literalmente en el precepto 8.3 de dicho instrumento. Ahora bien, dado que el concepto es bastante genérico, en este mismo precepto se explica lo que debe entenderse por “*comercialmente razonable*”, señalando que una medida se adopta de una forma “*comercialmente razonable*” cuando la aplicación de tal medida se haga “*de conformidad con las cláusulas del contrato constitutivo de garantía, salvo que dichas cláusulas sean manifestamente excesivas*”<sup>1868</sup>. Esta disposición es imperativa de manera que no puede modificarse, ni excluirse mediante acuerdo de las partes<sup>1869</sup>.

Como se trata de un sector el aeronáutico en el que las relaciones se producen en el ámbito internacional entre empresas, el precepto anterior hace referencia a la razonabilidad comercial en la aplicación de las medidas en relación con las cláusulas del contrato constitutivo de garantía, a excepción de que tales cláusulas sean notablemente injustas, es decir que produzcan un desequilibrio excesivo de derechos y obligaciones entre las partes<sup>1870</sup>. Esto supone que en caso de recuperación o sujeción a su control del objeto aeronáutico por parte del acreedor, éste debe salvaguardarlo del daño o pérdida; o en caso de optar por la venta, realizar los esfuerzos necesarios para obtener el mejor precio. También implica que si el acreedor decidiera adquirir el objeto aeronáutico –porque nada en el art. 8 prohíbe que el propio acreedor compre el objeto gravado– debería recurrir a técnicas que garanticen que la operación se efectúa de manera razonable, como es el caso de subasta, concurso o licitación<sup>1871</sup>.

**654.** Además, todo acreedor garantizado que de conformidad con el art. 8.1 decida exclusivamente vender o arrendar un objeto, debe avisar con una antelación razonable y por escrito a las personas interesadas especificadas en el art. 1.m del Convenio; aunque del tercer grupo de

---

*Convention and the Protocol may be exercised only with the authorization of the Judiciary, with the exception of the remedy provided for in Article XIII of the Protocol, which may be exercised without judicial authorization”* (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=461>, consultado el 7 de octubre del 2015). Pues bien una declaración similar es la que va a realizar España en relación con el art. 54.2, en el momento en que ratifique el Protocolo aeronáutico, modificando así la efectuada cuando se adhirió al Convenio en el año 2013.

<sup>1868</sup> Art. 8.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1869</sup> *Vid.* Las normas imperativas establecidas en el art. 15 del Convenio, que ya se han señalado.

<sup>1870</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 99.

<sup>1871</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 41-42 y p. 182.

personas definidas como “personas interesadas” según este precepto, no se les debe avisar a todas, sino sólo a aquellas que hayan avisado de sus derechos al acreedor garantizado con una antelación razonable a la venta o al arrendamiento<sup>1872</sup>. En consecuencia, la notificación a las personas interesadas señaladas por parte del acreedor, no tiene que ser realizada cuando opta por alguna de las otras medidas contempladas que son la de tomar la posesión o el control de cualquier objeto gravado en su beneficio, o la de recibir todo ingreso o beneficio derivado de la gestión o explotación del objeto aeronáutico.

El Convenio divide a las personas interesadas en tres grupos que son, con las mismas letras que establece dicho instrumento: i) el deudor; ii) los fiadores o garantes; iii) cualquier otra persona que tenga derechos sobre el objeto aeronáutico<sup>1873</sup>. El primer grupo formado por el deudor, comprende de acuerdo con la definición literal del Convenio es “*un otorgante en virtud de un contrato constitutivo de garantía, un comprador condicional en virtud de un contrato con reserva de dominio, un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento o una persona cuyo derecho sobre un objeto está gravado por un derecho o una garantía no contractual susceptibles de inscripción*”<sup>1874</sup>. Por lo tanto, si la garantía no contractual está inscrita, la persona que posee dicho derecho o garantía susceptible de inscripción, será tratada como deudor, pero no se le reconocería como tal si la garantía no contractual no estuviese inscrita<sup>1875</sup>. También en los contratos de venta, en este caso el art. III del Protocolo, asimila al deudor con el vendedor en dichos contratos<sup>1876</sup>.

---

<sup>1872</sup> Art. 8.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1873</sup> Art. 1.m Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1874</sup> Art. 1.j Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1875</sup> Art. 40 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Que sea considerado como deudor el titular de un derecho o garantía no contractual inscrita implica que en el caso de que el acreedor decida vender o arrendar el objeto aeronáutico, será obligatorio para el acreedor que se lo notifique, sin necesidad de que el titular de dicho derecho o garantía no contractual inscrita le haya informado de tal derecho con una antelación razonable.

<sup>1876</sup> Art. III Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos

Por lo que respecta al segundo grupo de personas interesadas, fiadores o garantes, comprendería a toda persona que con el objeto de asegurar el cumplimiento de una de las obligaciones a favor del acreedor, otorgue o extienda una fianza, una garantía a la vista, una carta de crédito *standby* o cualquier otra forma de seguro de crédito.

Por último, en cuanto al tercer grupo formado por cualquier persona que tenga derechos sobre el objeto, abarca a los titulares de otras garantías inscritas o no, compradores, compradores condicionales y arrendatarios, titulares de garantías o intereses no contractuales previstos en el art. 39, o los recogidos en el art. 40 (pero que no se hubieran inscrito) o los titulares de garantías nacionales cuyo aviso se haya inscrito en el Registro Internacional<sup>1877</sup>. Dado que en este grupo no se trata de intereses sobre garantías internacionales, ni tienen que estar inscritos en el Registro Internacional, cuando el acreedor garantizado propone vender o alquilar el objeto gravado, la obligación de notificación por parte del acreedor está sometida a la previa comunicación de tales derechos por los titulares con una antelación razonable.

Ahora bien, se debe mencionar que el concepto de razonabilidad del preaviso a las personas interesadas en las condiciones señaladas en el art. 8.4, no ha sido establecido por el Convenio. De manera, que es el Protocolo aeronáutico, en su art. IX.4 el que concreta el período de antelación suficiente en al menos diez días laborales, para que sea considerado razonable el preaviso. Por lo tanto, en caso de venta o arrendamiento, el Estado contratante deberá respetar esos diez días laborales, a no ser que el acreedor garantizado y un otorgante o garante establezcan un período de preaviso más largo<sup>1878</sup>. El concepto de días laborales se toma del Estado contratante, o localidad del Estado contratante en la que la medida va a ser ejercida<sup>1879</sup>.

**655.** Toda cantidad recibida o cobrada por el acreedor garantizado por el ejercicio judicial o extrajudicial de las acciones ya expuestas, será imputada a la satisfacción de las obligaciones garantizadas<sup>1880</sup>. Si la cantidad recibida fuera superior a la suma de la cantidad garantizada y los

---

de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1877</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 159.

<sup>1878</sup> Art. IV Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1879</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 320.

<sup>1880</sup> Art. 8.5 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo

costes razonables en los que se hubiera incurrido por alguna de estas medidas, siempre y cuando el juez no ordenase otra cosa, el acreedor distribuirá el excedente entre los titulares de las garantías de rango inferior que hayan sido inscritas, o de que él haya sido informado, por orden de prioridad; y si aún sobrara cierta cantidad, se entregará el importe restante al otorgante (normalmente el deudor)<sup>1881</sup>.

El juego de la regla básica de prioridad y la necesidad de aviso previo a las personas interesadas en el caso de que se trate de vender o arrendar un objeto aeronáutico, permite que se resuelvan situaciones diferentes respecto a qué acreedores garantizados son los primeros en que se satisfaga su garantía, cuando se reciben cantidades destinadas a tal fin. Cuando se trata de garantías que se han constituido sucesivamente, las acciones y los derechos en caso de incumplimiento pueden ser ejercitados no sólo por el acreedor garantizado principal, sino por cualquier acreedor posterior en la cadena de garantías<sup>1882</sup>. Así, la medida adoptada por el acreedor principal prevalece sobre la garantía de un acreedor posterior, cobrando después que el acreedor principal, en caso de que se optara por la venta del objeto por ejemplo<sup>1883</sup>. Sin embargo, la venta del objeto realizada por un acreedor posterior, requiere el previo aviso a todos los interesados, de manera que se le da la opción al acreedor principal de llevar a cabo sus propios remedios<sup>1884</sup>.

b') *Medidas contempladas en el art. IX del Protocolo*

**656.** En primer lugar, señalar que las medidas adicionales contempladas en el Protocolo aeronáutico, pueden ser solicitadas no sólo por el acreedor garantizado, sino que pueden ser ejecutadas por el resto de acreedores, como el acreedor hipotecario, el vendedor condicional o con reserva de dominio o el arrendador, así como ser solicitadas como medidas provisionales; pero se

---

aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1881</sup> Art. 8.6 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1882</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 183.

<sup>1883</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 104.

<sup>1884</sup> Si no se hiciera así, el acreedor ejecutante deberá aplicar los resultados de la venta a satisfacer íntegramente el acreedor principal, para posteriormente proceder a saldar su cantidad garantizada más los costes razonables, y distribuir el restante en la forma señalada. *Vid. Illustration 5* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 183.

analizan en esta parte del trabajo porque las disposiciones establecidas en el art. IX del Protocolo modifican los preceptos que se acaban de analizar del art. 8 del Convenio<sup>1885</sup>.

657. Además de estas medidas generales del Convenio, el art. IX del Protocolo añade dos medidas adicionales de especial importancia para el sector aeronáutico, y que son: solicitar la cancelación de la matrícula de la aeronave; y conseguir exportar y lograr transferir físicamente el objeto aeronáutico en cuestión desde el territorio en el que está situado a otro<sup>1886</sup>. Según la redacción del texto también podrían formar una única medida en el caso de que se trate de un helicóptero, de una célula o de un motor instalado en la aeronave, ya que para poder exportar dicho objeto aeronáutico garantizado, propone primero cancelar la matrícula de esa aeronave, y así disponer de la misma y proceder al reparto de las partes de la aeronave objeto de garantía, la célula y los motores; que en el caso del helicóptero sería exportado completo porque forma un único objeto garantizado. La primera medida de cancelar la matrícula de la aeronave carece de sentido cuando el bien garantizado es un motor que en ese momento no está instalado en una aeronave, pero siempre se puede recurrir a la segunda medida de exportar el bien y llevar el motor físicamente de un Estado a otro con mayor facilidad porque está desinstalado.

La medida de la cancelación de la matrícula de la aeronave, tiene como consecuencia la pérdida de la nacionalidad de la aeronave, de acuerdo con los términos del acuerdo y de la ley aplicable, de manera que la aeronave será trasladada al Estado de su nueva nacionalidad o a otro Estado<sup>1887</sup>. En este sentido, los requisitos que cada Estado establece para la matriculación de las aeronaves en su territorio suele ser el de la nacionalidad del propietario o arrendatario y en algunos casos el del domicilio del propietario o el arrendatario de la aeronave, de manera que adquirirá probablemente la nacionalidad del acreedor garantizado, arrendador o vendedor y es al Estado de su nueva nacionalidad donde como se ha dicho antes normalmente será trasladado.

Ahora bien las medidas de este precepto se adoptan en relación con la aeronave, entre las que están los helicópteros, pero el contrato que genera la garantía es en relación con los objetos aeronáuticos ya mencionados. De manera, que si el bien garantizado es la célula de la aeronave o el helicóptero tiene sentido la exportación, pero cabe preguntarse si con respecto a los motores

---

<sup>1885</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 319.

<sup>1886</sup> Art. IX Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1887</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 319.



compensa solicitar la cancelación de la matrícula y la exportación de los motores. Pues bien, pueden tener mucho valor, pero cuánto más que la célula, que es la otra parte de la aeronave, para que compense tomar dichas medidas; y siempre y cuando los motores estén instalados en la aeronave, porque si no lo están las medidas carecen de sentido. En cualquier caso, si los motores están instalados, siempre cabe la posibilidad de desmontar los motores, sin tener que recurrir a cancelar la matrícula y exportar la aeronave completa.

En definitiva que, en nuestra opinión, estas medidas están diseñadas para las células de las aeronaves y los helicópteros, que son los que están matriculados en un Estado, no así los motores en la mayoría de los casos. Se debe tener en cuenta que en el caso de que se cancele una matrícula de la aeronave por la garantía sobre un motor, si es una persona distinta la que tiene derechos sobre la célula de la aeronave, ésta se puede encontrar con que a la aeronave la han cambiado la nacionalidad y va a ser exportada a otro Estado. Pero lo mismo podría suceder en el caso contrario, en el que el objeto de la garantía fuera la célula, y otra persona tuviera la garantía sobre el motor, y tras cancelar la matrícula –que no afecta al motor–, fuera exportada a otro Estado, con el consiguiente perjuicio para la persona que posee una garantía sobre el motor. Aunque en parte se soluciona el problema con la redacción del art. IX.5.b) que establece que si la autoridad de registro lo requiere, la parte autorizada para proceder a la cancelación de matrícula y exportación de la aeronave, podrá exigir que todas las garantías inscritas que tengan prioridad respecto al acreedor hayan sido canceladas o que los titulares de esas garantías hayan dado su consentimiento para esas medidas<sup>1888</sup>. Sin embargo, además de no ser un precepto especialmente claro en cuanto a estos aspectos, además la norma establece que será potestativa por parte de la autoridad de registro, luego debería haberse establecido algo más en alguna parte del Convenio en cuanto a qué sucede si son titulares de la garantía de los dos objetos aeronáuticos que la forman (célula y motores), personas distintas<sup>1889</sup>. Esta cuestión no se plantea en el caso de que el objeto aeronáutico objeto de garantía fuese un helicóptero.

**658.** Dichas medidas se pueden ejecutar judicialmente o extrajudicialmente, para lo cual cada Estado tendrá que hacer la declaración pertinente de conformidad con el art. 54.2 del Convenio. Ahora bien, para que se ejecuten estas medidas sin intervención judicial, se deben cumplir una serie

---

<sup>1888</sup> Art. IX.5 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1889</sup> El problema que se plantea es porque los objetos aeronáuticos sobre los que se realiza la garantía no coincide con los bienes que son objeto de cancelación de matrícula y exportación.

de condiciones, como son, además del consentimiento del deudor realizado en algún momento, es necesario que el titular de una garantía inscrita que goce de prioridad con respecto a las del acreedor garantizado, dé su consentimiento por escrito<sup>1890</sup>. Con esta medida, se podría solucionar el problema planteado arriba, siempre que en el Registro Internacional además de aparecer las garantías incritas de la célula y los motores de manera separada, se relacionen con la aeronave, para que se puedan conocer todas las garantías existentes sobre la aeronave, ya sean de la célula o de los motores<sup>1891</sup>. Por otro lado, esta condición es imperativa, lo cual quiere decir que no puede ser excluida mediante acuerdo de las partes<sup>1892</sup>.

Además, el requisito de la razonabilidad comercial que en el Convenio sólo se se exigía para las medidas contempladas en el art. 8, el art. IX.3 del Protocolo establece que esta condición será obligatoria para todas las medidas previstas en relación con los objetos aeronáuticos, puesto que la aplicación de las medidas de una forma comercialmente razonables es especialmente importante en los contratos de financiación y de *leasing* internacional de aeronaves<sup>1893</sup>.

Se necesita también que el acreedor garantizado, que proponga la cancelación de la matrícula y la exportación de la aeronave, avise de dichas medidas por escrito y con una antelación razonable a las personas interesadas, copiando al art. 8.4 del Convenio ya explicado, de manera que diez días laborables es el período considerado como razonable<sup>1894</sup>.

En relación con la autoridad de registro y las autoridades administrativas competentes, el art. X.6 establece que éstas cuentan con un plazo máximo de cinco días laborables para aplicar las medidas de cancelación de matrícula y de exportación de la aeronave desde que el acreedor avise a las autoridades del otorgamiento de dichas medidas, o si fuesen otorgadas por un tribunal

---

<sup>1890</sup> Art. IX.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1891</sup> Sobre el Registro Internacional *vid.* Apartado F del presente trabajo.

<sup>1892</sup> Art. IV.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1893</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 320.

<sup>1894</sup> Art. IX.6 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. *Vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 320.

extranjero, después de que sean reconocidas por el tribunal de un Estado contratante<sup>1895</sup>. Además, las autoridades competentes cooperarán con el acreedor en el ejercicio de tales medidas de conformidad con las leyes y reglamentos de seguridad aeronáutica aplicables<sup>1896</sup>.

659. Además, el art. IX está en relación con el art. XIII del Protocolo, que contiene la autorización por parte del deudor para solicitar la cancelación de la matrícula y el permiso de exportación, que son las medidas contempladas en el art. IX.1 del Protocolo<sup>1897</sup>. Sin embargo, dado el complejo sistema de declaraciones que maneja el Convenio, para la plena eficacia de estas medidas en relación con el art. IX.5 del Protocolo es necesario que cada Estado haga una declaración con arreglo al art. XXX.1 del Protocolo, porque si no, en principio no se aplicará el art. XIII<sup>1898</sup>.

Así pues, si el Estado de registro ha optado por la aplicación del art. XIII del Protocolo, y el deudor ha realizado una autorización irrevocable para solicitar la cancelación de la matrícula y el permiso de exportación, de acuerdo con el formulario anexo al Protocolo, el acreedor podrá llevar a cabo tales medidas, de conformidad con el art. XIII del Protocolo. Ahora bien, cuando el deudor habiendo acordado dichas medidas, decida revocar dicha autorización, el acreedor tiene la posibilidad de invocar: o bien a las leyes procesales del Estado de registro, pues de acuerdo con el art. 14 del Convenio la ley del Estado en el que se debe aplicar el procedimiento es la que establece los requisitos, para poder ejecutar dichas medidas, pero siempre teniendo en cuenta la declaración hecha por el Estado, en virtud del art. 54.2, en la que establecen si es necesario autorización judicial

---

<sup>1895</sup> Art. X.6 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009

<sup>1896</sup> GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 321. Aunque el art. X del Protocolo regula la modificación de las medidas provisionales, este precepto también cuando se procede a la cancelación de la matrícula y la exportación, aunque no se traten de medidas provisionales.

<sup>1897</sup> Art. XIII Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1898</sup> Se dice en principio, porque si no se hace esta declaración, pero se ha otorgado una autorización irrevocable de cancelación de matrícula y permiso de exportación por parte del deudor, la parte autorizada no podrá solicitar tales medidas a la autoridad de registro de conformidad con el art. IX.5, ni será posible la cooperación de las autoridades administrativas de los Estados contratantes que intervengan, de acuerdo con el art. XIII.4. En cualquier caso, el procedimiento para el ejercicio de las medidas previstas en el art. IX.1 deberá ser establecido por las normas del Estado de registro, siempre sujeto a la declaración del art. 54.2 del Convenio –que cada Estado establece para decidir si es necesario autorización judicial o no- (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 332).

o no; o bien recurrir al art. 13 del Convenio y que tales medidas, sean adoptadas como provisionales<sup>1899</sup>. En referencia a las declaraciones realizadas por los Estados conforme al art. 54.2 de la Convención, ya se estudiaron en el art. 8 del Convenio, de manera que un buen número de Estados ha optado porque no se recurra a la intervención judicial para las medidas contempladas en el Convenio. Pues bien, cuando España ratifique el Protocolo próximamente va a modificar el texto del art. 54.2 del Convenio en el que establecía que para la adopción de las medidas era necesaria la intervención de los tribunales, dejándolo como sigue: “*En base a lo dispuesto en el art. 54.2 del Convenio, España declara que todo recurso de que disponga el acreedor de conformidad con cualquiera de las disposiciones del presente Convenio, y cuyo ejercicio no esté en virtud de dichas disposiciones a una petición al tribunal, podrá ejercerse únicamente con la autorización del tribunal, a excepción del recurso que se establece en el art. XIII del Protocolo, que podrá ejercerse sin la mencionada autorización*”<sup>1900</sup>.

La Unión Europea no ha hecho declaraciones con respecto al art. XIII del Convenio, porque será cada Estado quien tenga que hacerla individualmente en el momento de ratificación del Protocolo<sup>1901</sup>. Así que España cuando ratifique el Protocolo aeronáutico, que será en breve, hará la declaración contemplada en el art. XXX.1, para que se le aplique este artículo<sup>1902</sup>. Un gran número de Estados que lo han ratificado han optado por hacer esta declaración y se les aplique el contenido del art. XIII, que recoge la autorización para solicitar la cancelación de la matrícula y solicitar el permiso de exportación, siendo este el caso de los Estados de la Unión Europea que han ratificado el Protocolo salvo Letonia que no ha realizado ninguna declaración al Protocolo, en definitiva la han hecho Irlanda, Luxemburgo, Malta y Gran Bretaña. Esta es la única declaración que pueden hacer los Estados de la Unión Europea que han ratificado el Protocolo con posterioridad a su aprobación por la Unión Europea, porque como se verá el resto de materias sobre las que este instrumento da la oportunidad de hacer declaraciones están cubiertas por normativa comunitaria, sobre las que la Unión Europea ha declarado su prevalencia, salvo una excepción; o bien por normas de Derecho

---

<sup>1899</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 320.

<sup>1900</sup> Esta declaración es similar a la realizada por Brasil, de la que se ha hablado anteriormente.

<sup>1901</sup> Con respecto a las declaraciones realizadas por la Unión Europea *Vid.* Los considerandos y los Anexos I y II de la Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001 (DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1902</sup> España realizará una Declaración conforme al art. XXX.1: “*El Reino de España declara que aplicará el art. XIII del Protocolo, sin que en este caso resulte de aplicación la previsión recogida en la Declaración española conforme al artículo 54.2 del Convenio*”.

sustantivo del Estado en cuestión, aunque en menor medida<sup>1903</sup>. Por lo tanto Malta y Gran Bretaña la declaración aceptando la aplicación del art. XIII es la única que han hecho, mientras que Irlanda y Luxemburgo han realizado otras declaraciones con respecto a otras materias, porque ratificaron el Protocolo antes de que lo hiciera la Unión Europea<sup>1904</sup>. El resto de Estados que no forman parte de la Unión Europea como Estados Unidos, Canadá, Brasil, China, la Federación rusa, Australia, la India o Emiratos Árabes han hecho la declaración para que les aplique el art. XIII, no así Arabia Saudí, que no ha hecho ninguna de las declaraciones posibles<sup>1905</sup>.

c') *Medidas contempladas en el art. 9 del Convenio*

**660.** Por su parte, el art. 9 del Convenio va mas allá con respecto al art. 8, en cuanto a las medidas que puede ejercitar el acreedor garantizado en caso del incumplimiento previsto en el art. 11, de manera que establece el mecanismo para que se pueda adjudicar al acreedor, la propiedad del objeto gravado con el fin de satisfacer total o parcialmente las obligaciones garantizadas<sup>1906</sup>.

**661.** Al igual que para las medidas recogidas en el art. 8.1, también para las medidas contempladas en el art. 9.1 del Convenio existe la posibilidad de que se ejerciten extrajudicialmente o a través de la autorización judicial correspondiente<sup>1907</sup>.

---

<sup>1903</sup> Considerandos (9), (10) y (11) Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1904</sup> Así la declaración realizada por Gran Bretaña, que coincide en esencia con la de Malta es la siguiente: “*Pursuant to Article XXX(1) of the Protocol, the Government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland declares that it will apply Article XIII of the Protocol to the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and the territories of the Cayman Islands and the Island of Guernsey*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1890>, consultado el 11 de octubre del 2015). Gran Bretaña ha hecho otras declaraciones en relación a las islas Cayman y las islas de Guernsey. Por otro lado, Irlanda ha hecho varias declaraciones, no sólo la relativa al art. XIII: “*In accordance with Article XXX of the Aircraft Protocol, it is declared that Articles VIII, XII and XIII, and subarticle 3 of Article X, of that Protocol apply to and in respect of the State*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1584>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>1905</sup> Las declaraciones realizadas por Estados Unidos son las siguientes, en relación a las que se pueden hacer en virtud del art. XXX, sin mencionar la declaración realizada relativa al Registro Internacional: “*(1) Pursuant to Article XXX of the Protocol -(A) the United States will apply Article VIII of the Protocol; (B) the United States will apply Article XII of the Protocol; and (C) the United States will apply Article XIII of the Protocol*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1623>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>1906</sup> Art. 9 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1907</sup> Se puede realizar esta afirmación de la lectura del art. 9.2 del Convenio: “*El tribunal podrá ordenar, a petición del acreedor garantizado, que la propiedad de un derecho gravado por el derecho de garantía (o cualquier otro derecho del otorgante sobre ese objeto) se transfiera a dicho acreedor para satisfacer total o parcialmente las obligaciones garantizadas*”.

Pues bien, esta medida realizada de forma extrajudicial también resulta especialmente delicada en ciertos ordenamientos, siendo éste el caso de España en el que está prohibido el pacto comisorio; mientras que en otros ordenamientos, como evidentemente el estadounidense, se contemplan medidas similares en las que el acreedor garantizado puede proceder extrajudicialmente para retener o recuperar (“*reposses*” en inglés) el bien otorgado en garantía y revenderlo para saldar la deuda. El hecho de que en Derecho español se haya prohibido el pacto comisorio se justifica entre otros argumentos, en motivos tales como que el acreedor garantizado cuando recupera una propiedad por un valor superior a la deuda contraída no sólo está cobrando el principal sino también los intereses; o que el deudor se haya visto forzado a aceptar el pacto comisorio por necesidad, sin verdadera libertad negocial; o incluso, que los derechos de los otros acreedores del deudor se verían perjudicados, pues perderían el derecho sobre el valor residual del bien objeto de la garantía<sup>1908</sup>.

Precisamente por esta razón el art. 9.1 del Convenio establece que la adjudicación en propiedad del objeto aeronáutico al acreedor garantizado, sólo es posible cuando el pacto en este sentido se produce una vez que se haya producido el incumplimiento (en el amplio sentido del art. 11). Por tanto, no se trataría de un pacto inserto en un contrato constitutivo de garantía, sino en un acuerdo posterior. Esta posibilidad también lleva en los distintos ordenamientos a la polémica de la admisibilidad del conocido como pacto comisorio *ex intervallo*, o lo que es lo mismo aquél establecido en un momento posterior a la concesión del crédito por parte del parte del acreedor garantizado. Pues bien, como en Derecho español una de las causas elegadas para la prohibición del pacto comisorio era porque implicaban la aceptación de la apropiación derivada de la aceptación de un crédito, pues bien los pactos realizados con posterioridad a la obtención de la financiación, no estarían justificando tal prohibición ya que se habría roto la vinculación causal que era lo que perjudicaba la libertad de contratar y posiblemente los intereses del resto de acreedores<sup>1909</sup>.

Quizás por todas las dudas respecto a la razonabilidad del ejercicio de este recurso y la adecuada tutela de los demás acreedores (y personas con interés legítimo), el Convenio exige que para la adopción de esta medida por la cual se le atribuye al acreedor ejecutante la propiedad del objeto para la satisfacción de las obligaciones garantizadas, se cuente no sólo con un acuerdo previo entre el acreedor garantizado y el deudor, sino entre el acreedor y todas las personas interesadas<sup>1910</sup>.

---

<sup>1908</sup> Para un mayor desarrollo de las teorías justificativas de la prohibición del pacto comisorio en Derecho español *vid.* T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 97.

<sup>1909</sup> Sobre el pacto comisorio *ex intervallo* *vid.* T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 98.

<sup>1910</sup> En el caso de la transferencia de propiedad es necesario que exista el consentimiento de todas las personas interesadas, es decir de los tres grupos que las conforman; a diferencia de lo que sucedía con la venta o el arrendamiento, recogidas en el art. 8 como medidas, en las que en cuanto al tercer grupo de personas interesadas, sólo

Sin embargo, a pesar de todas estas condiciones para que esta medida se adopte extrajudicialmente con las máximas garantías para todos los sujetos intervinientes y todas las personas interesadas, los Estados de conformidad con el art. 54.2 del Convenio pueden declarar que se lleve a cabo sólo con la intervención judicial, como ocurría con las medidas previstas en el art. 8 del Convenio, que como ya se ha dicho España se ha decantado porque sólo se pueda ejecutar esta acción con intervención judicial, mientras que un buen número de Estados ha optado por permitir esta medida de manera extrajudicial.

**662.** El criterio de la razonabilidad comercial que debe observarse también en el caso de las medidas contempladas en el art. 9.1 del Convenio para los objetos aeronáuticos, tal y como establece el art. IX.3 del Protocolo aeronáutico, es un criterio útil para observar el ajuste entre el valor del objeto cuya propiedad se atribuye al acreedor garantizado, y la cuantía de las obligaciones garantizadas que se deben satisfacer, ya que el Convenio no establece ningún mecanismo de determinación del valor del objeto.

En consecuencia, como se trata de bienes los objetos aeronáuticos de elevado valor, para evitar una ganancia injustificada a favor del acreedor que se quedara en propiedad con un objeto cuyo valor excede de su deuda, se exige que: o bien la medida se adopte extrajudicialmente, para lo que además de exigir el acuerdo de todas las personas interesadas incluido el deudor, dicha medida debe ejecutarse dentro de lo comercialmente razonable; o bien que se adopte por orden judicial<sup>1911</sup>.

Ahora bien, a diferencia de lo que sucede con la intervención judicial en el caso de las medidas contempladas en el art. 8, para que el juez pueda ordenar la transferencia de la propiedad sujeta a un derecho de garantía para satisfacer total o parcialmente las obligaciones garantizadas, es imprescindible que además de haber sido solicitado por el acreedor, el valor del objeto debe corresponder a la cuantía de las obligaciones garantizadas que han de satisfacerse, teniendo en cuenta los pagos que el acreedor ejecutante debe efectuar a cualquiera de las personas interesadas,

---

se les debía comunicar la medida adoptada si habían avisado de sus derechos al acreedor garantizado con una antelación razonable a la medida tomada. *Vid.* art. 1.m Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1911</sup> Arts. 9.1 y 9.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

por ejemplo, a otro acreedor garantizado de mayor rango<sup>1912</sup>. En consecuencia, si el valor del objeto excede significativamente de las deudas pendientes, el tribunal puede denegar dicha petición<sup>1913</sup>. Pero si el valor del objeto no cubre las cuantías adeudadas, el tribunal puede reconocer al acreedor su derecho por la cantidad que falta “*towards satisfaction*” de la deuda<sup>1914</sup>. Precisamente esta posibilidad contradice la regla habitual en los países del *common law*, en los que la ejecución de esta orden judicial extingue la deuda; mientras que en ordenamientos como el español no es raro que en virtud de la responsabilidad universal del deudor, si no se satisface la deuda íntegramente con la realización del valor del objeto, el acreedor tiene derecho a emprender las acciones necesarias hasta el cobro total de su crédito<sup>1915</sup>. Lo dispuesto en el art. 9.3 tiene carácter imperativo, de manera que no puede excluirse o modificarse mediante acuerdo entre las partes<sup>1916</sup>.

**663.** Además, el Convenio también da la posibilidad de que antes de que se proceda a la venta del objeto gravado o de que el juez competente ordene la transferencia al acreedor garantizado de la titularidad sobre el mismo, cualquier persona interesada pueda cancelar el derecho de garantía en cualquier momento después del incumplimiento previsto en el art. 11 del Convenio<sup>1917</sup>. En este caso y de haberse arrendado el objeto extrajudicialmente con el consentimiento del deudor o por orden judicial, el acreedor quedaría sujeto a los derechos del arrendatario; luego es posible que algunas de las medidas contempladas en el art. 8 y 9 sean complementarias. Cuando la persona interesada que no es el deudor efectúa la cancelación de la deuda, pasa a subrogarse en los derechos del acreedor garantizado; de modo que dicha subrogación es susceptible de inscripción en el Registro Internacional para asegurarse la prioridad<sup>1918</sup>.

---

<sup>1912</sup> Art. 9.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1913</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 184.

<sup>1914</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 185.

<sup>1915</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 105.

<sup>1916</sup> *Vid.* Las normas imperativas establecidas en el art. 15 del Convenio, que ya se han señalado.

<sup>1917</sup> Art. 9.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1918</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 185. La posibilidad de inscripción de las garantías internacionales por subrogación legal o contractual en virtud de la ley aplicable está contemplada en el art. 16.1.c del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil.



**664.** Por último y en relación también con lo anterior, cuando se opta por la venta del objeto gravado según el art. 8.1.b o por la transferencia de la titularidad sobre el mismo al acreedor judicial o extrajudicialmente en virtud de los art. 9.1 y 9.2, se adquieren los derechos sobre el objeto libres de cualquier interés o garantía subordinados al del acreedor garantizado, sin embargo sujetos a todo derecho que tenga prioridad sobre el acreedor ejecutante<sup>1919</sup>. Siempre teniendo en cuenta la aplicación de las rigurosas reglas de prelación que establece el Convenio, que se han señalado en la explicación final del art. 8, y que se articulan mediante la inscripción en el Registro Internacional, salvo excepciones<sup>1920</sup>.

b) Acciones del vendedor condicional o del arrendador

**665.** Las extensas disposiciones del acreedor garantizado en caso de incumplimiento sorprenden si se comparan con el escueto artículo destinado a los vendedores condicionales o arrendadores. Esto se debe a que en aquellos esquemas de garantías basados en la titularidad como el contrato de venta con reserva de dominio y el de arrendamiento, el acreedor sigue siendo el propietario del objeto, y por la tanto tiene todas facultades como tal<sup>1921</sup>.

De acuerdo con el art. 10, el vendedor condicional o el arrendador podrán dar por terminado el contrato y tomar posesión o recuperar el control sobre el objeto aeronáutico<sup>1922</sup>. Cualquier otra medida, como proceder a la venta o al arrendamiento del objeto, ni necesita el consentimiento del deudor, ni supone el derecho de éste último a recibir el excedente que resulte de la venta sobre el

---

Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001 (DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1919</sup> Art. 9.5 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1920</sup> Sobre las reglas de prioridad y el Registro internacional *vid.* respectivamente los arts 29 y 16 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001 (DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1921</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 105.

<sup>1922</sup> *Vid.* Art. 10 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

importe de la deuda garantizada, puesto que ellos son los titulares de los objetos aeronáuticos<sup>1923</sup>. Las partes en todo caso, podrían acordarlo, y en ese caso sí se procedería como las partes dispusieran, siempre y cuando no contradigan las disposiciones imperativas del Convenio.

Además, se debe valorar la posición de los compradores condicionales o arrendatarios con respecto a otras garantías internacionales previamente inscritas, de acuerdo con las disposiciones de las reglas de prioridad contempladas en el art. 29 del Convenio<sup>1924</sup>. Un subarrendatario cuyo subarrendador registra su garantía internacional antes de que el *head-lessor* haya registrado su propia garantía, está protegido por el art. 29.4. Sin embargo, en otros casos la Convención no establece el efecto de la finalización de un contrato de venta con reserva de dominio o un contrato de *leasing* sobre, lo que es denominado por el Convenio como un “*sub-interest*” (subgarantía si existiera en castellano, que no es así), como pudiera ser un arrendamiento o *lease* por el comprador condicional o un *sub-lease* por el arrendatario. Esta cuestión tendrá que ser solucionada por el derecho aplicable al contrato y por las cláusulas fijadas en el contrato principal (*head agreement*)<sup>1925</sup>.

Como sucedía con las medidas disponibles para el acreedor garantizado, el Convenio prevé que las acciones contempladas en el art. 10 se puedan ejecutar judicial o extrajudicialmente, para lo cual cada Estado tendrá que hacer la declaración pertinente de conformidad con el art. 54.2 del Convenio<sup>1926</sup>.

**666.** El vendedor con reserva de dominio y el arrendador también pueden optar por las medidas contempladas en el art. IX del Protocolo, de cancelar la matrícula de la aeronave y solicitar la exportación de la misma.

No se contemplan medidas con respecto al incumplimiento en el caso de las ventas, porque aunque el Protocolo establece que se aplicará a las mismas, sólo determinadas disposiciones son aplicables a las ventas, que se van a ir explicando según se vayan estudiando todas las disposiciones

---

<sup>1923</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 106.

<sup>1924</sup> Vid. Art. 29.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1925</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 187.

<sup>1926</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 187.

del Convenio, en las que las ventas son importantes sobre todo a efectos de las reglas de prioridad<sup>1927</sup>.

c) Medidas provisionales

**667.** El Convenio y su Protocolo aeronáutico además de las acciones señaladas, también establece una serie de medidas provisionales que puede solicitar el acreedor al juez, siempre que el Estado contratante haya hecho una declaración de conformidad con el art. 55 del Convenio para que se aplique el art. 13 del Convenio que las contempla. Para que se soliciten estas medidas, es necesario que se cumplan dos condiciones: que el acreedor pruebe suficientemente el incumplimiento del deudor y que éste haya dado su consentimiento en algún momento para que el acreedor proteja su crédito hasta su resolución definitiva<sup>1928</sup>.

Se establece un concepto autónomo y propio de medidas provisionales, totalmente diferente de las legislaciones procesales internas de los Estados sobre medidas cautelares, de manera que están reguladas por las disposiciones del Convenio y su Protocolo aeronáutico, y no por la ley del foro, como suele ser lo habitual<sup>1929</sup>. Las medidas provisionales de acuerdo con el Convenio, que puede solicitar el acreedor son: a) la conservación del objeto y su valor; b) la posesión, el control o la custodia del objeto; c) la inmovilización del objeto; d) y el arrendamiento o la gestión del objeto y la percepción de los ingresos así generados<sup>1930</sup>. El acreedor puede obtener una o varias medidas, con la excepción de la contemplada en la letra d), la cual no puede acumularse a las contenidas en las letras a) a c). Se deduce por tanto del texto del Convenio que no pueden ser medidas provisionales dirigidas a asegurar la efectividad de la resolución definitiva, ni la venta del objeto para destinar lo

---

<sup>1927</sup> Vid. Art. III Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1928</sup> Art. 13 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1929</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 190; T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 106.

<sup>1930</sup> Art. 13 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

obtenido a cubrir la deuda, ni la adjudicación de la propiedad del objeto en virtud del art. 9 del Convenio<sup>1931</sup>.

Sin embargo, el Protocolo aeronáutico, como desea reforzar la posición del acreedor, añade otra posibilidad que sería la letra d) de las medidas provisionales y que no es otra que si el deudor y el acreedor en algún momento lo han convenido, pueden optar por la venta del objeto aeronáutico y en la aplicación del producto de la misma a la satisfacción de la obligación<sup>1932</sup>. Por otro lado, el tribunal no tiene poder para otorgar una orden para adjudicación de la propiedad contemplada en el art. 9, como medida provisional<sup>1933</sup>. Pero, tanto el acreedor garantizado, como el vendedor condicional o el arrendadoro pueden solicitar como medidas provisionales las contempladas en el art. IX.1, consistentes en cancelación de la matrícula y la exportación de la aeronave.

**668.** La importancia de estas medidas reside precisamente en la celeridad con que se obtengan, por lo que el Convenio establece que deben otorgarse por el juez rápidamente, en cuanto que el acreedor lo solicite una vez verificado el incumplimiento. Pero aunque el Convenio no define qué debe entenderse por “rápidamente”, el Protocolo sí que lo hace, aunque no fijando un período uniforme, sino dejándolo a la elección de los Estados cuando ratifiquen el Protocolo, de manera que se empezará a contar ese período desde la fecha de presentación de la solicitud de medidas prevista en dicha declaración<sup>1934</sup>. De hecho, los Estados pueden establecer un período distinto dependiendo de la medida que se vaya a solicitar como medida provisional, así por ejemplo Luxemburgo, Emiratos Árabes, China, Brasil o la India establecen diez días como plazo para adoptar las medidas previstas en las letras de la a) a la c) y treinta días para las medidas contempladas en las letras d) y e)<sup>1935</sup>.

---

<sup>1931</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 108.

<sup>1932</sup> Art. X.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1933</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 190.

<sup>1934</sup> Art. X.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1935</sup> Por mencionar una de los tres países, la que hizo Luxemburgo en su momento es como sigue: “*Pursuant to Article XXX(2) of the Aircraft Protocol, the Grand-Duchy of Luxembourg declares that it will apply Article X in its entirety except for paragraph (5), and that the expression « speedy » shall represent a period of 10 days in relation to the measures enumerated in paragraphs (a) to (c) of Article 13(1) of the Convention and a period of 30 days in relation to the measures enumerated in paragraphs (d) and (e) of the same Article*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1593>, consultado el 11 de octubre del 2015). Aunque esta declaración la hizo Luxemburgo porque ratificó el

Además, tal y como ocurría con el resto de medidas contempladas en el Protocolo, se debe tener en cuenta que las medidas deben adoptarse de manera razonable, pero como el que ejecuta la orden es el juez, con este término se está haciendo una llamada de atención al tribunal antes de intervenir para romper el acuerdo realizado entre las partes<sup>1936</sup>.

**669.** Solicitada alguna de las medidas señaladas, el juez no posee discrecionalidad para denegar esta petición o dejar sin efecto la medida, pero el Convenio le ofrece varias posibilidades para proteger los derechos de las personas interesadas, al ordenar alguna o algunas de las acciones como medidas provisionales.<sup>1937</sup> Una de ellas consiste en imponer las condiciones que considere pertinentes para salvaguardar al deudor y a otras personas interesadas en caso de que: a) el acreedor incumpla cualquiera de sus obligaciones con respecto al deudor de acuerdo con el Convenio o el Protocolo, como por ejemplo cuando en una venta, se pretende vender el bien muy por debajo de su valor o de una manera que no es comercialmente razonable; b) no puede sostener su reclamación, en todo o en parte, al decidirse de manera definitiva esa declaración<sup>1938</sup>. Otra de ellas consiste en que el juez podrá exigir que se dé aviso de la petición de una medida provisional a todas las personas interesadas contempladas en el art. 1.m del Convenio<sup>1939</sup>.

Cuando se aplica el art. 13.1 del Convenio –ya que se puede excluir su aplicación en virtud del art. 55 del Convenio- es obligatorio la aplicación del art. 13.2 que son las condiciones mencionadas que puede imponer el juez para proteger a la contraparte del acreedor, ya que es una norma imperativa según el Convenio<sup>1940</sup>. Sin embargo, el Protocolo aeronáutico, que prevalece sobre el

---

Protocolo antes de que lo hiciera la Unión Europea, que como se verá ha hecho una declaración distinta porque las medidas provisionales también están reguladas en el Reglamento 1215/2012, y es la Unión Europea la que establece en los Considerandos de ratificación del Convenio y el Protocolo en el año 2009, la prevalencia de las normas de la Unión Europea sobre las del Convenio en ciertas materias.

<sup>1936</sup> Art. 13.4 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. *Vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 191.

<sup>1937</sup> Arts. 13.2 y 13.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1938</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 190-191.

<sup>1939</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 191.

<sup>1940</sup> Arts. 15 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo

Convenio en caso de duda, establece que las partes pueden excluir por escrito la aplicación del párrafo 2 del art. 13, de manera que el juez no podría imponer ninguna condición en aras de proteger al deudor, en caso de que el acreedor solicitara medidas provisionales<sup>1941</sup>. En tal caso, el acuerdo entre las partes citado, no impide al deudor que ejerza los derechos contemplados bajo la ley aplicable a demandar al acreedor por incumplimiento de sus obligaciones bajo los términos de la Convención, ni tampoco a solicitar cualquier derecho de daños o cualquier otro, de conformidad con la ley del foro<sup>1942</sup>.

Además de las medidas provisionales contempladas en el art. 13.1 y en el IX. 1, el acreedor también puede invocar cualquier otra medida provisional contemplada en la *lex fori*, como pudiera ser un pago a cuenta por parte del deudor<sup>1943</sup>.

**670.** Por último antes de abordar las declaraciones, recordar que en caso de que se trate de la cancelación de matrícula y de la exportación de la aeronave, el art. X.6 del Protocolo establece que la autoridad de registro y las autoridades administrativas competentes cuentan con un plazo máximo de cinco días laborables para aplicar tales medidas desde que el acreedor avise a las autoridades del otorgamiento de dichas medidas, o si fuesen otorgadas por un tribunal extranjero, después de que sean reconocidas por el tribunal de un Estado contratante<sup>1944</sup>.

**671.** Para la aplicación total o parcialmente de las medidas provisionales contempladas en el art. 13 del Convenio es necesario que el Estado contratante haya hecho una declaración de conformidad con el art. 55 del Convenio<sup>1945</sup>.

La Unión Europea como ya se ha mencionado hizo una declaración en la que estableció que en aquellos casos en los que el demandado estuviese domiciliado en un Estado miembro, sólo se

---

aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1941</sup> Art. X.5 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1942</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 323.

<sup>1943</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 191.

<sup>1944</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 323.

<sup>1945</sup> En el art. 55 del Convenio se establece textualmente: “Un Estado contratante podrá declarar en el momento de la ratificación, aceptación o aprobación del Protocolo, o en el de la adhesión al mismo, que no aplicará las disposiciones del artículo 13 o del artículo 43, o de ambos, total ni parcialmente. En la declaración se especificará en qué condiciones se aplicará el artículo pertinente, en el caso de que se aplique parcialmente, o bien qué otras formas de medidas provisionales se aplicarán”.

aplicarán los artículos 13 y 43, que recogen respectivamente las medidas provisionales y la competencia judicial internacional para concederlas, cuando la solución alcanzada coincida con el Reglamento 1215/2012<sup>1946</sup>. Por lo tanto, cuando se cumpla el ámbito de aplicación personal del Reglamento, que es el del domicilio del demandado en un Estado miembro, como el Convenio coincide con el Reglamento al regular estas materias, sólo se aplicarán dichos artículos cuando se llegue al mismo resultado, pues la Unión Europea tiene transferidas las competencias en dichos asuntos por parte de los Estados miembros. En consecuencia, los Estados miembros que se adhieran al Protocolo no pueden hacer ninguna declaración con respecto al art. 55, y de momento ningún Estado miembro de los que se han adherido después de la adhesión de la Unión Europea al Convenio y al Protocolo han hecho la declaración, por lo que se les aplicará el art. 13 y 43 como establece la Unión Europea. Sin embargo, Irlanda y Luxemburgo como ratificaron antes el Protocolo, no hicieron la declaración contemplada del art. 55, así que cuando lo ratificaron se les aplicarían los arts. 13 y 43 sobre medidas provisionales y competencia judicial para llevarlas a cabo. Pero con la adhesión de la Unión Europea en el 2009, a Irlanda y Luxemburgo se les aplica la declaración efectuada conforme al art. 55 realizada por la Unión Europea<sup>1947</sup>.

De todos los Estados que se han adherido al Protocolo, la gran mayoría no ha realizado la declaración prevista en el art. 55, por lo que se les va a aplicar las normas sobre medidas provisionales contempladas en el art. 13 y las normas sobre competencia judicial internacional respecto a a las mismas. En cuanto a los que han hecho alguna declaración al respecto, mencionar a Australia, que ha optado de manera contundente por no aplicar las medidas contempladas en el art. 13 y 43 del Convenio<sup>1948</sup>.

Por otro lado, también es necesaria que se haga la declaración conforme al art. XXX.2 del Protocolo, para que se aplique el art. X, que recoge la modificación de los preceptos sobre las medidas provisionales del art. 13<sup>1949</sup>. La Unión Europea no ha realizado ninguna declaración con

---

<sup>1946</sup> Declaración I del Anexo II Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. *Vid.* F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1435.

<sup>1947</sup> Así Luxemburgo al adherirse al Convenio dejaba claro que: "(...)The Grand-Duchy of Luxembourg makes the following declarations without prejudice to the future exercise by the European Community of its competencies: (...)” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=1592>, consultado el 11 de octubre del 2015), mientras que Irlanda no disponía nada al respecto.

<sup>1948</sup> La declaración realizada por Australia: "The Government of Australia declares that, in accordance with Article 55, it will not apply any of the provisions of Article 13 or Article 43" (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1871>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>1949</sup> En el art. XXX.2 del Protocolo aeronáutico se recoge textualmente: "Un Estado contratante podrá declarar, en el momento de la ratificación, aceptación o aprobación del presente Protocolo, o en el de adhesión al mismo, que

respecto a dicho precepto porque choca de nuevo con las disposiciones del Reglamento 1215/2012 en materia de medidas provisionales<sup>1950</sup>. Por esta razón, los Estados miembros no han hecho declaraciones al respecto en el momento de su ratificación –Malta, Letonia y Gran Bretaña-, salvo aquellos que lo hubiesen ratificado antes de la adhesión de la Unión Europea, así lo hicieron Irlanda o Luxemburgo<sup>1951</sup>. Pero que como ya se ha señalado antes, a partir del 2009, no se les aplicaría a Irlanda y Luxemburgo, la declaración realizada respecto al art. X del Protocolo.

En cuanto al resto de Estados que han ratificado el Protocolo, existen distintas posiciones en cuanto a art. X, de manera que como ya se mencionó Emiratos Árabes, China, Brasil o la India lo han ratificado fijando un período distinto para que el juez otorgue la medida provisional, en función de la medida, así establecía 10 días para las medidas de las letras a) a la c) y 30 días para las letras d) y e)<sup>1952</sup>. Otros Estados como Canadá han optado por que se aplique sólo algunos preceptos del art. X, mientras que Estados Unidos, Federación rusa, Australia o Arabia Saudí no han hecho ninguna declaración con respecto al art. X<sup>1953</sup>.

#### **D. Normas sobre Competencia Judicial Internacional**

**672.** Las breves normas sobre competencia judicial internacional están recogidas en los arts. 42 y 43 del Convenio, ya que aunque es un texto de derecho uniforme en su mayoría, las leyes nacionales en este caso completan las reglas fijadas por estos preceptos. Mientras que el art. 42

---

*aplicará el artículo X del Presente Protocolo total o parcialmente. Si así lo declara con respecto al párrafo 2 del artículo X, especificará el período allí requerido”.*

<sup>1950</sup> Apartado 6 de la declaración II del Anexo I Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1951</sup> Como ya se ha mencionado la declaración realizada por Luxemburgo respecto al art. X, la efectuada por Irlanda es la siguiente: “*In accordance with Article XXX of the Aircraft Protocol, it is declared that Articles VIII, XII and XIII, and subarticle 3 of Article X, of that Protocol apply to and in respect of the State*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1584>, consultado el 11 de octubre de 2015). España tampoco hará ninguna declaración al respecto, cuando lo ratifique.

<sup>1952</sup> Así, la declaración realizada por China es la que sigue: “*8. The PRC declares that it will apply the provisions of Article X(1), (2), (3), (4), (6), (7) of the Protocol. The court of the PRC, upon receipt of the application shall, in respect of the remedies specified in Articles 13(1)(a), (b) and (c) of the Convention, make order within 10 calendar days which shall be enforced immediately and in respect of the remedies specified in Articles 13(1)(d) and (e) of the Convention, make order within 30 calendar days which shall be enforced immediately*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1567>, consultado el 11 de octubre de 2015).

<sup>1953</sup> La declaración efectuada por Canadá es: “*The Government of Canada also declares, in accordance with Article XXX of the Protocol, that it will apply paragraphs 3,4 and 5 of Article X of the Protocol*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1565>, consultado el 11 de octubre de 2015). En el caso de Estados Unidos porque no hace falta, ya que la mayoría de las medidas ya las contemplan en su ordenamiento (I. GABILONDO, Conferencia FIDE (Fundación para la Investigación sobre el Derecho y la Empresa) titulada “*Implementación del Protocolo. Aspectos económicos y Derecho de Insolvencia internacional*”, celebrada en Madrid (sede FIDE), el 2 de junio de 2015).



contempla las normas generales sobre competencia judicial internacional, el art. 43 establece la jurisdicción para las medidas provisionales.

**673.** El art. 42 del Convenio permite a las partes que elijan el tribunal competente cuando se trate de una controversia que se encuentre dentro de su ámbito de aplicación, con independencia de que el tribunal elegido tenga relación alguna con las partes o la transacción<sup>1954</sup>. Además, dicha jurisdicción será exclusiva, salvo que las partes establezcan lo contrario.

Ahora bien, la cláusula de sumisión tiene que ser a favor de un Estado contratante, de manera que si se seleccionan los tribunales de un tercer Estado, la validez y eficacia de la cláusula de sumisión dependerá de lo que establezcan las normas de competencia judicial internacional del foro<sup>1955</sup>. En el caso de España o de cualquier Estado miembro de la Unión Europea se tendrá que acudir al Reglamento 1215/2012, o en el supuesto de que no fuese de aplicación este instrumento tampoco, se acudirían a las normas de producción interna del Estado en cuestión.

En cuanto a la forma del acuerdo atributivo de competencia, el art. 42.2 exige que se realice en forma escrita, pero también se puede realizar el acuerdo atributivo de competencia de acuerdo con las formas establecidas en las reglas de competencia judicial del tribunal elegido<sup>1956</sup>. De modo que si la cláusula de sumisión se hace a favor de España o de otro Estado miembro, para que sea válida en cualquier Estado miembro se deberán cumplir los requisitos de forma establecidos en la sumisión expresa del Reglamento 1215/2012.

Además, el Convenio sólo regula la forma, de manera que no contempla otros aspectos del pacto de sumisión, como son los vicios del consentimiento o la capacidad de las partes. Los distintos aspectos de la validez de la cláusula de elección quedarán sometidos al ordenamiento que

---

<sup>1954</sup> Art. 42.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Aunque no hay una definición de transacción, no sólo cubre un contrato que genera una garantía internacional, sino que otros tipos de contratos caen dentro del ámbito de aplicación de la Convención, como los acuerdos de subordinación, las cesiones o la subrogación contractual (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 261-2).

<sup>1955</sup> F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1434.

<sup>1956</sup> Art. 42.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Esta cláusula se incluyó para asegurarse de que no era incompatible con el art. 23 del Reglamento 44/2001, actual art. 25 del Reglamento 1215/2012, y que recoge la sumisión expresa. *Vid.* R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 262.

resulte aplicable en virtud de las normas de conflicto del foro<sup>1957</sup>. Por lo tanto, en el caso de que se tratara del ordenamiento español, el fondo de la cláusula de elección, como determinar si el consentimiento es verdadero estaría regulado por el Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales; mientras que la capacidad de las partes, contemplada en las normas de producción interna, nos remitirían a la ley nacional de cada una de las partes (art. 9.1 Código Civil español).

El Convenio no proporciona una regla general para aquellos casos en los que las partes no hubieran seleccionado el tribunal competente. Así que, de nuevo serán las normas de competencia judicial internacional contenidas en el ordenamiento del foro las que serán de aplicación, que para los Estados de la Unión Europea será el Reglamento 1215/2012. Esta opción para legislar elegida por el Convenio, abre la posibilidad a que un Estado no contratante dicte órdenes judiciales bajo el Convenio en casos que están fuera de la jurisdicción del Convenio, cuando la ley aplicable sea la ley de un Estado contratante<sup>1958</sup>. Esto se produce cuando las partes han realizado una cláusula de elección de foro y conoce del asunto un Estado miembro que no es un Estado contratante, en virtud del Reglamento 1215/2012; así que este Estado miembro al determinar la ley aplicable a través de las normas de conflicto aplicable a los contratos, es decir el Reglamento Roma I, podría remitirnos a la ley de un Estado contratante, con lo cual el tribunal de un Estado miembro no contratante, acabaría aplicando las normas en caso de incumplimiento del deudor previstas en el Convenio.

Por último, no es necesario que en el pacto de elección de foro, se haga referencia expresamente a “*under the Cape Town Convention*”<sup>1959</sup>. Es suficiente con que la cláusula de elección de foro cubra todas las materias que puedan surgir tengan relación con el contrato, de las que unas reclamaciones entrarán dentro del ámbito de aplicación del Convenio y otras no; por eso era importante para el éxito del Convenio que el acuerdo de sumisión cumpliera los requisitos de la Convención y de otros instrumentos internacionales como el Reglamento 1215/2012.

---

<sup>1957</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 262; F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1434.

<sup>1958</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 263.

<sup>1959</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 262.

674. El art. 43 del Convenio, ya mencionado en relación con el art. 13 del Convenio, recoge las normas de competencia judicial internacional en el caso de adoptar medidas provisionales, incluso cuando el procedimiento principal se estuviese tramitando ante los tribunales de otro Estado<sup>1960</sup>.

Pues bien el precepto distingue entre las medidas contempladas en el art. 13 del Convenio, para ofrecer foros distintos. Si se trata de las medidas contempladas en las letras a) a c) del art. 13 del Convenio, es decir la conservación del objeto y su valor; la posesión, el control o la custodia del objeto; o la inmovilización del objeto; los tribunales competentes pueden ser alternativamente los elegidos por las partes o los del lugar de situación del objeto aeronáutico<sup>1961</sup>. Pero si se trata de las medidas contempladas en las letras d) y e) del art. 13, es decir el arrendamiento o la gestión del objeto; y la venta del objeto, si el deudor y el acreedor lo acuerdan y utilizan el producto para la medida provisional; entonces los tribunales competentes para llevar a cabo estas medidas, de nuevo los elegidos por las partes o los del lugar de situación del deudor<sup>1962</sup>. Además cualquier otra medida provisional que se adopte en virtud del art. 13.4 del Convenio, tendrá que determinarse si está dentro del primer grupo de medidas *in rem* -según lo define el Convenio- más conectadas con el objeto, que serían las correspondientes a las letras a) a d); o dentro del segundo grupo de medidas *in personem* -según lo define el Convenio- en relación con la persona<sup>1963</sup>. Pues bien habrá que determinar en qué grupo se enmarca cualquier medida provisional contemplada en la *lex fori*, para saber el tribunal competente, por ejemplo si se trata de un pago adelantado por el deudor, sería una materia para los tribunales establecidos en el art. 43.2 del Convenio, es decir para los tribunales del lugar de situación del deudor junto con el de elección del foro<sup>1964</sup>. En cuanto a los foros del lugar de

---

<sup>1960</sup> Art. 43.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1961</sup> Art. 43.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1962</sup> Art. 43.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1963</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 264.

<sup>1964</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 264-5.

situación de bien o del deudor son foros alternativos, así que no existe posibilidad de que las partes puedan derogar su competencia<sup>1965</sup>.

En cuanto al lugar de situación del deudor, no se establece en el artículo 43 ninguna forma de determinar el lugar de situación del deudor, porque las opciones contempladas en el art. 4.1 del Convenio es solamente a efectos de determinar el ámbito de aplicación personal recogido en el art. 3.1 del Convenio. Pero nada obsta a que el tribunal se guíe de lo establecido en el art. 4.1 del Convenio, para determinar el lugar de situación del deudor<sup>1966</sup>.

**675.** Además de los foros contenidos en el art. 43 del Convenio para las medidas provisionales, el art. XXI del Protocolo aeronáutico, establece el foro del lugar del Estado de matrícula de la aeronave, cuando el objeto es un helicóptero o una célula de la aeronave, porque los motores no tienen matrícula aunque en algunos Estados sí que se registran de forma separada.

Los Estados pueden excluir la aplicación de este precepto total o parcialmente, haciendo una declaración conforme al art. XXX.5 del Protocolo aeronáutico<sup>1967</sup>.

**676.** Si los Estados contratantes hacen una declaración con arreglo al art. 55 del Convenio pueden excluir las disposiciones del art. 13 o del art. 43 total o parcialmente. Sin embargo, si un Estado decide no aplicar uno de los artículos tiene que asegurarse que es viable teniendo en cuenta las disposiciones del otro artículo porque están relacionados. Por eso, se aconseja que si un Estado contratante decide no aplicar el art. 13, debería excluir también la aplicación del art. 43<sup>1968</sup>. Pero además, si un Estado contratante hace una declaración conforme al art. 55 y decide no aplicar el art. 13, esto significa que tampoco se le aplicará el art. XXI del Convenio<sup>1969</sup>. Y efectivamente esto es así, tanto si el Estado en cuestión ha hecho la declaración conforme al art. XXX.5 como si no la ha hecho, siendo este el caso de Australia que ha hecho la declaración contemplada en el art. 55, pero no ha hecho la de no aplicación del art. XXI; pero como es lógico el foro adicional previsto para

---

<sup>1965</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 265.

<sup>1966</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 265.

<sup>1967</sup> Art. XXX.5 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1968</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 265.

<sup>1969</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 345.

medidas provisionales, no se le va a aplicar, si no está de acuerdo en que se le apliquen todo el conjunto principal de normas previstas por el Convenio para las medidas provisionales.

En consecuencia, como la mayoría de los Estados no ha realizado la declaración del art. 55 del Convenio, no ha sido necesario que haga la declaración del art. XXX.5 declarando la no aplicación del art. XXI (recurso al foro del lugar de matrícula de la célula de la aeronave o del helicóptero para las medidas provisionales). Sin embargo, la Unión Europea al igual que hizo la declaración del art. 55, también ha hecho la prevista en el art. XXX.5, de manera que no se puede acudir por parte de un Estado miembro al foro del lugar de matrícula de la célula de la aeronave o el helicóptero para las medidas provisionales, a pesar de que la declaración contenida en el art. 55 por la Unión Europea establecía una aplicación parcial de los arts. 13 y 43<sup>1970</sup>.

Si se tiene en cuenta la declaración que hizo la Unión Europea, que ya se mencionó cuando se trataron las medidas provisionales del art. 55, en la práctica va a ser difícil que los jueces de un Estado miembro apliquen las medidas provisionales previstas en el Convenio<sup>1971</sup>. En virtud del art. 35 del Reglamento 1215/2012, que recoge las medidas cautelares, son competentes los tribunales del Estado miembro donde se sigue el procedimiento principal y los del Estado correspondiente al lugar de situación en los que las medidas se van a ejecutar. Pues bien, si el tribunal elegido por las partes es distinto del que conoce del litigio principal o del lugar de ejecución de la medida, el tribunal de un Estado miembro no va a poder adoptar medida cautelares de las comprendidas en el art. 13.

Además, en cuanto a las disposiciones señaladas en el art. 42 referentes a la competencia judicial internacional, deberían estar haciendo referencia a procedimientos declarativos y no a los de ejecución, porque ésta es siempre territorial y tiene como efecto que si el tribunal elegido adopta

---

<sup>1970</sup> La declaración de la Unión Europea dice textualmente: "Con arreglo al artículo XXX, apartado 5, del Protocolo aeronáutico, su artículo XXI no se aplicará en la Comunidad, y el Reglamento (CE) núm. 44/2001, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil se aplicará en esta materia a los Estados miembros vinculados por dicho Reglamento o por cualquier acuerdo destinado a ampliar sus efectos" (Declaración II del Anexo II Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1971</sup> La declaración de la Unión Europea dice textualmente: "Con arreglo al artículo 55 del Convenio de Ciudad del Cabo, cuando el deudor esté domiciliado en el territorio de un Estado miembro de la Comunidad, los Estados miembros vinculados por el Reglamento (CE) núm. 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil sólo aplicarán los artículos 13 y 43 del Convenio de Ciudad del Cabo para la consecución de medidas provisionales de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 del Reglamento (CE) núm. 44/2001, tal como ha sido interpretado por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en el marco del artículo 24 del Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968 relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil" (Declaración I del Anexo II Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

una medida cautelar sobre un bien gravado situado en un Estado miembro, deberá ser reconocida en el resto de los Estados, salvo que concurra algún motivo de denegación distintos de los derivados de la competencia<sup>1972</sup>. Por eso se ha afirmado que la aplicación en la práctica dentro de los Estados miembros de estas medidas será escasa, porque precisamente lo que caracteriza al Convenio es su voluntad de que se sus normas se ejecuten.

Por último, en cuanto a los Estados miembros, en el caso de no se puedan acudir a las medidas provisionales previstas por el Convenio –que parece lo más probable–, dichas medidas provisionales serán establecidas por las normas de producción interna del Estado miembro que tenga competencia en virtud de los foros del art. 35 del Reglamento 1215/2012: el tribunal del Estado que conoce del litigio principal o el tribunal del Estado en el que se vaya a ejecutar la medida.

### **E. Normas sobre Ley aplicable**

677. En cuanto a las normas sobre la ley aplicable, el Convenio no establece nada al respecto, siendo el Protocolo el que destina su art. VIII exclusivamente a la elección de la ley aplicable. Pues bien al respecto, sólo señala que la ley elegida por las partes debe reflejarse en el contrato y que puede regir los derechos y las obligaciones de las partes total o parcialmente, sin establecer ningún tipo de restricción en cuanto a ley elegida, de manera que puede ser cualquiera a pesar de que ésta no tenga ningún vínculo con el contrato<sup>1973</sup>. De la redacción del precepto en primer lugar se deduce que la cláusula de elección de ley debe pactarse entre las partes y aunque no obliga a que se realice por escrito, lo habitual en la práctica comercial es que se haga de esa forma<sup>1974</sup>. En segundo lugar, del precepto se desprende que está permitido el *depécage*, es decir que partes diferentes en el contrato pueden estar reguladas por leyes elegidas diferentes.

La posible elección de ley se puede hacer sobre los contratos que son objeto del Convenio porque sobre ellos se originan las garantías internacionales y que son el contrato constitutivo de garantía, el de reserva de dominio y el de arrendamiento. Pero además, señala expresamente otros contratos sobre los que es posible realizar la elección de ley como los contratos de venta, los de

---

<sup>1972</sup> Art. Reglamento 1215/2012 sobre reconocimiento.

<sup>1973</sup> Art. VIII.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1974</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 318.

garantía o los de subordinación, así como otros que se puedan incorporar por referencia dentro de los términos del contrato<sup>1975</sup>.

Además, salvo que se pacte otra cosa, la referencia a la ley elegida por las partes hace referencia a las normas de derecho sustantivo del Estado y si comprende varias unidades territoriales, se entiende la remisión al derecho interno de la unidad territorial designada<sup>1976</sup>. Se pretende así evitar la aplicación de las normas de conflicto y el posible reenvío asociado a las mismas.

**678.** Sin embargo, para la aplicación de este artículo es necesario que los Estados en el momento de la ratificación del Protocolo y en virtud del art. XXX.1 establezcan la aplicación de dicho artículo. Se pretende así que los Estados que no estén preparados para permitir que las partes elijan cualquier ley para que se aplique a su contrato, puedan evitar la aplicación de este artículo.

La Unión Europea al respecto no ha hecho tal declaración, puesto que en materia de derecho aplicable a las obligaciones contractuales cuenta con el Reglamento Roma I, que también establece como primer punto de conexión la autonomía de la voluntad conflictual<sup>1977</sup>. Así que como ya se ha venido señalando ningún Estado miembro de los señalados, -Malta, Letonia, Gran Bretaña- han hecho la declaración aceptando la aplicación del art. VIII, mientras que Irlanda y Luxemburgo sí que confirmaron su aplicación, porque ratificaron el Protocolo antes de que lo hiciera la Unión Europea. El resto de Estados que no forman parte de la Unión Europea como Estados Unidos, Canadá, Brasil, China, la Federación rusa, Australia, la India o Emiratos Árabes han hecho la declaración para que les aplique el art. VIII, no así Arabia Saudí, que no ha hecho ninguna de las declaraciones

---

<sup>1975</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 318.

<sup>1976</sup> Art. VIII.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Pero siempre que dicha unidad territorial posea un sistema de derecho propio y cualquier referencia a aquello que no suponga un sistema legal, serán interpretadas como una referencia al derecho de ese Estado o unidad territorial (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 317).

<sup>1977</sup> La declaración de la Unión Europea dice textualmente: "En el momento de la adhesión al Protocolo aeronáutico, la Comunidad no formulará la declaración con arreglo al artículo XXX, apartado 1, relativa a la aplicación del artículo VIII, ni realizará ninguna de las declaraciones autorizadas por el artículo XXX, apartados 2 y 3. Los Estados miembros mantendrán sus competencias en lo que respecta a las normas de Derecho sustantivo en materia de insolvencia" (Declaración II apartado 6 del Anexo I Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009). Esta última afirmación realizada por la Unión Europea se ha cumplido, como se podrá comprobar al estudiar las reglas de insolvencia.

posibles<sup>1978</sup>. Por lo tanto, la autonomía de la voluntad, tal y como establece el Reglamento Roma I como primer punto de conexión para los Estados miembros, también va a ser de aplicación para dichos Estados, a la hora de determinar la ley aplicable a los contratos en cuestión.

Esto tiene como consecuencia para los Estados miembros que sean Estados contratantes del Convenio que en caso de que haya incumplimiento por parte del deudor como se prevé en el art. 11 del Convenio, el acreedor podrá adoptar las medidas permitidas tanto en el Convenio como en el Protocolo aeronáutico en función del tipo de contrato. Pero el resto de cuestiones quedarían reguladas por la ley que rige el contrato señalada por el Reglamento Roma I. Ahora bien, esto en mi opinión es una fuente de problemas como ya se ha adelantado al abordar las medidas disponibles en caso de incumplimiento, porque tendríamos un concepto de incumplimiento a efectos del Convenio y otro que deriva de la ley aplicable al contrato. Es más, si tal y como se contempla en el art. 10 del Convenio, en caso de incumplimiento en un contrato de reserva de dominio o de arrendamiento, el acreedor podrá dar por terminado el contrato y tomar la posesión el objeto en cuestión –con sujeción a la declaración que pueda hacer cada Estado sobre la intervención o no de los tribunales; esto deja poco margen de maniobra en el caso de que bajo la ley aplicable al contrato, ese motivo pactado por las partes en un acuerdo dentro del contrato no constituya incumplimiento. Esta es una de las razones por las que al abordar la competencia judicial internacional se hayan hecho coincidir las normas del Convenio con las del Reglamento 1215/2012, para que conozcan los mismos tribunales de cuestiones distintas a las que se les va aplicar por un lado, el Convenio y su Protocolo aeronáutico y por otro el Reglamento Roma I.

## F. *Reglas de insolvencia*

**679.** El Convenio prevé normas de reconocimiento en el marco del concurso de las garantías internacionales. El art. 30.1 que recoge la regla general, establece que una garantía internacional es oponible en un procedimiento de insolvencia abierto frente al deudor siempre que haya sido inscrita con anterioridad al procedimiento, con las excepciones contempladas en el art. 30.3<sup>1979</sup>. Para el

---

<sup>1978</sup> La declaración realizada por Australia es la siguiente: "The Government of Australia declares under Article XXX(I) that it will apply Article VIII" (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown?id=1874>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>1979</sup> El art. 30.3 establece que las normas del art. 30 sobre efectos de la insolvencia del Convenio, no se aplicarán a las normas concursales relativas a la invalidación de una transacción mediante un arreglo preferencial o una transferencia en fraude de los derechos de los acreedores (cuando la constitución de la garantía se produzca en fraude de los careedores), ni a las normas de procedimiento relativas a la observancia de los derechos de propiedad bajo el control o la supervisión del administrador de la insolvencia (como por ejemplo cuando se suspende de forma automática la ejecución de las garantías para facilitar la reestructuración del deudor) (art. 30.3 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de



Convenio “oponibilidad” significa que el derecho del titular de la garantía internacional será reconocido y que éste podrá reivindicar el objeto aeronáutico para saldar la deuda sin tener que concurrir con los acreedores ordinarios<sup>1980</sup>. Por lo tanto, en opinión de algunos autores el contenido es muy limitado, porque no establece ninguna consecuencia derivada de la oponibilidad de la garantía internacional. En definitiva, el que sea oponible la garantía internacional significa que las normas nacionales aplicables al concurso deben equipararla en dicho concurso a una garantía real nacional, sin determinar cuál debe ser el trato, que será establecido por la *lex concursus*<sup>1981</sup>.

Sin embargo, si en virtud de la ley rectora del concurso la oponibilidad en él de la garantía no exige los requisitos previstos en el Convenio es posible reconocer efectos a las garantías no inscritas<sup>1982</sup>. Esto quiere decir que siempre que el Derecho nacional que fije el tratamiento concursal de la garantía internacional mantenga su oponibilidad en el concurso, a pesar de que no hubiera sido inscrita antes de la declaración de apertura, o no se hubiera inscrito nunca, el Convenio respetará las soluciones del ordenamiento nacional<sup>1983</sup>.

**680.** En cuanto a las normas nacionales aplicables al concurso, hasta el 26 de junio de 2017 no estará en vigor para los Estados miembros el nuevo Reglamento 2015/848 sobre procedimientos de insolvencia<sup>1984</sup>. Es de aplicación por tanto para los Estados miembros, el Reglamento 1346/2000 en materia concursal, cuando los bienes en el momento de la apertura del procedimiento de insolvencia se encuentran situados en un Estado miembro de la Unión Europea<sup>1985</sup>. La ley aplicable al procedimiento de insolvencia y a sus efectos, será la ley del Estado miembro en cuyo territorio se

---

equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>1980</sup> F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1432.

<sup>1981</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 231-232.

<sup>1982</sup> Art. 30.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1983</sup> F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, p. 1433.

<sup>1984</sup> Reglamento (UE) núm. 2015/848 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2015, DO núm. L 141, 5 junio 2015, sobre procedimientos de insolvencia (texto refundido). Dicho instrumento entró en vigor el 25 de junio de 2015, pero no se aplicará hasta el 26 de junio de 2017, fecha en que se aplicará a los procedimientos concursales celebrados con posterioridad a dicha fecha; por lo que hasta entonces será de aplicación el vigente Reglamento 1346/2000 para los procedimientos de insolvencia.

<sup>1985</sup> Reglamento (CE) núm. 1346/2000 del Consejo, de 29 de mayo de 2000, DO núm. L 160, 30 junio 2000; corrección de errores DO núm. L 176, 25 julio 2002, sobre procedimientos de insolvencia. A todos aquellos bienes que se encuentren en terceros Estados, les será de aplicación la Ley nacional de cada Estado miembro en materia concursal, que en el caso de España serían los arts. 199 y ss. de la Ley Concursal los que establecen la ley aplicable, siendo ésta normalmente la Ley del Estado en el que estén registrados los derechos reales, *lex registri* (Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE núm. 164, 1 septiembre 2004).

abra dicho procedimiento, es decir la ley del Estado de apertura, en virtud del art. 4 del Reglamento 1346/2000 (art. 7 Reglamento 2015/848). Por lo que será la ley del Estado de apertura del procedimiento de cada Estado miembro la que se aplique al concurso, que en el caso de España, es la Ley Concursal<sup>1986</sup>.

En virtud del art. 5 del Reglamento 1346/2000 (art. 8 Reglamento 215/848) se establece la protección de los derechos reales frente al concurso, de aquellos bienes situados en otro Estado miembro, cuando se produce la apertura del procedimiento de insolvencia. Pues bien, es necesario que se determine previamente si se trata de un derecho real válidamente constituido, para que se encuentre bajo la protección de las normas que le confiere el Reglamento en materia de insolvencia. Sin embargo, como se trata de una cuestión previa al procedimiento de insolvencia se debe acudir a la norma de conflicto aplicable a la validez de los derechos reales, del Estado que conoce del asunto (*Lex Formalis Fori*), pero no a la ley material designada por la norma de conflicto que regula la cuestión principal, que es el concurso (*Lex Materialis Causae*)<sup>1987</sup>. En Derecho español, esto quiere decir que para determinar si el derecho real se ha constituido de forma válida, no se debe acudir a los arts. 199 y ss. de la Ley Concursal (*Lex Materialis Causae*), sino a las norma de conflicto contenida en el art. 10 del Código Civil que regula los derechos reales (*Lex Formalis Fori*)<sup>1988</sup>. Sin embargo, como ya se comprobó en el primer capítulo, esta normas no remiten a la *lex rei sitae*, prevista para los medios de transporte, sino que en el caso de las aeronaves nos llevan a la Ley del Estado de matrícula de las mismas (*lex registri*)<sup>1989</sup>. Por lo tanto, puede resultar que el Derecho español sea aplicable a la validez del derecho real, aunque el bien esté situado en el extranjero.

Esto en definitiva viene a poner en evidencia que la eficacia de cualquier garantía (que no sea una garantía internacional) en el concurso, depende de si la garantía se ha constituido de forma válida con arreglo a la ley del Estado de matrícula de la aeronave. Por lo tanto, el sistema de garantías internacional recogido en el Convenio y su Protocolo aeronáutico ofrece mayor seguridad jurídica, ya que no sólo la cuestión de si la garantía está constituida válidamente no depende de la ley del Estado de matrícula de la aeronave; sino que su rango frente a las otras garantías tampoco

---

<sup>1986</sup> Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE núm. 164, 1 septiembre 2004.

<sup>1987</sup> En el caso de que el bien objeto de la garantía se encuentre en el extranjero, la cuestión sobre si el acreedor goza de un derecho real válidamente constituido, se resolverá como si no existiera el procedimiento de insolvencia, ya que se trata de una cuestión previa. A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Reglamento (CE) núm. 1346/2000, sobre procedimientos de insolvencia y cuestiones de Ley aplicable" en AA.VV, *Estudios sobre la Ley Concursal. Libro Homenaje a Manuel Olivencia*, t. 1, Madrid/Barcelona, Marcial Pons, 2005, pp. 669 y ss. Para un mayor desarrollo de la cuestión previa en Derecho internacional privado *vid.* A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014, pp. 422-26.

<sup>1988</sup> A. PUETZ, "Garantías mobiliarias sobre el material aeronáutico: ¿Conviene que España se adhiera al Convenio de Ciudad del Cabo?" en M.-J. GUERRERO LEBRÓN (dirs.), *Cuestiones actuales de Derecho aéreo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 373.

<sup>1989</sup> Sin embargo, para las garantías respecto de los motores, su validez seguiría estando determinada por la *lex rei sitae*, puesto que no disponen de Estado de registro o matrícula.

depende de las diversas legislaciones nacionales, ya que el Convenio cuenta con unas reglas de prioridad recogidas en el artículo 29 y siguientes. Los futuros titulares de una garantía internacional también pueden evaluar mejor el riesgo de una operación crediticia, a la vez que se aumenta la seguridad jurídica respecto de aquellos objetos aeronáuticos como son los motores, ya que no están sujetos a la normativa conflictual aplicable a las aeronaves en su conjunto. Y todo ello redundará en una disminución del coste para obtener financiación externa<sup>1990</sup>.

Sin embargo, aunque ofrece ventajas el sistema de garantías internacional del Convenio, su efecto es limitado porque aunque la garantía internacional en el concurso debe equipararse a una garantía real nacional, es la *lex concursus* la que establece cuál será ese trato; por lo que en el caso de que los bienes estén situados en España, les serán de aplicación entre otros los arts. 56 y 155 de la Ley Consursal.

**681.** Por esta razón, el Protocolo aeronáutico permite que se adopten una serie de medidas en caso de insolvencia, que vienen a invalidar el art. 30.3 del Convenio -que limitaba los efectos de la insolvencia-, pero que sólo serán de aplicación si el Estado que lo ratifica hace una declaración conforme al art. XXX.3 del Protocolo<sup>1991</sup>.

La protección de los derechos del acreedor es fundamental en los procedimientos de insolvencia en el caso de las aeronaves, que son de un valor muy elevado y en el momento de la quiebra pueden estar en lugar del mundo. Por esta razón, se decidió dar opciones (A y B), para que los Estados en el momento de su adhesión, hicieran la declaración antes señalada y optaran por aplicar íntegramente una de las dos opciones, especificando a qué situaciones de insolvencia estarían bajo las reglas de las dos opciones<sup>1992</sup>.

La Opción A sería la versión más rigurosa, mientras que la Opción B recoge la versión más suave o atenuada, a las que deberán hacer frente o bien el deudor, o bien el administrador de la

---

<sup>1990</sup> A. PUETZ, "Garantías mobiliarias sobre el material aeronáutico: ¿Conviene que España se adhiera al Convenio de Ciudad del Cabo?" en M.-J. GUERRERO LEBRÓN (dirs.), *Cuestiones actuales de Derecho aéreo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 373.

<sup>1991</sup> Art. XI Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1992</sup> Art. XXX.3 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

insolvencia<sup>1993</sup>. En cuanto a la Opción A, una de las personas señaladas deberá entregar el objeto aeronáutico cuando termine el período de espera o en el momento en que el acreedor tuviera derecho a la posesión del objeto aeronáutico; lo que se produzca antes<sup>1994</sup>. Durante ese tiempo, el administrador de la insolvencia o el deudor, preservará y mantendrá el objeto aeronáutico y su valor, pero esto no impedirá que se pueda utilizar el objeto aeronáutico, a la vez que el acreedor tendrá derecho a solicitar cualquier otra medida provisional de conformidad con la ley aplicable<sup>1995</sup>. La obligación de cuidado que el Convenio impone al deudor o al administrador, termina en el momento en que tiene la oportunidad el acreedor de tomar posesión del objeto<sup>1996</sup>. Sin embargo, se le da la oportunidad al deudor o al administrador de la insolvencia de que transcurrido el periodo mencionado, si ha subsanado todos los incumplimientos y ha acordado cumplir todas las obligaciones futuras en virtud del contrato en cuestión, ya sea de garantía, de arrendamiento o de reserva de dominio; y a las que ya no se podrá aplicar un segundo periodo de espera<sup>1997</sup>. Por último, en esta Opción A, se le da la posibilidad al acreedor de recurrir a la ejecución de las medidas de cancelación de matrícula y exportación de la aeronave, recogidas en el art. IX.1, de manera que las autoridades administrativas y registrales deberán adoptar dichas medidas en un plazo de cinco días laborables, a contar desde el aviso del acreedor a dichas autoridades de que goza del derecho a ejercitar estas medidas<sup>1998</sup>. El período de espera mencionado será establecido por cada Estado contratante, en el momento de la adhesión, cuando el Estado contratante en cuestión haga su declaración y decida adoptar la opción A en materia de insolvencia.

---

<sup>1993</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 121.

<sup>1994</sup> Art. XI.Opción A.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>1995</sup> El derecho aplicable será el establecido por la *lex fori*, pero el foro no es necesariamente el foro de la insolvencia, sino que puede ser el tribunal elegido por las partes el que tenga jurisdicción, incluso el tribunal del Estado contratante en el cual el deudor está situado cuando la medida provisional sólo puede ser reconocida en ese Estado contratante, por el tipo de medida provisional (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 328).

<sup>1996</sup> Si el acreedor, teniendo esa posibilidad no recuperara el objeto aeronáutico, la obligación de preservar y custodiar de objeto aeronáutico a partir de ese momento será determinado por el derecho aplicable (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 328).

<sup>1997</sup> Las partes también pueden incorporar como obligaciones futuras a cumplir, otros contratos relacionados con la transacción, en la línea de lo que establece la Opción B del Protocolo (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 328).

<sup>1998</sup> Art. XI.Opción A.8 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

La opción B es más suave, porque en primer lugar el deudor, a petición del acreedor, debe comunicarle lo que pretende hacer entre dos opciones posibles, dentro de un plazo que será establecido por la declaración realizada conforme al art. XXX.3, tal y como sucedía con el período de espera de la Opción A<sup>1999</sup>. Las dos posibilidades con las que cuenta el deudor son: o bien, subsanar todos los incumplimientos y acordar cumplir todas las obligaciones futuras en virtud de contrato, así como de los documentos relativos a la transacción; o bien, que el acreedor tome posesión del objeto aeronáutico, de acuerdo con la ley aplicable<sup>2000</sup>. Pero además, no sólo el deudor elige la opción que prefiere, sino que además cuenta con dos medidas de protección: en primer lugar, la ley aplicable, podrá permitir al tribunal exigir la adopción de una medida adicional o la aportación de una garantía adicional; y en segundo lugar, se le exige al acreedor que aporte pruebas sobre sus reclamaciones y de que su garantía ha sido inscrita, lo cual tampoco se solicitaba en la Opción A<sup>2001</sup>. Y sólo si el deudor o el administrador de la insolvencia no avisa de la opción elegida al acreedor, o habiendo declarado que le dará el objeto al acreedor no lo hace, solo el tribunal podrá permitir al acreedor tomar posesión del objeto aeronáutico, pero bajo las condiciones que el tribunal ordene, y de nuevo pudiendo pedir una medida adicional o una garantía adicional<sup>2002</sup>. Por último, el objeto aeronáutico no se podrá vender mientras esté pendiente una decisión de un tribunal en relación con una reclamación y una garantía internacional<sup>2003</sup>. Por lo tanto, en la Opción B se protege mucho más al deudor que en la Opción A, que está orientada a proteger los intereses del acreedor.

---

<sup>1999</sup> Art. XI.Opción B.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2000</sup> Esto quiere decir que si la ley aplicable al contrato no lo permite, no es posible que el acreedor tome posesión del objeto aeronáutico (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 329).

<sup>2001</sup> Esto implica que otras formas de protección de la garantía sin inscripción (art. 30.2 del Convenio) no permiten al acreedor recurrir a las reglas del Convenio en caso de insolvencia si la opción B es la elegida por el Estado contratante, que es la jurisdicción principal (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 123).

<sup>2002</sup> Art. XI.Opción B.5 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2003</sup> Art. XI.Opción B.6 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

Por esta razón, la declaración que hagan los Estados contratantes conforme al art. XXX.3 es muy importante porque además de señalar la opción elegida, tienen que decidir el período de espera para que el acreedor adopte las medidas contempladas en la Opción A, así como el plazo previsto para que el deudor conteste la opción elegida en la Opción B<sup>2004</sup>. Pues bien la Unión Europea ya señaló que no iba a hacer la declaración, porque es el Reglamento 593/2008 el que prevalece sobre las normas señaladas en materia de insolvencia, dejando que los Estados miembros mantengan sus competencias en dicha materia<sup>2005</sup>. Por lo tanto, como la Unión Europea no ha hecho esta declaración, los Estados miembros que se adhirieron posteriormente al Convenio como Malta, Letonia y Gran Bretaña la hicieron no optaron por realizar la declaración, ni tampoco Irlanda que junto con Luxemburgo lo habían ratificado antes de que lo hiciera la Unión Europea; sin embargo éste último sí que eligió la Opción A, con un período de espera de 60 días, para las medidas a adoptar por el acreedor en caso de insolvencia<sup>2006</sup>. El resto de Estados que no forman parte de la Unión Europea en su mayoría han hecho la declaración y han elegido la Opción A con un período de espera de 60 días, siendo éste el caso de Canadá, China, la Federación rusa, Australia, la India o Emiratos Árabes, mientras que Brasil por ejemplo ha elegido la Opción A pero con un período de 30 días. Otros Estados como Arabia Saudí o Letonia de la Unión Europea no han hecho ninguna de las declaraciones posibles<sup>2007</sup>. Tampoco Estados Unidos ha hecho la declaración al respecto porque ya cuenta en su ordenamiento con medidas similares a las recogidas en la Opción A. Pero en general se observa que la opción elegida por la mayoría de los Estados es la Opción A, con un período de espera de 60 días, aunque existen Estados que optan por la Opción A, con un período de espera de 30 días. El único Estado que ha elegido la Opción B ha sido México, pero los informes

---

<sup>2004</sup> Art. XXX.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2005</sup> Apartado 6 Declaración II del Anexo I Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2006</sup> Por lo tanto, como Estado miembro, España tampoco hará esta declaración cuando se adhiera al Protocolo. La declaración realizada por Luxemburgo en su momento fue: “*pursuant to Article XXX(3) of the Aircraft Protocol, the Grand-Duchy of Luxembourg declares that it will apply in its entirety Alternative A of Article XI and that the waiting period for the purposes of Article XI(3) is 60 days*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1593>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>2007</sup> Las declaración realizada por China es la siguiente: “*9. The PRC declares that it will apply the entirety of Alternative A of Article XI of the Protocol to all types of insolvency proceeding defined by the Protocol, and that the waiting period shall be 60 calendar days*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1567>, consultado el 11 de octubre del 2015). Mientras que la declaración realizada por Brasil es la siguiente: “*(viii) Declaration under Article XXX, paragraph 3, with respect to Article XI: The Federative Republic of Brazil declares that it will apply the entirety of Article XI, Alternative A, to all insolvency proceedings, and that the waiting period for the purposes of Article XI, paragraph 3, of this Alternative shall be thirty (30) calendar days*” (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1562>, consultado el 11 de octubre del 2015).

realizados sobre la declaración que se debe realizar en materia de insolvencia dictaminan que dicha Opción no es de utilidad y que se aconseja elegir la Opción A con un período de espera de entre 30 y 60 días.

**682.** Además, el art. XII del Protocolo trata brevemente la asistencia en caso de insolvencia, para la aplicación de las medidas mencionadas. De manera, que establece que los tribunales de un Estado contratante en el que esté situado el objeto aeronáutico deberá cooperar en todo lo posible con los tribunales extranjeros y con los administradores extranjeros de la insolvencia, siempre de acuerdo con la ley de ese Estado contratante.

Por supuesto, que también en este caso los Estados contratantes tienen que hacer una declaración conforme al art. XXX.1 para decidir su aplicación<sup>2008</sup>. Al igual que en las materias anteriores, como la Unión Europea no ha hecho esta declaración, tampoco los Estados miembros que se adhirieron posteriormente como Malta, Letonia y Gran Bretaña la hicieron, menos los Estados que lo hubiesen ratificado antes de la adhesión de la Unión Europea, siendo el caso de Irlanda o Luxemburgo<sup>2009</sup>. El resto de Estados que no forman parte de la Unión Europea como Estados Unidos, Canadá, Brasil, China, la Federación rusa, Australia, la India o Emiratos Árabes han hecho la declaración para que les aplique el art. XII, excepto Arabia Saudí que al igual que Letonia de la Unión Europea no ha hecho ninguna de las declaraciones posibles<sup>2010</sup>.

### **G. Reglas de prioridad**

**683.** Las reglas de prioridad están recogidas en el art. 29 del Convenio, a las que hay que añadir las modificaciones recogidas en el art. XIV del Protocolo. Dichas normas no establecen las reglas de prioridad de las garantías no inscritas, a excepción de las garantías o derechos no contractuales que preservan su prioridad sin inscripción en virtud del art. 39 del Convenio, de manera que la prelación entre garantías no inscritas se resolverá de conformidad con la ley aplicable<sup>2011</sup>.

---

<sup>2008</sup> Art. XXX.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2009</sup> Por lo tanto, como Estado miembro, España tampoco hará esta declaración cuando se adhiera al Protocolo.

<sup>2010</sup> La declaración realizada por Emiratos Árabes es la siguiente: "(iv) Form No. 26 (Declaration under Article XXX(I) in respect of Article XII): The United Arab Emirates declares that it will apply Article XII" (<http://www.unidroit.org/status-2001capetown-aircraft?id=1621>, consultado el 11 de octubre del 2015).

<sup>2011</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 223. Por lo tanto, los Estados

Las dos reglas básicas en las que se basa el sistema de las reglas de prioridad del Convenio son dos: la inscripción de la garantía en el registro y que se realice en un momento anterior en el tiempo. De modo que una garantía inscrita tiene prioridad sobre una inscrita posteriormente y sobre una garantía no inscrita<sup>2012</sup>. Pero además se debe añadir que el conocimiento de la existencia de una garantía no inscrita es totalmente irrelevante a los efectos de las reglas de prioridad del Convenio<sup>2013</sup>.

El hecho de que se registren las garantías internacionales tiene el objetivo de dar protección al acreedor frente a las reclamaciones concurrentes de terceros. El registro no es necesario para proteger al acreedor contra su deudor, pues conoce perfectamente el acuerdo que ha firmado. Así un arrendatario que a su vez realiza un *sub-lease* no puede ganar prioridad sobre su *lessor*, por registrar su derecho como *sub-lessor* antes de que sea registrado el arrendamiento principal por el *head-lessor*. Sin embargo, sí que es posible que en virtud del art. 29.4 del Convenio un *sub-lessor* pueda asegurarse la protección frente al *head-lessor*, cuando el *sub-lessor* inscribe la garantía internacional antes de la inscripción de la suya por el *head-lessor*.

**684.** Por otro lado, el Convenio establece en el art. 29.3 y en el 29.4 normas concretas en cuanto a las reglas de prioridad, que son excepciones a la regla general y que deben ser analizadas por separado. En cuanto al art. 29.3 del Convenio, en el caso de los objetos aeronáuticos, éste queda reemplazado por el art. XIV.1 y XIV.2 del Protocolo<sup>2014</sup>. De manera que el art. XIV.1 establece que el comprador de un objeto aeronáutico adquiere el bien libre de toda garantía inscrita con ulterioridad y de toda garantía no inscrita, independientemente de que tenga conocimiento de la garantía no inscrita<sup>2015</sup>. Para que esta regla de prioridad tenga efectos es necesario que se tenga en

---

contratantes no están vinculados por las reglas de prioridad del Convenio, con la excepción de que sus normas de conflicto remitan a su aplicación.

<sup>2012</sup> Art. 29.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2013</sup> Art. 29.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2014</sup> El art. 29.3 del Convenio dice textualmente: “*El comprador de un objeto adquiere derechos sobre este: a) Gravados por las garantías ya inscritas en el momento de la adquisición de sus derechos, y b) libres de toda garantía no inscrita, aun cuando tuviera conocimiento de la misma*”.

<sup>2015</sup> Art. XIV.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados



cuenta la fecha de inscripción de la venta, porque en el precepto se establece de manera literal “*en virtud de una venta inscrita*”.

Sin embargo, el art. XIV.2 establece que el comprador adquiere su derecho sobre el objeto aeronáutico, sujeto a toda garantía inscrita en el momento de la adquisición<sup>2016</sup>. Aquí lo determinante no es la fecha de inscripción de la venta, sino la fecha de la adquisición del objeto aeronáutico. Por lo tanto, se pueden plantear problemas en el período que transcurre desde que se produjo la adquisición y la efectiva inscripción de la venta en el Registro. Pues bien, según las reglas del Convenio, una garantía inscribible y no inscrita, sería considerada una “garantía no inscrita” que según el art. 29.1 cedería ante cualquier garantía inscrita, pues tiene prioridad<sup>2017</sup>. Esto provocaría en definitiva que el comprador quisiera inscribir su venta rápidamente tras la celebración del contrato, para así poder obtener la prioridad establecida en virtud del art. XIV.1.

**685.** Por lo que respecta al art. 29.4, éste plantea otra excepción a la regla general señalada, que está pensada para dos situaciones muy concretas: cuando se trata de un contrato constitutivo de garantía con el objetivo de asegurar un contrato de reserva de dominio o de arrendamiento; y cuando se trata de un contrato de arrendamiento, pero el arrendador vende el objeto aeronáutico y el comprador se lo vuelve a arrendar al vendedor, estando sujeto el *head lessor* a las condiciones del arrendamiento existente.

En la primera situación, si un vendedor condicional o arrendador garantiza su derecho con un acuerdo constitutivo de garantía, en caso de incumplimiento el acreedor podría recuperar el objeto aeronáutico del comprador condicional o del arrendatario, pues son los que tienen el objeto en posesión. Sin embargo, tanto el comprador condicional como el arrendatario estarían protegidos si el vendedor condicional o el arrendador registrara sus derechos antes de que el acreedor registrara su derecho de garantía; pero no se produciría tal protección, si el derecho de garantía correspondiente al contrato constitutivo de garantía se registrara primero<sup>2018</sup>.

En el caso de que se trate de un arrendamiento y un subarrendamiento, normalmente el *head lessor* registrará su derecho antes de que lo registre el *sub-lessor*, pero en algunos casos los

---

conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009. Mientras que en el art. 29.3 del Convenio no se protegían los derechos del comprador de las garantías inscritas posteriormente.

<sup>2016</sup> Art. XIV.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2017</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 112.

<sup>2018</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 225.

derechos del *sub-lessor* son registrados primero. Sin embargo, este no es el segundo caso al que se hace referencia arriba, sino que sería el supuesto en el que después de relizar un contrato de arrendamiento, el arrendador vende el objeto y éste es arrendado por el comprador. Ese nuevo arrendamiento estará sujeto al arrendamiento existente, de manera que pasará a ser un subarrendamiento, donde el comprador es el *head lessor* y el vendedor es el *sub-lessor*<sup>2019</sup>. El efecto del art. 29.4.b es que el subarrendatario tiene derecho a la libre posesión y uso del objeto ya sea frente al *sub-lessor* o al *head lessor* como comprador, en virtud del acuerdo de subordinación, siempre que se haya inscrito el primer arrendamiento<sup>2020</sup>. Por lo tanto, en este caso planteado, la regla normal de que el arrendatario no puede ganar prioridad sobre su propio *lessor*, por ser el primero en registrarlo –y por tanto, un subarrendamiento no estaría protegido por el art. 29.4.b-, no se correspondería con en este caso, porque en el momento en que el *sub-lessor* registra su garantía internacional, todavía no se había planteado la posibilidad de vender el objeto aeronáutico<sup>2021</sup>.

**686.** El rango de las garantías o derechos concurrentes en virtud del artículo 29 del Convenio puede ser modificado mediante un acuerdo entre los titulares de las garantías, pero en el caso de una cesión, el acuerdo de subordinación no obliga al cesionario de una garantía subordinada, salvo que se haya realizado la inscripción de la subordinación de rango relativa a ese acuerdo<sup>2022</sup>.

**687.** Además, teniendo en cuenta como ya se ha dicho que la garantía internacional se extiende a las sumas recibidas por pérdida, destrucción o confiscación del objeto aeronáutico, tiene sentido que las reglas de prioridad que el Convenio otorga a las garantías, se apliquen también a las sumas correspondientes a los derechos de indemnización<sup>2023</sup>. En el texto en inglés, se establece que las

---

<sup>2019</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 226.

<sup>2020</sup> Art. XVI.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2021</sup> Como se ha afirmado antes no se trata de proteger un subarrendamiento frente al *head lessor*, sino frente a terceros.

<sup>2022</sup> Art. 29.5 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2023</sup> Art. 29.6 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

reglas de prioridad se extienden a los "proceeds" tal y como están definidos en el art. 1.w del Convenio<sup>2024</sup>.

Es necesario aclarar que la extensión de las reglas de prioridad permite resolver conflictos entre derechos concurrentes sobre la indemnización derivada de la pérdida, destrucción o confiscación del objeto, pero no entre derechos que no recayeran previamente sobre el objeto; siendo en esos casos el derecho aplicable quien determine si efectivamente los derechos a los productos de indemnización recaen sobre el objeto<sup>2025</sup>. Cualquier prioridad que se otorgase al derecho de indemnización en virtud del art. 29.6 del Convenio, se perdería en el momento en las cantidades percibidas por tal concepto dejasen de ser identificables, en cuyo caso sería de nuevo el derecho aplicable el que determinará si permanecen o no identificables<sup>2026</sup>.

**688.** Por último, el art. 29.7 se refiere a los efectos que despliega el Convenio respecto de los derechos sobre un elemento que forma parte del objeto, pero que no constituye un objeto, tal y como se ha definido por el Convenio y que se ha tratado al abordar el ámbito de aplicación material del Convenio y su Protocolo aeronáutico. Al respecto de dicho artículo, el art. XIV.4 del Protocolo aeronáutico señala que el art. 29.7 del Convenio se aplicará a un elemento que no constituye un objeto, instalado en una célula de aeronave, en un motor de aeronave o en un helicóptero. En este sentido elemento constituiría un ordenador, un sistema de audio o vídeo instalado en célula de aeronave o un módulo perteneciente a un motor de aeronave, o partes separadas incorporadas a una célula de aeronave o a un motor de aeronave<sup>2027</sup>.

En cuanto a la disposición contenida en el art. 29.7.b es innecesaria, pues éste señala que el Convenio no prohíbe la creación de derechos sobre un elemento que no constituyen un objeto a efectos del Convenio y su Protocolo aeronáutico, que se haya instalado previamente en un objeto, siempre que se constituyan tales derechos en virtud de la ley aplicable. Lo cual es lógico, porque no está dentro del ámbito de aplicación material del Convenio los derechos sobre elementos que no

---

<sup>2024</sup> Art. 1.w del Convenio establece que los productos de indemnización o "proceeds" son: "los productos de indemnización monetarios o no monetarios de un objeto, procedentes de la pérdida o de la destrucción física del objeto, o de su confiscación, expropiación o requisición, sean estas totales o parciales". Para un estudio en profundidad de lo que engloban los "proceeds" y de su importancia en el ordenamiento estadounidense *vid.* T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 114-117.

<sup>2025</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 227.

<sup>2026</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 227.

<sup>2027</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 227.

están instalados o que han dejado de estar instalados, por lo que tales derechos quedarán regulados por la ley aplicable<sup>2028</sup>.

Sin embargo, en el caso del art. 29.7.a del Convenio sí que tiene una razón de ser, ya que señala que las disposiciones del Convenio no afectaran a los derechos que se posean sobre un elemento, que es distinto de un objeto aeronáutico (célula de aeronave, motor de aeronave o helicóptero), antes de su instalación en un objeto, siempre que los derechos continúen después de la instalación en virtud de la ley aplicable. Por lo tanto, la instalación o incorporación no afecta a derechos preexistentes siempre que se sigan preservando en virtud de la ley aplicable. Así que si bajo ley aplicable se sigue la doctrina de la accesión por incorporación, en el momento en que el elemento es instalado en una célula de aeronave o en un motor de aeronave, el elemento pasa a ser propiedad del dueño de la célula de la aeronave o del motor de aeronave; o incluso si existe una garantía sobre éstos últimos, el elemento estaría sujeto a tal garantía si tal garantía cubre las accesiones<sup>2029</sup>.

En relación con lo anterior, en cuanto a que se trata de elementos que son susceptibles de instalación o desinstalación, el art. XIV.3 establece una regla especial para los motores. Los motores de aeronaves, a diferencia de lo que sucede con los motores instalados en un helicóptero, se consideran objetos separados de la célula de la aeronave a efectos de las disposiciones del Convenio<sup>2030</sup>. Además, el art. XIV.4 establece que las disposiciones del art. 29.7 no se aplican a los motores de aeronaves, como al resto de objetos aeronáuticos. Es más, el art. XIV.3 otorga una mayor protección a los titulares de derechos sobre un motor de aeronave, independientemente de que haya sido instalado en una aeronave o haya sido retirado de la misma<sup>2031</sup>. Así pues, uno de los efectos más importantes que tiene el art. XIV.3 es que una garantía internacional sobre un motor antes de la instalación en un helicóptero, mantiene su efecto bajo el Convenio y su Protocolo aeronáutico después de la instalación incluso aunque deje de ser un “objeto” como resultado de la instalación<sup>2032</sup>. Sin embargo, no se podrá realizar una garantía internacional sobre un motor que esté instalado en un helicóptero, porque no se trata de un objeto separado, sino que se trata simplemente

---

<sup>2028</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 228.

<sup>2029</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 227-228.

<sup>2030</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 228.

<sup>2031</sup> Normalmente los motores se intercambian entre distintas aeronaves, pues bien en virtud del art. XIV.3 aunque el motor cambie de aeronave, se siguen conservando los derechos del titular del motor antes de la primera instalación del motor.

<sup>2032</sup> Se escribe objeto entre comillas, porque el motor de un helicóptero no es considerado objeto a efectos del Convenio y su Protocolo aeronáutico. Por lo tanto, el art. 29.7.a del Convenio no sería de aplicación para los motores de helicópteros, ya que prevalecen las normas del Protocolo aeronáutico, de manera que aunque la ley aplicable siguiera el principio de accesión por incorporación, los derechos sobre el motor del helicóptero que existiesen antes de la instalación seguirían manteniéndose.

de un componente del helicóptero. Pero nada obsta para que se constituya y se registre una garantía internacional futura sobre un motor instalado en un helicóptero, la cual desplegará sus efectos como garantía internacional en el momento en el que el motor sea retirado del helicóptero, teniendo prioridad desde el momento en que se registró dicha garantía internacional<sup>2033</sup>.

## H. Cesión y subrogación

689. Aunque la cesión de derechos accesorios y garantías internacionales es abordada de manera extensa en el Convenio y su Protocolo, sin embargo, se va a tratar brevemente ya que está relacionada con la cesión de créditos y ésta no se va a abordar en el presente trabajo<sup>2034</sup>.

Ahora bien se va a explicar lo que el Convenio entiende por “derechos accesorios”, definiéndolos como los derechos a la ejecución por el deudor de una prestación conforme al contrato que esté garantizada por el objeto o relacionada con el mismo<sup>2035</sup>. Por lo tanto, contrariamente a lo que se viene entendiendo en la cesión de créditos, se define como derechos accesorios, los derechos de crédito al cumplimiento de las obligaciones garantizadas<sup>2036</sup>. Sería un derecho accesorio el derecho del acreedor al cobro en un contrato de préstamo, el derecho del vendedor condicional a recibir el precio de venta en un contrato con reserva de dominio o el derecho del arrendador a percibir su renta en un contrato de *leasing*. También sería considerado otras prestaciones no monetarias como la reparación del objeto aeronáutico o la prohibición de no disponer del bien arrendado sin el consentimiento del arrendador, siempre que tales obligaciones deriven de uno de los tres tipos de contratos que dan origen a la garantía internacional<sup>2037</sup>. Sin embargo, podrían surgir dudas sobre cuáles serían los derechos accesorios en el caso de una compraventa a crédito de una aeronave en el que se aplaza el pago sin que éste quede garantizado

---

<sup>2033</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 228-229.

<sup>2034</sup> Arts. 31 a 37 Convenio y art. XV Protocolo. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2035</sup> Art. 1.c Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2036</sup> Para un desarrollo mayor sobre este punto *vid.* T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 124-5.

<sup>2037</sup> No debe ser tratado como derecho accesorio una prestación debida por el deudor pero no garantizada en virtud y en la forma que corresponde a cada uno de los contratos: el contrato constitutivo de garantía, el de reserva de dominio y el de arrendamiento (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 125).

por la constitución de una garantía, ni por una reserva de dominio. Pues bien aunque el Convenio no lo contempla, el Protocolo aeronáutico establece su aplicación a las ventas, sin establecer ninguna condición sobre la forma o las condiciones de pago, luego en principio los derechos que surgan de dicho contrato de compraventa deberán ser considerados derechos accesorios<sup>2038</sup>. Sin embargo, la aplicación de las disposiciones del Convenio sobre las ventas es básicamente a efectos de las reglas de prioridad, porque en el precepto que recoge la aplicación del Convenio a las ventas, no señala que el capítulo IX sobre la cesión y la subrogación se aplique a las mismas<sup>2039</sup>.

Pues bien, la cesión de tales derechos accesorios realizada de conformidad con los requisitos de forma establecidos en virtud del art. 32 del Convenio, transfiere también al cesionario la correspondiente garantía internacional y todos los derechos del cedente, incluso su rango en virtud de Convenio<sup>2040</sup>. De conformidad con esta regla de accesoriedad, si la cesión es parcial, cedente y cesionario deberán acordar cómo ejercer sus respectivos derechos sobre la garantía internacional que va unida a la cesión de créditos, que deberá contar con el consentimiento del deudor. Dicho acuerdo entre cedente y cesionario podrá implicar la modificación en el Registro Internacional donde se registre su cotitularidad, cambiándola a favor del cesionario o que la siga manteniendo el cedente en virtud del contrato originario<sup>2041</sup>. Ahora bien, si no hubiese acuerdo entre las partes en el ejercicio de sus derechos sobre la garantía internacional, quedará regulado por la ley aplicable al contrato (el constitutivo de garantía, el de reserva de dominio o el de arrendamiento), o al acuerdo de subordinación de rango si lo hubiese.

Las normas sobre la posición del deudor en la cesión y el rango de las cesiones concurrentes se recogen tanto en los arts. 31 a 37 del Convenio como en el art. XV del Protocolo aeronáutico. De todo esta extenso articulado, es importante señalar que el art. 34.1 del Convenio establece por lo

---

<sup>2038</sup> Dice textualmente el art. 3 del Convenio: “*Las siguientes disposiciones del Convenio se aplican como si las referencias a un acuerdo que crea o prevé una garantía internacional fueran referencias a un contrato de venta y como si las referencias a una garantía internacional, a una garantía internacional futura, al deudor y al acreedor fueran referencias a una venta a una venta futura, al vendedor y al comprador respectivamente: -Artículos 3 y 4, -artículo 16, párrafo 1, a), -artículo 19, párrafo 4, -artículo 20, párrafo 1 (respecto a la inscripción de un contrato de venta o de una venta futura), -artículo 25, párrafo 2 (respecto a una venta futura), y -artículo 30. Además, las disposiciones generales de: artículo 1, artículo 5, capítulos IV a VII, artículo 29 (salvo el párrafo 3, que se sustituye por los párrafos 1 y 2 del artículo XIV), capítulo X, capítulo XII (salvo el artículo 43), capítulo XIII y capítulo XIV (salvo el artículo 60) se aplicarán a los contratos de venta y a las ventas futuras*”.

<sup>2039</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 111.

<sup>2040</sup> Art. 31.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2041</sup> Esto es especialmente importante, en cuanto a la aplicación del Convenio en lo relativo a las reglas de prelación (T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 127-128).

que respecta a las excepciones y los derechos de compensación que pueda oponer el deudor al cesionario, que éstas deberán determinarse con arreglo a la ley aplicable. Por lo tanto, en el caso de los Estados miembros, dicha ley será la ley del crédito cedido en aplicación del art. 14 del Reglamento Roma I. Por lo tanto, en principio en el caso de los Estados miembros será la ley del crédito cedido, y en el resto de Estados serán sus leyes en la materia, las que establezcan las excepciones y los derechos de compensación. Sin embargo, en virtud del art. 31.4 del Convenio es posible que el deudor pueda renunciar por escrito y en cualquier momento, a todas o a alguna de las excepciones y derechos de compensación contemplados en la ley aplicable correspondiente, siempre que no se trate de excepciones originadas en actos fraudulentos del cesionario.

**690.** En cuanto a la subrogación, el Convenio destina un único artículo a la subrogación, ya sea legal o contractual, en el que se reconoce los derechos accesorios del subrogado y la correspondiente garantía internacional, en virtud de la ley aplicable<sup>2042</sup>. De nuevo el Convenio recurre a la ley aplicable para regular los efectos de la subrogación legal o contractual<sup>2043</sup>. Pues bien, para los Estados miembros de la Unión Europea, en el caso de la subrogación legal, es el art. 15 del Reglamento Roma I el que determina que la ley aplicable será la ley rectora de la obligación del tercero que en su caso se subroga. Y de nuevo para los Estados miembros, en el caso de la subrogación convencional, es el art. 14.1 y 14.2 del Reglamento Roma I el que establece que la ley aplicable será la ley rectora del contrato que liga al subrogante con el subrogado junto con la ley del crédito cedido.

Por lo tanto, como en los casos de cesión, el subrogado recibe el rango que el acreedor subrogante. Dicha prioridad adquirida se puede ejercer sin necesidad de inscripción de la subrogación cuando la garantía internacional estuviese inscrita, frente a los posibles titulares de garantías no inscritas o inscritas con posterioridad y sus ulteriores subrogados<sup>2044</sup>.

Sin embargo, los titulares de un derecho en virtud de una subrogación y de un derecho concurrente pueden modificar el rango de sus respectivos derechos mediante acuerdo por escrito, pero el cesionario de una garantía subordinada no está obligado por el acuerdo de subordinación de esa garantía, salvo que en el momento de la cesión se haya inscrito dicha subordinación en base a

---

<sup>2042</sup> Art. 38.1 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2043</sup> Se reconocen pues los efectos que otorgue la ley aplicable a la subrogación del fiador que realiza el pago y que se subroga en todos los derechos que el acreedor tuviera contra el deudor.

<sup>2044</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 142.

ese acuerdo<sup>2045</sup>. Por lo tanto, cuando los derechos de terceros pueden verse comprometidos por el pacto de subordinación, la inscripción del acuerdo es imprescindible para su oponibilidad.

## I. *Declaraciones a realizar por los Estados*

**691.** Para la financiación de las aeronaves a nivel internacional se ha recurrido desde hace treinta años a los créditos a la exportación con apoyo oficial. De manera que en el año 2007 se negoció en el marco de la OCDE el primer acuerdo sectorial sobre crédito a la exportación de aeronaves civiles, conocido como *ASU (Aircraft Sector Understanding) 2007*<sup>2046</sup>. Pero dichas normas que entraron en vigor el 1 de julio de 2007, posteriormente fueron modificadas por las denominadas *ASU 2011*, que establecían nuevas condiciones para los créditos a la exportación con apoyo oficial para las aeronaves<sup>2047</sup>.

Pues en virtud de estas normas, los Estados que ratifiquen el Protocolo obtendrán una reducción del 10% del ratio de riesgo en la financiación de sus flotas, que es conocido como *CTC discount (Cape Town Convention discount)*. Ahora bien, para la obtención de dicho descuento, es necesario que los Estados contratantes del Convenio hayan realizado las denominadas *qualifying declarations*<sup>2048</sup>. En el documento se señalan las declaraciones que deben hacer obligatoriamente y que son: la correspondiente al art. X del Protocolo en materia de insolvencia, eligiendo la opción A y un periodo de espera no superior a 60 días; la recogida en el art. XIII del Protocolo referente a la autorización para cancelación de matrícula y permiso a la exportación; y la del art. VIII que es la de la elección de ley. Pero además, debe elegir entre una de estas declaraciones: o bien la del art. 54.2 del Convenio estableciendo la no intervención de los tribunales para las medidas en que no se establezca la intervención de los mismos; o la del art. X, respecto de las medidas provisionales, estableciendo que los días que deben transcurrir para la obtención de tales medidas no sean más de

---

<sup>2045</sup> Art. 38.2 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2046</sup> No sólo se desarrollaron acuerdos sectoriales para las aeronaves, sino que se elaboraron acuerdos también para los buques, las centrales nucleares y las energías renovables y recursos hídricos.

<sup>2047</sup> Reglamento (UE) núm. 1233/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, DOUE núm. L 326, 8 diciembre 2011, relativo a la aplicación de determinadas directrices en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial, y por el que se derogan las Decisiones 2001/76/CE y 2001/77/CE del Consejo. Pero de este Reglamento que sigue en vigor, el anexo II ha sido derogado por el Reglamento Delegado (UE) núm. 727/2013 de la Comisión, de 14 de marzo de 2013, DOUE núm. L 207, 2 agosto 2013, por el que se modifica el anexo II del Reglamento (UE) núm. 1233/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de determinadas directrices en materia de créditos a la exportación con apoyo oficial.

<sup>2048</sup> Las declaraciones que deben hacer los Estados cuando se adhieran al Protocolo para obtener el descuento señalado, están disponibles en línea en <http://www.awg.aero/assets/docs/2011-Qualifying%20Declarations.pdf> (consultado el 21 de octubre de 2015).



diez días para las letras a) a c), y no más de 30 días para las medidas d) y e). Y por último también señala las declaraciones que dicho Estado no debe hacer: no debe hacer la del art. 55 del Convenio, aunque si el Estado contratante la hace, evitando la aplicación de los arts. 13 y 43 del Convenio con respecto a las medidas provisionales, pero hace también la prevista en el art. 54.2 del Convenio en cuanto a que no intervengan los tribunales para la adopción de dichas medidas provisionales, ese Estado podrá obtener el descuento señalado; tampoco debe hacer la declaración prevista en el art. XXIV en cuanto a la prevalencia del Convenio de Roma de 1933 relativo al embargo preventivo de aeronaves en las materias que se solapan con el Convenio y su Protocolo; y finalmente no debe hacer la recogida en el art. 54.1 del Convenio, por la cual mientras que el objeto gravado esté en su territorio, no podrá ser dado en arrendamiento en ese mismo territorio.

En lo que se refiere a España, sólo va a realizar la declaración referente al art. XIII del Protocolo y no va a realizar las dos últimas declaraciones señaladas, de los arts. XXIV del Protocolo y 54.1 del Convenio. Sin embargo, como para la adopción de las medidas del art. XIII del Protocolo referente a la autorización para cancelación de matrícula y permiso a la exportación, ha declarado que no intervendrán los tribunales, puede que consiga el 10% de reducción citado, para la financiación de sus flotas, por parte de las Agencias de Crédito a la Exportación (*ECAs*).

## **J. *Registro Internacional***

**692.** El sistema de Ciudad del Cabo se sustenta en un esquema registral propio, de manera que cada uno de los Protocolos cuenta con su propio Registro Internacional. A su vez, cada Registro está gestionado por un Registrador, que opera bajo la supervisión de una Autoridad supervisora<sup>2049</sup>. El Registro Internacional para elementos de equipo aeronáuticos está en funcionamiento desde la entrada en vigor del Protocolo aeronáutico el 1 de marzo del 2006. La Autoridad supervisora que es la OACI, es la encargada de nombrar al Registrador del Registro Internacional de garantías de bienes de equipo aeronáuticos<sup>2050</sup>. Además, la OACI tiene otras competencias, como la aprobación de normas de carácter más técnico, que entraron en vigor el mismo día del Protocolo, y que son el

---

<sup>2049</sup> Art. 17 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2050</sup> El nombramiento de la OACI como Autoridad supervisora se produjo por una Resolución, en la Conferencia diplomática en la que se adoptó el Convenio y su Protocolo aeronáutico, en virtud del art. XVII.1 del Protocolo. Para examinar el texto completo de dicha Resolución (*Resolution n° 2*) vid. R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, pp. 511-512.

Reglamento del Registro Internacional (*Regulations for the International Registry*) y los Procedimientos del Registro Internacional (*International Registry Procedures*)<sup>2051</sup>.

Pues bien, el Registrador en la actualidad es la compañía irlandesa *Aviareto*, que fue seleccionada en 2004 como encargada de dicho Registro Internacional y que sigue desempeñando esta función actualmente<sup>2052</sup>. Dicho Registro es un recurso completamente electrónico, disponible en la dirección <https://www.internationalregistry.aero/ir-web/>, que tiene un carácter centralizado para su consulta universal *on-line*.

**693.** En cuanto a las características fundamentales del Registro Internacional son: a) Es un registro solamente publicístico, es decir, en el que no se realiza ninguna calificación; b) El objeto de inscripción no es el deudor, sino el bien, en definitiva se lleva a cabo la ordenación del registro por sistema de folio real; c) permite al acreedor preservar su rango por prioridad cronológica, siendo oponible frente a terceros; otorga prioridad frente a las garantías que no hayan sido inscritas en el Registro internacional, ni estén cubiertas por una declaración realizada por un Estado contratante en virtud del artículo 39; y se pueden inscribir los pactos de cesión y de subrogación, así como de subordinación de rango de las garantías; d) los efectos de la inscripción se producen desde el momento en que puede ser consultada<sup>2053</sup>.

El Registro Internacional y la creación del concepto de “garantía internacional” forman las dos piezas claves del sistema de Ciudad del Cabo. Sin embargo, para empezar no coincide el carácter internacional del Registro con la naturaleza internacional de la garantía. Esto se debe a que no todas las garantías o derechos que tienen acceso al Registro Internacional son garantías

---

<sup>2051</sup> Vid. art. XXVIII Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2052</sup> La compañía *Aviareto* con sede en Dublín fue inicialmente nombrada para encargarse del funcionamiento del Registro Internacional desde la fecha de entrada en vigor del Protocolo durante un período de cinco años, a partir del cual será la OACI la que prorrogará el nombramiento por períodos de la misma duración o bien nombrará otro Registrador (art. XVII.5 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

<sup>2053</sup> Los criterios de consulta de los bienes aeronáuticos serán el nombre del fabricante, el número de serie del fabricante y su designación de modelo, además de la información necesaria para su identificación (art. XX Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009).

internacionales<sup>2054</sup>. Se pueden inscribir en el mismo, avisos de garantías nacionales y otros derechos o garantías no contractuales que serán tratados como garantías internacionales cuando así lo declare el Estado contratante<sup>2055</sup>. Por lo tanto, el acceso al Registro no transforma el derecho o garantía inscrita en garantía internacional, porque la inscripción no es un requisito para la creación de una garantía internacional, sino que es una condición para que mantenga la prioridad frente a otras garantías concurrentes y en supuestos de insolvencia del deudor<sup>2056</sup>. Además habrá garantías nacionales, es decir, que se constituyan conforme al Derecho nacional, que a través de los correspondientes avisos de garantía nacional, tengan los mismos efectos que las garantías internacionales, así que convivirán ambas. Dicha garantía nacional, tras su inscripción en el Registro como aviso de garantía nacional, conferirá a su titular derechos más fuertes que la garantía nacional.

**694.** Existen pues problemas derivados de las discordancias entre las disposiciones sustantivas estudiadas del sistema de Ciudad del Cabo con respecto a las cuestiones formales asociadas al Registro Internacional. Pero la mayor fuente de discusión deriva del propio sistema organizativo del Convenio, como consecuencia de la posibilidad otorgada por el Convenio, de que cada Estado contratante designe un “punto de acceso nacional”<sup>2057</sup>. Por lo tanto, el Registro internacional que responde a un modelo centralizado e internacional, puede verse distorsionado por los efectos de los “puntos de acceso nacionales”, si las entidades designadas como puntos de acceso nacionales establecen condiciones de acceso, transmisión o legitimación, que provoquen la disparidad nacional<sup>2058</sup>. Al respecto el Convenio establece que no se permitirá ninguna acción que deniegue el acceso al Registro de manera injustificada<sup>2059</sup>.

---

<sup>2054</sup> Al respecto de lo que se considera garantía inscrita, dice el art. 1.º Convenio: “Una garantía internacional, un derecho o una garantía no contractual susceptibles de inscripción o una garantía nacional especificada en un aviso de garantía nacional inscrita con arreglo al Capítulo V”.

<sup>2055</sup> Art. 16 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2056</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 160.

<sup>2057</sup> Art. XIX.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2058</sup> T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012, p. 161.

<sup>2059</sup> Art. 26 Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo

Sin embargo, lo señalado hasta ahora, plantea una serie de cuestiones cuando se pretende inscribir un derecho o garantía en el Registro Internacional, no del todo resueltas por las disposiciones del sistema de Ciudad del Cabo y la regulación del Registro Internacional. En primer lugar, en cuanto al ámbito de aplicación personal del Convenio y su Protocolo aeronáutico, si el deudor está situado en un Estado contratante, la garantía internacional constituida puede acceder vía telemática al Registro Internacional, con independencia de que el Estado de registro sea o no un Estado contratante; sin embargo, se debe tener en cuenta que si el Estado contratante de registro de la célula de aeronave o del helicóptero, establece un punto de acceso nacional, deben respetarse los requisitos para su inscripción en el Registro Internacional a través de dicho punto de acceso nacional<sup>2060</sup>. Por otro lado, si el deudor no está situado en un Estado contratante y no se puede crear la correspondiente garantía internacional, pero el Estado de registro es un Estado contratante con punto de acceso nacional, se acudiría a él para el acceso al Registro internacional del resto de garantías o derechos distintos de la garantía internacional previstos en el Convenio y su Protocolo.

En segundo lugar, la transmisión a través de los puntos de acceso nacionales de las células de aeronaves y de los helicópteros, no es obligatorio para la inscripción con respecto a los motores de aeronaves –ya que en todos los Estados no se les asigna un número de registro o matrícula, como ocurre con las células o los helicópteros–, aunque se puede realizar a través de ellos<sup>2061</sup>. Por lo tanto, habrá Estados que hagan la inscripción de los motores en el Registro Internacional a través de los puntos de acceso nacionales y otros Estados que lo hagan directamente a través del Registro Internacional, de manera opcional.

En tercer lugar, no se puede designar un punto de acceso nacional, para la inscripción de avisos de garantías nacionales o de garantías o derechos no contractuales inscribibles constituidos bajo las leyes de otro Estado<sup>2062</sup>. En definitiva, un Estado contratante sólo puede realizar a través de su punto de acceso nacional, la inscripción de los avisos de garantías nacionales o derechos o garantías

---

aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2060</sup> Art. 12.1 Reglamento Registro Internacional (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 436).

<sup>2061</sup> Art. XIX.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2062</sup> Art. XIX.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

contemplados en el art. 40 del Convenio cuando se han constituido bajo su Derecho nacional; lo cual tiene su lógica.

En cuarto lugar, cada Estado contratante que designe uno o varios puntos de acceso nacionales, deberá establecer si se trata de un punto de acceso directo o autorizante, de lo cual tendrá conocimiento el Registrador<sup>2063</sup>. Así pues, si un Estado contratante designa un punto de acceso autorizante para inscribir una garantía sobre una célula de aeronave o un helicóptero matriculados en dicho Estado contratante, pero la inscripción no respeta el procedimiento establecido, tal registro no será válido y el Registrador advertirá de ello al usuario mediante un mensaje electrónico<sup>2064</sup>. De la misma manera que si un Estado contratante ha establecido que la inscripción de las garantías sobre las células de las aeronaves o los helicópteros se realice obligatoriamente a través de un punto de acceso directo, pero no se efectúa a través del mismo. Sin embargo, en el caso de los motores como no es obligatoria la inscripción de su garantía o derecho a través del punto de acceso nacional designado, se puede optar o bien por realizar dicha inscripción a través del punto de acceso nacional, ya sea autorizante o directo, o bien directamente a través del Registro Internacional.

**695.** La razón fundamental de la decisión de un Estado de designar una entidad en su territorio como punto de acceso nacional es la de mantener el control sobre las condiciones de inscripción de operaciones que se venían registrando en su territorio por su vinculación con el mismo. Sin embargo, de los Estados que se han adherido al Convenio y a su Protocolo, sólo ocho han hecho la declaración del artículo XIX del Protocolo, designando puntos de acceso nacionales, entre ellos China, Emiratos Árabes o Estados Unidos<sup>2065</sup>. Éste último ha designado al Registro de Aeronaves operado por la Administración Federal de Aviación (FAA), como punto de acceso nacional. Pero a diferencia de lo que sucede con el sistema registral español de aeronaves, el Registro de Aeronaves de Estados Unidos, no sólo asigna número de matrícula a las aeronaves de nacionalidad estadounidense, sino que también atribuye ciertos derechos de garantía sobre las aeronaves civiles, los motores y las piezas de repuesto. El problema como ya se ha adelantado es que la FAA además

---

<sup>2063</sup> Art. 12.3 Reglamento Registro Internacional (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 436).

<sup>2064</sup> Art. 12.5 Reglamento Registro Internacional (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 436).

<sup>2065</sup> Así el punto de acceso para México es el Registro Aeronáutico Mexicano, para los Emiratos Árabes es la empresa Ince Al Jallaf & Co (IAJ), para Albania es el Registro de Aeronaves, para China es el Registro de Derechos de Aeronaves, para Brasil es el Registro Aeronáutico Brasileño, para Ucrania es la Administración Estatal de Aviación y para Vietnam es la Administración de Aviación Civil. Pero al respecto, ninguna de las declaraciones establecen claramente si se trata de un punto de acceso autorizante o de acceso directo, aunque es la práctica registral la que resuelve estas cuestiones. De momento, sólo los Emiratos Árabes ha optado por un punto de acceso directo, el resto ha optado por un punto de acceso autorizante.

de los requisitos establecidos para el procedimiento de inscripción en el Registro Internacional, solicita toda la documentación exigible por su normativa interna. Por lo tanto, se está desvirtuando la idea principal de que el Registro Internacional debía ser un registro centralizado, sin que cada Estado estableciese sus propios requisitos para la inscripción.

En este sentido, en el caso de España, el Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento de Registro de matriculación de aeronaves civiles, se establece que será el Registro de Bienes Muebles el punto de acceso nacional de la información necesaria para la realización de la inscripción internacional<sup>2066</sup>. Pero además, el Registro de Bienes Muebles informará inmediatamente al Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles de las comunicaciones realizadas al Registro Internacional. En cuanto a que sea el Registro de Bienes Muebles el punto de acceso español para la inscripción internacional, ya se afirmó que no es lo más adecuado por diversas razones que ya se adelantaron cuando se trató el Registro de Matrícula de Aeronaves, pero que se proceden a explicar. En primer lugar, el Registro de Bienes Muebles establece una serie de requisitos para la inscripción en el mismo de los actos jurídicos que, la garantía internacional tal y como está definida en el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo no tiene por qué cumplir. Pero que como ha sucedido en Estados Unidos, probablemente se le exijan a la garantía internacional, a pesar de que se establece expresamente lo contrario en dicha disposición adicional sexta<sup>2067</sup>.

En segundo lugar, en el Registro de Bienes Muebles la primera inscripción sólo puede ser la del dominio, así que si la aeronave ha obtenido la nacionalidad española mediante un contrato de arrendamiento o de *leasing*, dicho contrato de arrendamiento o de *leasing* no accederá al Registro de Bienes Muebles, aunque sí que suponga un derecho o garantía internacional susceptible de inscripción en el Registro Internacional<sup>2068</sup>. En este sentido, se está pensando en dar una solución a este problema, modificando este aspecto, para que haya concordancia plena entre ambos Registros nacionales.

En tercer lugar, si efectivamente las comunicaciones del Registro de Bienes Muebles al Registro Internacional, también se realizan al de Matrícula, en el caso de los motores adquiridos en régimen de compraventa o de arrendamiento esto no va a ser posible, porque aunque se inscriben en el Registro de Bienes Muebles, no acceden sin embargo al Registro de Matrícula, a diferencia de lo que sucede en otros Estados. En cuanto a los motores la declaración que pretende realizar España

---

<sup>2066</sup> Disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015.

<sup>2067</sup> En cuanto a los requisitos sustantivos y formales de la garantía o derecho internacional inscribible y los del procedimiento ante el Registro internacional se rigen por lo establecido en dicho instrumento internacional (disposición adicional sexta RD 384/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de matriculación de aeronaves civiles, BOE núm. 144, 17 junio 2015).

<sup>2068</sup> Art. 180 Reglamento del Registro Mercantil de 1956, aprobado por el Decreto de 14 de diciembre de 1956, BOE núm. 66, 7 marzo 1957; corrección de errores en BOE núm. 73, 14 marzo 1957.

de conformidad con el art. XIX del Protocolo, es que el Registro de Bienes Muebles será el punto de acceso obligatorio para el registro de garantías internacionales sobre células de aeronaves y helicópteros, dejando también la posibilidad de realizar la inscripción de garantías internacionales sobre los motores<sup>2069</sup>. Por lo tanto, la concordancia entre los tres registros va a ser bastante difícil, cuando ya se había logrado entre el Registro de matrícula de aeronaves y el de Bienes Muebles.

En nuestra opinión y en concordancia con lo que ha hecho Estados Unidos, el punto de acceso autorizante en el caso de España, debería ser el Registro de matrícula, pues es a través de dicho registro que se le otorga matrícula y nacionalidad a las aeronaves (incluidos los helicópteros) de los nacionales de la Unión Europea. A través del mismo, se debería realizar la inscripción en el Registro internacional de las garantías internacionales constituidas sobre las células de aeronaves y de los helicópteros. Mientras que por lo que respecta a los motores también se podrían realizar las inscripciones de las garantías sobre los mismos a través del Registro de matrícula de aeronaves como punto de acceso autorizante o directamente a través del Registro Internacional, porque como ya se ha señalado no es obligatoria la inscripción de las garantías o derechos sobre los motores a través del punto de acceso nacional.

#### **K. *Relación del Convenio y el Protocolo con otros Convenios***

**696.** Se va a explicar la relación del Convenio con otros Convenios que son van a ser estudiados o han sido estudiados en el presente trabajo y que son: la Convención de UNIDROIT sobre Arrendamiento Financiero Internacional de 1988, el Convenio de Ginebra relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave y el Convenio de Roma para la unificación de cierta reglas relativas al embargo preventivo de aeronaves.

a) Relación con la Convención de UNIDROIT sobre Arrendamiento Financiero Internacional de 1988

**697.** El art. 46 del Convenio deja a cada Protocolo que establezca la relación del sistema de Ciudad del Cabo (Convenio-Protocolo) con la Convención de UNIDROIT sobre Arrendamiento Financiero Internacional de 1988, en relación con cada categoría de objetos.

---

<sup>2069</sup> Cuando se adhiera al Protocolo, España realizará la siguiente declaración conforme al artículo XIX(1): “*El Registro de Bienes Muebles será el punto de acceso que autorizará la transmisión al Registro Internacional de la información necesaria para la inscripción con relación a las células de aeronaves o helicópteros matriculados en el Reino de España o en proceso de matriculación, y que podrá autorizar la transmisión de la mencionada información a dicho Registro con relación a los motores de aeronaves*”.

Así pues, el sistema de Ciudad del Cabo reemplazará a la Convención de Ottawa en lo que respecta a los objetos aeronáuticos, lo cual es una situación que es coherente con el art. 17 de la Convención sobre Arrendamiento Financiero Internacional, donde establece que la misma no prevalecerá sobre ningún tratado presente o futuro<sup>2070</sup>.

La Convención sobre Arrendamiento Financiero Internacional prevé una serie de derechos a las partes involucradas en una transacción de arrendamiento financiero internacional, en la que participan el arrendador, el arrendatario y el fabricante o proveedor. El arrendatario puede ejercitar varios derechos contra el fabricante, en lugar de medidas contra el arrendador, en cuyo caso se especifican las medidas disponibles si se produce el incumplimiento. Además, los derechos reales del arrendador están también protegidos en caso de insolvencia del arrendatario. Por lo tanto, en virtud del art. XXV del Protocolo, si se trata de dos Estados contratantes del Convenio de Ciudad del Cabo que además son parte de la Convención de UNIDROIT, el Convenio de Ciudad del Cabo sustituye enteramente a la Convención, no solamente en caso de contradicción entre ambos textos convencionales<sup>2071</sup>.

b) Relación con el Convenio de Ginebra relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave

**698.** El Protocolo establece que el Convenio de Ciudad del Cabo reemplazará al Convenio de Ginebra para todo Estado contratante que es parte del Convenio de Ginebra, en lo que se refiere a las aeronaves, según se definen en el Protocolo y en lo que se refiere a los objetos aeronáuticos<sup>2072</sup>. Pero en cuanto a los derechos o garantías que no están previstos en el Convenio de Ciudad del Cabo, el Convenio de Ginebra sigue siendo de aplicación, como es el caso de las hipotecas sobre las aeronaves que no se contemplan en el Convenio de Ciudad del Cabo, pero sí en el Convenio de Ginebra<sup>2073</sup>.

---

<sup>2070</sup> Art. XXV Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2071</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 349.

<sup>2072</sup> Art. XXIII Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2073</sup> Convenio relativo al reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave, hecho en Ginebra el 19 de junio de 1948 (ICAO Doc 7620).



En cuanto al alcance subjetivo de la declaración por la que se reemplaza el Convenio anterior por el posterior, dicha sustitución sólo operará entre aquellos Estados que sean parte de ambos Tratados<sup>2074</sup>. Sin embargo, en las relaciones entre un Estado contratante del Convenio de Ciudad del Cabo y un Estado que no lo sea, cuando los dos sean parte del Convenio de Ginebra, se seguirá aplicando éste último. Todo ello, sin perjuicio de que si se produce una remisión a la ley de un Estado contratante del Convenio de Ciudad del Cabo, ambos textos se complementarán en la medida en que esa dicha aplicable incorpora en su ordenamiento interno el Convenio de Ciudad del Cabo. Así pues convivirían las normas sobre reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronave del Convenio de Ginebra con la efectividad de las normas del sistema de Ciudad del Cabo.

Por lo que respecta al alcance objetivo, el sistema de Ciudad del Cabo reemplazará al Convenio de Ginebra, en lo relativo a las aeronaves, de acuerdo con el Protocolo, y a los objetos aeronáuticos, independientemente de cómo fuesen definidos en el Convenio de Ginebra.

Dadas las diferencias entre las disposiciones de ambos textos, no parece que vaya a poder aplicarse ninguna norma del Convenio de Ginebra. Sin embargo, el Protocolo insiste en que la sustitución es parcial y que no queda reemplazado por el sistema de Ciudad del Cabo, a diferencia de lo que sucedía con la Convención de Ottawa. En cualquier caso, las disposiciones que siguen siendo de aplicación del Convenio de Ginebra son aquéllas relativas: al reconocimiento de los derechos de la primera titularidad de la aeronave o de la propiedad de la aeronave cuando no procedan de la venta, siempre que tales derechos hayan sido inscritos en un registro público correspondiente a la nacionalidad de la aeronave del Estado contratante en cuestión, pero tales derechos no estén cubiertos por el Convenio de Ciudad del Cabo; la reglas de prioridad entre dos garantías internacionales no registradas (estarían fuera del ámbito de aplicación del Convenio de Ciudad del Cabo); y la extensión de los derechos a las piezas de repuesto, en virtud de la ley aplicable del Estado contratante en el que la aeronave esté registrada – tal y como establece el art. 10 del Convenio de Ginebra-, serán reconocidos tales derechos por los Estados parte del Convenio de Ginebra para aquellos elementos que no constituyan un objeto aeronáutico si tras su instalación en la aeronave continúan existiendo tales derechos en virtud de la ley aplicable –en virtud del art. 29.7.a del Convenio de Ciudad del Cabo-<sup>2075</sup>.

---

<sup>2074</sup> De acuerdo con las reglas aplicables a la sucesión de tratados de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 348).

<sup>2075</sup> Pero los motores de aeronaves, que formarían parte de las piezas de repuesto según el art. X del Convenio de Ginebra, no son considerados elementos, sino objetos aeronáuticos y estarían cubiertos por las normas del Convenio y su Protocolo (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 347).

Por último, el Convenio de Ginebra continúa rigiendo los derechos de aquellos bienes que no son considerados objetos aeronáuticos bajo el Convenio de Ciudad del Cabo, es decir que no sean células de aeronaves, motores de aeronaves, o helicópteros<sup>2076</sup>. Pero esto refleja el poco margen para su aplicación que ha dejado el Convenio de Ciudad del Cabo al Convenio de Ginebra, si ya de por sí no era demasiada, si se tienen en cuenta los pocos países que lo han ratificado.

c) Relación con el Convenio de Roma para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de aeronaves

**699.** El Convenio de Roma limita el derecho a detener una aeronave, en un interés privado, en beneficio del acreedor o del propietario, y establece la liberación de la aeronave, si se cumplen una serie de condiciones<sup>2077</sup>. El efecto del art. XXIV del Protocolo en el que se establece la relación entre ambos Convenios, es que el Convenio de Roma queda totalmente desplazado por el Convenio de Ciudad del Cabo, por lo que respecta a las aeronaves, tal y como se definen en el Protocolo<sup>2078</sup>. Pero el Estado contratante puede elegir que se le sigan aplicando las normas del Convenio de Roma sobre embargo preventivo, si dicho Estado contratante en el momento de su adhesión al Protocolo establece que no se le aplique el art. XXIV<sup>2079</sup>. De manera que si no hace la declaración al respecto, pero hace la declaración contemplada en el art. 39.1.b, los derechos de embargo o detención de la aeronave, no quedarán regulados por el Convenio de Roma<sup>2080</sup>.

Además, el art. XXIV sólo afectará a las relaciones entre Estados contratantes del Convenio de Ciudad del Cabo. Así pues el precepto no afectará a los derechos y obligaciones de un Estado

---

<sup>2076</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 348.

<sup>2077</sup> Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, hecho en Roma, el 29 de mayo de 1933 (Convention pour l'unification de certaines règles relatives à la saisie conservatoire des aéronefs, conclue à Rome le 29 mai 1933). *Vid.* El texto en español en Ley de 21 de mayo de 1934, Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al embargo preventivo de las aeronaves, RCL\1934\1969, publicado en Gaceta, 23 mayo 1934, pág. 1242.

<sup>2078</sup> Art. XXIV.1 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2079</sup> Art. XXIV.2 Protocolo sobre cuestiones específicas de los elementos de equipo aeronáutico, del Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil. Decisión del Consejo núm. 2009/370/CE, de 6 de abril de 2009, relativa a la adhesión de la Comunidad Europea al Convenio relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo sobre cuestiones específicas de elementos de equipo aeronáutico, adoptados conjuntamente en Ciudad del Cabo el 16 de noviembre del 2001, DO núm. L 121, 15 mayo 2009.

<sup>2080</sup> En virtud del art. 39.1.b del Convenio, un Estado contratante podrá declarar en cualquier momento: “*que ninguna de las disposiciones del presente Convenio afectará al derecho de un Estado o de una entidad estatal, de una organización intergubernamental o de otro proveedor de servicios públicos a embargar o detener un objeto en virtud de las leyes de dicho Estado por el pago de las cantidades adeudadas a esa entidad, organización o proveedor en relación directa con esos servicios respecto de ese objeto o de otro objeto*”.

contratante del Convenio de Ciudad del Cabo en sus relaciones con un Estado no contratante y el Convenio de Roma continuará aplicándose cuando ambos Estados sean parte de este Convenio<sup>2081</sup>. Por lo tanto, si se trata de dos Estados contratantes del Convenio de Ciudad del Cabo y además del Convenio de Roma, el Convenio de Ciudad del Cabo sustituye enteramente al Convenio de Roma y no en sólo en caso de discrepancias, al igual que sucede con el Convenio sobre Arrendamiento Financiero Internacional<sup>2082</sup>.

**700.** De todos los Estados que se han adherido al Protocolo aeronáutico, ninguno ha hecho la declaración contemplada en el art. XXIV para que se le aplique el Convenio de Roma sobre embargo preventivo de aeronaves, aunque entre ellos habrá Estados que no sean parte del Convenio de Roma, por lo que es lógico que no la hagan. Por su parte, España tampoco hará dicha declaración, por lo que no será de aplicación en principio el Convenio de Roma sobre embargo preventivo, aunque España como ya se ha dicho, sí que es parte del mismo<sup>2083</sup>. De manera que en esta materia, cuando España se adhiera al Protocolo, le será de aplicación el art. 39.1.b del Convenio de Ciudad del Cabo reemplazando totalmente al Convenio de Roma, ya que España va a realizar la declaración señalada en dicho precepto.

---

<sup>2081</sup> De acuerdo con las reglas aplicables a la sucesión de tratados de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados (R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 349).

<sup>2082</sup> R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008, p. 349.

<sup>2083</sup> Se establece en principio, porque se deben tener en cuenta las reglas aplicables referentes a la sucesión de tratados de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, que se han mencionado.

## CONCLUSIONES

701. Tras el estudio del objeto de los contratos de compraventa y de *leasing* que son las aeronaves, se puede afirmar que como consecuencia de su naturaleza jurídica, definida como cosa compuesta, la aeronave se puede dividir en dos partes fundamentales, la célula o cédula y los motores. La importancia que tienen los motores con respecto a la aeronave, parte del hecho de que son los órganos propulsores, imprescindibles para el transporte de personas y de cosas. La mecanización de las aeronaves, que no consta en la definición realizada de aeronaves en las Leyes de navegación aérea de algunos ordenamientos, se debe a que dentro de la clasificación de las aeronaves se encuentran ciertos tipos de aeronaves sin motor, como son los planeadores y los globos aerostáticos. Por lo tanto, en realidad los contratos que han sido estudiados son los que recaen sobre los aviones –civiles de más de 100 asientos–, si se atiende a la clasificación técnica realizada, que son los que cuentan con motores<sup>2084</sup>. También es cierto, que el grado de mecanización de la aeronave se ha ido incrementando desde que surgieran las Leyes aeronáuticas de los distintos Estados. De manera que en la actualidad existen aeronaves como el A380 fabricado por Airbus, considerado el avión más grande del mundo, en el que los motores son fundamentales para que pueda sobrevolar el espacio aéreo.

Los motores constituyen por tanto, una parte fundamental de la aeronave, de manera que al igual que sucede con la célula es posible su individualización, por lo que también se debe resaltar su carácter registrable. Si bien en el ordenamiento español cuando la aeronave accede por primera vez al Registro de Matrícula de Aeronaves Civiles para la obtención de la correspondiente matrícula, no se inscriben de manera separada los motores; si que es posible la inscripción de manera separada de los derechos sobre los motores en el Registro de Bienes Muebles.

De hecho, existen contratos específicos, que son exclusivos para los motores, que han sido mencionados. Es más, los fabricantes de motores son distintos de los de que fabrican las células de las aeronaves (Airbus y Boeing), como son Rolls Royce, Pratt & Whitney y General Electric.

De hecho, en cuanto a la ley aplicable a los mismos, se debe señalar que la Convención de Viena de 1980 es aplicable a los motores, como piezas de repuesto, aunque la Convención excluye a las aeronaves de su ámbito de aplicación. Sin embargo, en la práctica en los contratos sobre

---

<sup>2084</sup> Ya se señaló en la introducción del presente trabajo, que los contratos de compraventa y *leasing* que serían objeto de estudio, iban a recaer sobre las grandes aeronaves civiles, es decir que atendiendo a la clasificación jurídica se escogía a las aeronaves civiles, y que atendiendo a su clasificación comercial se seleccionaban las aeronaves de más de 100 asientos.

aeronaves entre fabricante y aerolíneas, en los que se incluyen los motores, se excluye expresamente la aplicación de la Convención de Viena a dichos contratos.

**702.** Otro aspecto importante que se extrae del presente trabajo, en relación con la matriculación y la obtención de la nacionalidad de las aeronaves es la proliferación de los Estados en los que se registran las aeronaves bajo las “banderas de conveniencia”. Los arts. 17 y 18 del Convenio de Chicago de 1944 deja patente que la matriculación de la aeronave en el registro de un Estado, le otorga a la aeronave la nacionalidad de dicho Estado y que dicha matrícula debe ser única.

Sin embargo, cada Estado a través de sus propias leyes establece los criterios para la matriculación de las aeronaves, de manera que obtienen la nacionalidad de ese Estado. Pues bien, lo habitual es que para que la aeronave se matricule en el registro de un Estado es que dichas aeronaves pertenezcan –en propiedad o que estén arrendadas o que estén vinculadas a través de un contrato que contemple la legislación de ese Estado- a personas físicas o jurídicas domiciliadas en dicho Estado –o en el caso de los Estados miembros, que estén domiciliadas en un Estado de la Unión Europea-. Si bien en las leyes de algunos ordenamientos se contemplan otros factores de conexión con el Estado de matrícula como es el de la nacionalidad de los propietarios, arrendatarios o quien usa la aeronave por un título jurídico válido en dicho ordenamiento, en dicho Estado –o en el caso de los Estados miembros, que pertenezca a nacionales de la Unión Europea-.

Pues bien, estos factores de conexión que la mayoría de los Estados contemplan para la matriculación de las aeronaves en su territorio, no se contemplan en otros ordenamientos. En dichos Estados, siendo el caso de Aruba o las Bermudas, se permite matricular a la aeronave sin exigir ninguna conexión con dicho Estado, de manera que operan aerolíneas bajo lo que se conoce como “banderas de conveniencia”. El problema que se plantea es aunque no son muchos Estados los que constituyen “registros abiertos”, se está poniendo en peligro la seguridad.

Por lo que si no se controla la proliferación de los Estados en los que se matriculan las aeronaves bajo “banderas de conveniencia”, será cuestión de tiempo que surgan flotas de países del tercer mundo, en los que no se cumplan con los estándares de seguridad y que registren dichas aeronaves en las Bermudas o Aruba. Si las autoridades de dichos Estados de registro fuesen capaces de enviar expertos para que se cumpla la transferencia de funciones y obligaciones de manera efectiva, contempladas en el art. 83 bis del Convenio de Chicago de 1944, la seguridad no se vería mermada. De manera, que en caso de que la seguridad aérea no se garantice, los Estados van a terminar prohibiendo a las aerolíneas que operen en el Estado en cuestión, registrar sus aeronaves en un Estado extranjero.

**703.** En cuanto a los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves civiles se debe resaltar que existen diferencias entre que se trate de la compraventa aeronaves nuevas o se trate de la compraventa de aeronaves usadas.

Si se trata de un contrato de compraventa internacional de aeronaves nuevas, es decir entre el fabricante Airbus o Boeing y una aerolínea o una sociedad de *leasing* que adquiere la aeronave para alquilarla posteriormente, las partes suelen pactar en el contrato la sumisión a los tribunales de un Estado o a arbitraje institucional de la CCI. Esto se debe a que detrás de una operación comercial de este tipo existen años de negociación pactando las cláusulas del contrato, en los que las partes prefieren pactar por escrito el tribunal ante el que va a tener que litigar. En cuanto a la redacción de dichos contratos, mencionar que mientras que Boeing utiliza en sus contratos sus propias Condiciones Generales de la Contratación, Airbus realiza la redacción de sus contratos cláusula por cláusula. En definitiva, se podría decir que se trata de contratos de adhesión.

Pues bien, por lo que respecta a los contratos en los que Airbus es el fabricante, suelen acudir al arbitraje internacional de la CCI. Si bien, en otros contratos en que a Airbus le interesa vender las aeronaves a una aerolínea, como American Airlines, que es uno de los casos estudiados se ha podido comprobar, en los que se ha pactado la sumisión a los tribunales de Nueva York. Pues bien, dicha sumisión no tiene carácter exclusivo, por lo que en caso de litigio American Airlines podría demandar a Airbus ante los tribunales franceses, en virtud del art. 4 del Reglamento 1215/2012, ya que el domicilio del demandado está en un Estado miembro. En este caso planteado, serían competentes tanto los tribunales de Nueva York, como los franceses. Pues bien, cómo se resuelven los casos de litispendencia en la normativa europea y en la de Estados Unidos no coinciden, de manera que pueden estar conociendo de un mismo asunto tanto los tribunales franceses como los de Nueva York.

En cuanto a los contratos de compraventa internacional de aeronaves civiles en los que Boeing es el fabricante, como se suelen incluir la Condiciones Generales de la Contratación de Boeing, dentro de las mismas se inserta la cláusula de sumisión a los tribunales de Washington, que es donde Boeing tiene una de sus mayores fábricas. Dicha cláusula de sumisión se suele pactar el carácter no exclusivo de la misma.

En cuanto a la ley aplicable, tanto Boeing como Airbus suelen pactar en los contratos de compraventa internacional de grandes aeronaves la ley que va a regular su contrato. Así pues, Airbus en sus contratos de compraventa de grandes aeronaves civiles, elige entre tres posibles leyes dependiendo de la aerolínea cliente, o bien la francesa, la inglesa o la de Nueva York, señaladas éstas por orden de preferencia. Sin embargo, Boeing en sus contratos las leyes del Estado de

Washington, bajo el cual se ha realizado el contrato, de manera que cuando elige la ley aplicable está eligiendo los tribunales competentes, que son los de Washington, como se ha señalado antes.

Si bien se analiza el Reglamento Roma I para determinar la ley aplicable en caso de que el conozca del litigio se trate de un tribunal de un Estado miembro, donde el primer punto de conexión es la elección de una ley válida, en virtud del art. 3. En este sentido sería válida tanto la elección de ley de cualquier Estado, por lo que sería posible que un tribunal francés aplique la ley de Nueva York al caso. En cuanto a la ley aplicable, también, se estudian el resto de opciones, en el supuesto de que no hubiese elección de ley.

Por último, si se declara competente un tribunal estadounidense, por ejemplo los tribunales de Nueva York, la ley que regulará el contrato será la ley de Nueva York.

**704.** En cuanto a los contratos internacionales que involucran a aeronaves usadas, estos contratos suelen realizarse entre las aerolíneas, de manera que existen más posibilidades en la negociación entre las partes. Sin embargo, también pueden recurrir a la sumisión a favor de los tribunales de un Estado.

Por lo que se refiere a la competencia judicial internacional, si el tribunal ante el que se plantea el litigio pertenece a un Estado miembro, aplicará el Reglamento 1215/2012, que deberá señalar, si el pacto de sumisión a un tribunal de un Estado miembro cumple con los requisitos señalados en el art. 25 del Reglamento 1215/2012. Si no existiese pacto de sumisión, habría que comprobar si existe un tribunal competente en virtud del foro del domicilio del demandado, contemplado en el art. 4 del Reglamento 1215/2012 o acudir al foro alternativo del lugar de entrega de las aeronaves contemplado en el art. 7.1 del Reglamento 1215/2012, siempre que haga competentes a los tribunales de un Estado miembro distinto al del domicilio del demandado.

Si quien conoce del litigio es un tribunal de Estados Unidos, puede recurrir a los foros que contemplan las leyes estatales y que son en general, el foro del domicilio del demandado y del “*doing business*”. Si bien en los distintos Estados Unidos, recurren al *forum non conveniens* cuando el supuesto no está vinculado con dicho Estado. Si bien en sus leyes se permiten las *anti-suit injunctions*, las cuales no están permitidas en el Reglamento 1215/2012.

En cuanto a la ley aplicable, si conoce un tribunal de un Estado miembro, aplicará el Reglamento Roma I, de manera que si no han elegido la ley aplicable al contrato, será la ley de la administración central de la aerolínea vendedora, en virtud del art. 4.1.a) del Reglamento Roma I.

**705.** Por lo que respecta al *leasing* internacional de grandes aeronaves civiles, como forma de financiación, se puede comprobar la complejidad de este tipo de operaciones cuando se realizan sobre las aeronaves.

Por lo que respecta a los tres tipos de operaciones que se estudian que son los contratos de arrendamiento financiero, los grupos de contratos y los contratos de arrendamiento operativo, cada uno de ellos tiene implicaciones diferentes en materia de competencia judicial internacional y ley aplicable. Para su análisis se han utilizado los mismos instrumentos señalados para la compraventa de aeronaves.

En cuanto a los contratos de arrendamiento financiero sobre grandes aeronaves civiles, que se realizan con posterioridad al contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles, se puede afirmar que la cláusula de sumisión inserta en el contrato de compraventa no afecta a la que esté incluida en el contrato de arrendamiento financiero. En principio cada cláusula de sumisión sólo afecta a las partes que intervienen en cada una de las relaciones contractuales, y no frente a terceros, salvo excepciones como la cesión o subrogación. Así pues, como se trata de un contrato de arrendamiento financiero, se produce una subrogación del arrendatario en la posición de la sociedad de *leasing* en sus relaciones con el fabricante, cuando el arrendatario ejercita una acción directa contra el fabricante. En cuyo caso, es la cláusula de sumisión inserta en el contrato de compraventa de aeronaves entre el fabricante y la sociedad de *leasing* la que vincula a ambas partes y al arrendatario cuando se subroga en la posición de la sociedad de *leasing* para ejercitar una reclamación contra el fabricante. Pero para que el acuerdo de sumisión inserto en el contrato de compraventa de aeronaves vinculado al contrato de arrendamiento financiero, se pueda extender a la tercera parte que entra en la relación contractual, el arrendatario, sucediendo tanto en derechos y obligaciones a la anterior parte contratante, es necesario que la cesión sea válida de acuerdo con la ley aplicable al contrato de compraventa de grandes aeronaves civiles.

Con respecto a la ley aplicable, si conoce del litigio un tribunal de un Estado miembro, aplicará el Reglamento Roma I para determinar la ley aplicable, que en defecto de pacto de elección de ley, acudirá a la ley de la administración central de la sociedad de *leasing*, en virtud del art. 4.1.b) del Reglamento Roma I, que si fuera por ejemplo GECAS, será la ley del Estado de su administración central.

**706.** En cuanto a los grupos de contratos asociados a una operación de *leasing*, se trata de megacontratos o *ensemble conventionnel complexe*. Pues bien se analiza un acuerdo real firmado entre Airbus y American Airlines en torno a una operación de *leasing* formada por los siguientes



contratos: el acuerdo marco de compraventa, el contrato de *leasing*, el contrato constitutivo de *trust*, el de participación (*Participation Agreement*), y un contrato de garantía.

Pues bien, cada uno de estos contratos contiene una cláusula de sumisión a favor de unos tribunales que pueden atribuir competencia a tribunales distintos para cada uno de los contratos, como se ha podido comprobar. Si bien en principio, cada una de ellas afecta al contrato en el que está inserta, porque en este sentido la cláusula de sumisión inserta en un contrato sólo afecta a las partes en esa relación contractual. En cualquier caso los tribunales elegidos en los contratos mencionados atribuyen la competencia a Estados de Estados Unidos, pero el carácter no es exclusivo. Así que como se ha señalado antes, los tribunales de un Estado miembro de la Unión Europea podrían declararse competentes por alguno de los foros del Reglamento 1215/2012: si no hubiera domicilio de las partes por la sumisión tácita ne vitud del art. 26 de dicho instrumento. Pero como una de las partes está domiciliada en Toulouse, entonces podrían ser competentes por el foro de domicilio del demandado los tribunales franceses, pero no por el foro especial del lugar de entrega de las aeronaves que suele realizarse en las oficinas del fabricante que también están en Toulouse; así que serían competentes los franceses por el foro del domicilio del demandado y no los de Toulouse por el foro especial.

En este grupo de contratos, la ley aplicable se establece en cada uno de estos contratos, para que coincida con el tribunal competente, ya que se eligen leyes de Estados Unidos. Ahora bien si conociese un tribunal de la Unión Europea, de acuerdo con el Reglamento Roma I éste determinará la validez de la elección de ley, y si no fueran las elegidas leyes válidas, habría que acudir al siguiente punto de conexión del Reglamento Roma I que recoge los ocho contratos y determinar en qué tipo de contrato encajaría cada uno de ellos, para conocer la ley aplicable. Se debe mencionar que el Reglamento Roma I no regula el contrato constitutivo de *trust*, siendo esta una figura de origen anglosajón.

Al tratarse de grupos de contratos y si no se hubiese elegido la ley aplicable a cada uno de estos contratos, el Reglamento Roma I contempla la cláusula de excepción del art. 4.3 del Reglamento Roma I, de manera que la ley aplicable al contrato principal, sería aplicable al resto de contratos. En el grupo de contratos mencionados habría que determinar el contrato principal, de manera que si es el acuerdo marco de compraventa, la ley de la administración central del vendedor, Airbus, es decir la ley francesa sería aplicable al grupo de contratos; pero siempre que no hubiese pacto de elección de ley. Aunque en la práctica como se explica en el trabajo, es bastante difícil por no decir imposible que se aplique esta cláusula de escape, por todas las condiciones que tienen que cumplirse para su aplicación.

**707.** En cuanto a los contratos de arrendamiento operativo, ya se traten de un *dry lease* o de un *wet lease* son los menos complejos de los contratos analizados, porque se trataría de un contrato de prestación de servicios o bien entre la sociedad de *leasing* y la aerolínea o entre dos aerolíneas. En el primer caso, la aerolínea sería la parte débil en el contrato, como sucede con los contratos de compraventa de aeronaves nuevas en el que una de las partes es el fabricante.

De la misma manera se analizan los foros ya mencionados de competencia judicial internacional de acuerdo con el Reglamento 1215/2012, en caso de un litigio derivado de dichos contratos. Endichos contratos pudiera ser más habitual que no existan pactos de elección de tribunal. Pero si una de las partes en el contrato es la sociedad de *leasing*, ésta fijara el tribunal competente que le interese. Mientras que si es un contrato entre aerolíneas, estarían más igualadas y sería más habitual que el pacto de elección de tribunal convenga a las dos aerolíneas, al no existir una parte fuerte y otra débil en el contrato.

En cuanto a la ley aplicable, si el que conoce es un tribunal de un Estado miembro, éste aplicaría de nuevo el Reglamento Roma I, de manera que en caso de existir un pacto de elección de ley, la ley aplicable sería la de la administración central del prestador del servicio, o bien la sociedad de *leasing* o de la aerolínea arrendadora.

**708.** Por último, el Convenio de Ciudad del Cabo de 2001 relativo a garantías internacionales sobre elementos de equipo móvil y su Protocolo aeronáutico, después de realizar un análisis detallado que haría interminable las conclusiones, se va a explicar brevemente cómo incide en la normas de competencia judicial internacional europeas. En cuanto a las normas sobre competencia judicial internacional, la Unión Europea cuando se adhirió al mismo en el año 2009, no realizó ninguna declaración con respecto a la aplicación de las normas de competencia judicial internacional previstas en el conocido como “sistema de Ciudad del Cabo”, pero sí las hizo respecto a la competencia judicial internacional en cuanto a las medidas cautelares. El hecho de no hacerlas fue porque el Convenio y su Protocolo contemplan sólo la sumisión expresa como el Reglamento 1215/2012 y en caso de que no exista, ante el silencio del Convenio, se debe acudir a las normas de conflicto de Estado del foro. Así que en el caso de que el que conozca del asunto sean los tribunales de un Estado miembro, éste aplicará el Reglamento 1215/2012.

El Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico sólo contemplan un punto de conexión reservado a la autonomía de la voluntad. Sin embargo, la Unión Europea ha hecho una declaración estableciendo que no aplicarán estas normas, sino que se aplicará el Reglamento Roma I para determinar la ley aplicable al contrato de los previstos en el Convenio y su Protocolo que constituyen una garantía internacional. Así como también ha hecho la declaración en la que no

adoptará las medidas cautelares previstas en el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico.

Por último, se puede afirmar que como se trata de una norma material especial, si el tribunal que conoce de un litigio que se encuentra dentro del ámbito de aplicación material del Convenio y su Protocolo, no es un Estado contratante no aplicará el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico. Pero en caso de que los tribunales al determinar la ley aplicable, resulte de aplicación la ley de un Estado parte en el Convenio y su Protocolo aeronáutico, sus normas deberá aplicarse.

También señalar que el Convenio de Ciudad del Cabo y su Protocolo aeronáutico reemplazan al Convenio de Roma de 1933 sobre embargo preventivo de aeronaves y a la Convención de UNIDROIT de 1988 sobre arrendamiento financiero, para los Estados que son parte en ambos Convenios. Sin embargo, respecto del Convenio de Ginebra sobre reconocimiento internacional de derechos sobre la aeronaves, no lo reemplaza, pero en la práctica sólo va a ser de aplicación a las hipotecas sobre aeronaves.

## CONCLUSIONS

**709.** Après avoir étudié l'objet de contrats de vente et de location d'avions, nous pouvons dire qu'en raison de sa nature juridique, défini comme chose composite, l'aéronef peut être divisé en deux parties principales, la cellule et les moteurs. L'importance du moteur par rapport à l'avion, du fait qu'ils sont les propulseurs, qui sont essentiels pour le transport des personnes et des marchandises. La mécanisation de l'avion, qui ne figure pas dans la définition faite des avions dans la loi sur la navigation aérienne sur certaines juridictions, Il est dû au fait que dans la classification des aéronefs il y a certains types d'aéronefs sans moteur, comme les planeurs et les ballons. Par conséquent, en réalité, les contrats qui ont été étudiés sont perçus sur les aéronefs -civile de plus de 100 places-, si l'on regarde au classement technique fait, qui sont ceux qui ont des moteurs. Il est également vrai que le degré de mécanisation des avions a augmenté de lois découlant aéronautiques des Etats individuels. Donc, il y a des avions comme l'A380 fabriqué par Airbus considéré actuellement comme le plus grand avion du monde, desquels les moteurs sont cruciaux pour pouvoir survoler l'espace aérien.

Les moteurs sont donc un élément essentiel de l'avion, alors qui est possible l'individualisation comme dans le cas de la cellule, de sorte que il devrait également être souligné son caractère enregistrable. Bien que selon la loi espagnole lorsque la premier fois que l'avion accès au registre des aéronefs civils pour obtenir l'enregistrement correspondant, ne vous inscrivez pas séparément les moteurs; oui, il est possible d'enregistrer séparément les droits sur les moteurs dans l'enregistrement de la propriété.

En fait, il existe des contrats spécifiques, qui sont exclusifs pour les moteurs, qui ont été mentionnés. En outre, les fabricants de moteurs sont différents des cellules qui fabriquent des avions (Airbus et Boeing), tels que Rolls Royce, Pratt & Whitney et General Electric. En fait, comme la loi qui leur est applicable, il convient de noter que la Convention de Vienne de 1980 est applicable aux moteurs que des pièces de rechange, bien que la Convention exclut de son champ d'application les avions. Cependant, dans la pratique, les contrats conclus entre les fabricants et les compagnies aériennes, qui comprennent les moteurs aéronautiques, l'application de la Convention de Vienne à ces contrats sont expressément exclus.

**710.** Un autre aspect important de cette étude est extrait dans le cadre de l'inscription et l'obtention de la nationalité de l'aéronef est la prolifération d'états dans lequel l'aéronef est immatriculé sous "pavillon de complaisance". Les arts. 17 et 18 de la Convention de Chicago de

1944 indique clairement que l'immatriculation de l'aéronef sur le registre d'un État, donne la nationalité de cet État à l'aéronef et que cet enregistrement doit être unique. Toutefois, chaque Etat à travers ses lois établit des critères pour l'immatriculation des aéronefs, de sorte que la nationalité a été obtenue de cet État. Eh bien, il est habituel que tel aéronef qui est inscrit dans le registre d'un État appartenant -qui sont possédés ou loués ou qui sont liés par un contrat qui inclut le droit de cet État- à personnes physiques ou morales domiciliées dans cet État - ou dans le cas des États membres qui sont domiciliés dans un État de l'Union européenne-. Alors que d'autres facteurs sont envisagés en relation avec l'État d'immatriculation tels que la nationalité des propriétaires ou des locataires qui utilisent l'avion pour un titre juridique valable dans cet ordre, dans cet État, ou dans les lois de certains territoires pour les États membres appartenant à des ressortissants de l'Union européenne.

Eh bien, ces facteurs de rattachement que la plupart des États prévoient l'immatriculation des aéronefs sur son territoire ne sont pas couverts par d'autres lois. Dans ces États, étant le cas d'Aruba ou aux Bermudes, vous êtes autorisé à inscrire l'avion sans exiger aucun lien avec cet État, de sorte que les compagnies aériennes opèrent sous ce qui est connu comme «pavillons de complaisance». Le problème qui se pose c'est que même si pas beaucoup des États sont dans des "registres ouverts", la sécurité est compromise.

Donc, si la propagation des États où les avions s'inscrivent sous "pavillon de complaisance" est pas contrôlée, ce sera une question de temps découlant des flottes de pays du tiers monde, qui ne répondent pas aux normes de sécurité pour enregistrer ces aéronefs dans les Bermudes ou d'Aruba. Si les autorités des États de l'enregistrement ont été en mesure d'envoyer des experts pour le transfert des fonctions et responsabilités de manière efficace, visée à l'art. 83 bis de la Convention de Chicago de 1944, la sécurité ne serait pas affectée. Donc, si la sécurité aérienne ne soit pas garantie, les États interdisent des compagnies aériennes d'enregistrer leur aéronef dans un État étranger.

**711.** Quant à la vente internationale de grands aéronefs civils convient de noter qu'il existe des différences entre la question de l'achat de nouveaux aéronefs concernés ou la vente d'avions d'occasion.

Si elle vient à un contrat de vente internationale de nouveaux avions, à savoir entre le constructeur Airbus ou Boeing et une compagnie aérienne ou de leasing acquiert l'avion à la location plus tard, les parties conviennent souvent dans le contrat soumission aux tribunaux d'un État ou d'un arbitrage institutionnel de la CCI. Ceci est parce que, il prend des années à négocier les termes du contrat de une transaction commerciale de ce type, lorsque les parties préfèrent en

conviennent par écrit le tribunal devant lequel aura à plaider. Quant à la rédaction de ces contrats, tout en notant que Boeing utilise dans ses contrats de ses propres conditions générales du contrat, Airbus fait rédaction de leurs contrats, article par article. En bref, on pourrait dire que ce sont des contrats d'adhésion.

Eh bien, à l'égard de contrats dans lesquels Airbus est le fabricant, ils se tournent souvent à l'arbitrage international de la CCI. Alors que d'autres contrats qui Airbus est intéressé par la vente de l'avion à une compagnie aérienne comme American Airlines, l'une des études de cas a été montré, dont il a été convenu soumission aux tribunaux de New York. Eh bien, cet argument est non exclusif, donc en cas de litige American Airlines pourrait poursuivre Airbus devant les juridictions françaises, en vertu de l'art. 4 du règlement 1215/2012, depuis le domicile du défendeur est dans un État membre. Dans le cas présent, les tribunaux ont compétence à la fois de New York, que les Français. Eh bien, comment les cas sont résolus litispendance dans la législation européenne et aux États-Unis ne correspondent pas, de sorte qu'ils peuvent être voir la même chose à la fois les tribunaux français comme New York.

Quant à la vente internationale d'aéronefs sur lesquels Boeing est le fabricant, que comprennent généralement Conditions Générales du Contrat pour Boeing, en leur sein la clause de soumission est inséré devant les tribunaux de Washington, qui est où Boeing a son siège social. Cette clause de soumission est généralement pas d'accord avec le caractère exclusif de la même.

Quant à la loi applicable, à la fois Boeing et Airbus conviennent généralement sur les contrats de vente internationale de grands avions de la loi qui régira leur contrat. Donc Airbus dans ses contrats à aéronefs civils gros porteurs, choisir entre trois lois possibles en fonction de la compagnie aérienne cliente soit la français, l'anglais ou à New York, ont noté ces derniers dans l'ordre de préférence. Toutefois, les contrats de Boeing dans les lois de l'État de Washington, en vertu de laquelle le contrat a été fait, de sorte que lorsque vous choisissez la loi applicable est de choisir les tribunaux compétents, qui sont à Washington, comme indiqué précédemment.

Alors que le règlement Rome I est analysé pour déterminer la loi applicable en cas de litige sait que la question de la juridiction d'un État membre, où le premier point de connexion est le choix d'une loi valide, en vertu de l'art. 3. À cet égard serait valable à la fois le choix de la loi d'un Etat, il serait possible qu'un tribunal français a appliqué le droit de New York à l'affaire. Quant à la loi applicable, aussi, d'autres options sont à l'étude, en supposant qu'il n'y avait pas de choix de la loi. Enfin, si un tribunal américain accepte la juridiction, comme les tribunaux de New York, la loi régissant le contrat est la loi de New York.

**712.** En ce qui concerne les contrats internationaux impliquant des aéronefs utilisés, ces contrats sont passés entre les compagnies aériennes, afin qu'il n'y ait plus de possibilités dans la négociation entre les parties. Toutefois, ils peuvent également recourir à la soumission en faveur des juridictions d'un État.

En ce qui concerne la compétence internationale si le tribunal devant lequel le litige appartient à un État membre applique le règlement 1215/2012, il convient de noter, si le pacte de soumission à une juridiction d'un État membre répond aux exigences énoncées dans l'art. 25 du règlement 1215/2012. S'il n'y a pas pacte de soumission, vous devriez vérifier pour un tribunal compétent en vertu du domicile du défendeur, visé à l'art. 4 du règlement 1215/2012 ou aller sur le forum alternatif du lieu de livraison de l'avion visé à l'art. 7.1 du règlement 1215/2012, chaque fois qu'il fasse un tribunal compétent dans un autre domicile de l'État membre défendeur.

Si saisi de l'affaire, qui est un tribunal américain, il peut faire appel à des forums qui comprennent les lois de l'État et sont généralement basés sur le domicile du défendeur et de «faire des affaires». Bien que divers ressort US au forum non conveniens lorsque le cours est pas lié à cet État. Alors que leurs lois anti-suit injonctions autorisés, la qui ne sont pas autorisés en vertu du règlement 1215/2012.

Quant à la loi applicable, si vous connaissez une juridiction d'un État membre applique le règlement Rome I, donc si vous ne l'avez pas choisi la loi applicable au contrat, est la loi de l'administration centrale de la compagnie aérienne de vente sous art. 4.1.a) du règlement Rome I.

**713.** En ce qui concerne le crédit-bail international des aéronefs civils gros porteurs comme un moyen de financement, vous pouvez vérifier la complexité de ce type d'opération lorsqu'elle est effectuée sur les avions.

En ce qui concerne les trois types d'opérations qui sont étudiées des contrats de location financement, des groupes de contrats et des baux d'exploitation, chacun a différentes implications dans la juridiction internationale et la loi applicable. Pour l'analyse, nous avons utilisé les mêmes instruments désignés pour l'achat d'avions.

Comme pour les contrats de crédit-bail sur les aéronefs civils gros porteurs, qui sont faites après que le contrat de vente d'aéronefs civils gros porteurs, on peut affirmer que la clause de soumission insérée dans le contrat de vente n'a pas d'incidence qui est inclus dans le contrat de location. En principe, chaque clause de soumission ne concerne que les parties impliquées dans chacune des relations contractuelles, et non contre des tiers, avec des exceptions telles que la cession ou de la subrogation. Donc, il vient comme un contrat de location financement, la subrogation de locataire se produit dans la position de la société de leasing dans ses relations avec le

fabricant lorsque le preneur exerce une action directe contre le fabricant. Dans ce cas, il est la clause de soumission insérée dans le contrat de vente d'avions entre le fabricant et la société de leasing qui engage les deux parties et le locataire quand il est subrogé à la position de la société de leasing d'exercer une réclamation contre fabricant. Mais pour l'accord de soumission insérée dans le contrat de vente lié au contrat de location d'avions, peut être étendue à un tiers entre dans la relation contractuelle, le locataire, succédant à la fois des droits et des obligations à la partie contractante précédente il est nécessaire que la cession est valide conformément à la loi applicable au contrat de vente d'aéronefs civils.

En ce qui concerne la loi applicable si un tribunal saisi d'un État membre, appliquer le règlement Rome I pour déterminer la loi applicable en l'absence d'accord sur le choix de la loi, la loi va à l'administration centrale de l'entreprise bail, en vertu de l'art. 4.1.b) du règlement Rome I, que si GECAS par exemple, est la loi de l'État de son siège social.

**714.** En ce qui concerne les contrats groupent associés autour d'une opération de crédit-bail, il est méga-contrat ou ensemble conventionnel complexe. Eh bien un véritable accord entre Airbus et American Airlines d'une opération de crédit-bail comprend les contrats suivants: l'accord-cadre de la vente, la location, la convention de fiducie établissant la participation (Participation Agreement) et un accord de garantie.

Eh bien, chacun de ces contrats contiennent une clause de soumission à un tribunal qui peut conférer la compétence à des juridictions différentes pour chacun des contrats, comme l'a montré. Si, en principe, chacun affecte le contrat dans lequel il est inséré, car à cet égard la clause de soumission insérée dans un contrat ne concerne que les parties à la relation contractuelle. En tout cas, les tribunaux choisis ces contrats confèrent la compétence pour les États américains, mais le caractère n'est pas exclusif. Donc, comme indiqué précédemment, les tribunaux d'un État membre de l'Union européenne pourraient avoir juridiction pour toutes les instances de règlement 1215/2012: si aucune n'adresse des parties par la soumission tacite en vertu de l'art. 26 de la Convention. Mais comme l'une des parties est domiciliée à Toulouse, alors ils pourraient être pertinents pour le forum domicile du défendeur les tribunaux français, mais pas par le forum spécial du lieu de livraison de l'avion qui a généralement lieu dans les bureaux du fabricant sont également à Toulouse; de sorte que le français serait compétent en la résidence de l'accusé et non pas ceux de Toulouse par le forum spécial.

Dans ce groupe de contrats, la loi applicable est établie dans chacun de ces contrats, pour correspondre à la juridiction compétente, depuis les lois américaines sont choisis. Mais si il savait un tribunal de l'Union européenne, selon le règlement Rome I cela permettra de déterminer la



validité de la loi électorale, et si elles ont été choisies lois en vigueur, devrait se rendre au point de raccordement au règlement Rome I suivante recueille huit contrats et de déterminer quel type de contrat pour répondre à chaque loi applicable. Il convient de mentionner que le règlement Rome I ne réglemente pas de contrat fixant la confiance, ce qui est un chiffre anglo-saxon. Comme ce groupe de contrat et n'a pas choisi la loi applicable à chacun de ces contrats, le règlement Rome I prévoit la dérogation de l'art. 4.3 du règlement Rome I, de sorte que la loi applicable au contrat principal, serait applicable à d'autres contrats. Dans le groupe des contrats mentionnés nous devrions déterminer le contrat principal, de sorte que si le cadre du contrat de vente, la loi de l'administration centrale du vendeur, Airbus, à savoir la loi française serait applicable aux contrats de groupe; et à condition qu'il n'y avait pas de choix de convention de droit. Bien que dans la pratique, comme expliqué au travail, il est très difficile, voire impossible pour cette clause de sauvegarde est appliquée, toutes les conditions qui doivent être remplies pour votre application.

**715.** Comme pour les baux d'exploitation, sont traités comme un bail sec ou un bail humide sont le moins complexe de contrats analysés, parce que ce serait un contrat pour la fourniture de services ou entre la société de leasing et la compagnie aérienne ou deux compagnies aériennes. Dans le premier cas, la compagnie aérienne serait la partie faible du contrat, comme avec des contrats pour la vente d'avions neufs dans laquelle une partie est le fabricant. De même, les forums de compétence internationale conformément au règlement 1215/2012 analyses susmentionnées, en cas de litige découlant de ces contrats sera la plus commune que pas de pacte de soumission. Mais si l'une des parties au contrat est la société de leasing doit permettre à la juridiction compétente d'intérêt. Tandis que si elle est un contrat entre les compagnies aériennes serait plus égale et plus commun pour le choix d'un accord judiciaire convienne aux deux compagnies aériennes.

Quant à la loi applicable, si elle est une juridiction d'un État membre, le règlement Rome I, et ayant le choix de pacte de droit, conduirait à la loi de l'administration centrale du service, ou société de leasing ou de la compagnie aérienne du bailleur.

**716.** Enfin, la Convention de 2001 relative aux garanties internationales portant sur des matériels d'équipement mobiles et de son protocole aéronautique, après avoir procédé à une analyse détaillée que les conclusions seraient sans fin, expliquera brièvement comment cela affecte les règles juridiction internationale européenne.

Quant aux règles de compétence internationale, l'Union européenne quand il a rejoint le même en 2009, n'a fait aucune déclaration concernant l'application des règles de compétence internationale

dans le cadre du soi-disant “système de Cape Town”, mais il a fait en ce qui concerne la compétence internationale pour les mesures de précaution. Le défaut de faire est que la Convention et son Protocole de soumission expresse envisagées que comme le règlement 1215/2012 et si pas là, devant le silence de la Convention devrait aller à des règles de conflit du l'État du forum. Ainsi, dans le cas où la saisie soit les tribunaux d'un État membre, elle appliquera le règlement 1215/2012. La Convention du Cap et son Protocole aéronautique ne contemplent un point réservé à l'autonomie de connexion. Cependant, l'Union européenne a fait une déclaration indiquant que ne pas appliquer ces règles, mais le règlement Rome I appliquera pour déterminer la loi applicable au contrat en vertu de la Convention et du Protocole qui forment une garantie internationale. Et il a également fait la déclaration qu'il ne sera pas prendre les mesures de précaution prévues par la Convention du Cap et son Protocole aéronautique.

Enfin, nous pouvons dire que cela est une norme de matériau spécial, si le tribunal saisi d'une affaire qui relève du champ d'application matériel de la Convention et de son Protocole, est pas un Etat contractant ne sera pas appliqué la Convention Ville Cap et son Protocole aéronautique. Mais si les tribunaux de déterminer la loi applicable est la loi applicable d'un État partie à la Convention et son Protocole aéronautique, ses règles devraient être appliquées.

A noter également que la Convention du Cap et son protocole aéronautique remplace la Convention de Rome de 1933 sur la saisie conservatoire des aéronefs et la Convention d'UNIDROIT de 1988 sur le bail, ce sont les Etats parties aux deux Conventions. Toutefois, à l'égard de la Convention de Genève sur la reconnaissance internationale des aéronefs, il ne remplace pas, mais dans la pratique, ne sera applicable aux prêts hypot.

## BIBLIOGRAFÍA

- R. ALBANO, *Studi sulla costruzione della nave e dell'aeromobile*, Giuffrè, Milán, 1960.
- G. ALPA, *Il diritto privato nel prisma della comparazione*, Giappichelli Editore, Torino, 2004.
- A. AMBROSINI, “Curso di Diritto Aeronautico”, *Rivista di Diritto Aeronautico*, Tomo I, Roma, 1935.
- A. AMBROSINI, *Instituciones de Derecho de la Aviación*, Depalma, Buenos Aires, 1949.
- H.-R. AMORESANO, *Problemas de nacionalidad y matrícula de aeronaves explotadas por organismos internacionales de explotación*, obra inédita, presentada al Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial, Buenos Aires, 1967.
- M.-E. ANCEL, “Les contrats de distribution et la nouvelle donne du règlement Rome I”, *RCDIP*, 2008, pp. 561-579.
- I. ARROYO MARTÍNEZ, *Curso de Derecho Aéreo*, Aranzadi, Navarra, 2006.
- B. AUDIT, *Droit international privé*, Economica, París, 4ª ed., 2006.
- A.-M. ÁVILA /M.-A. DÍAZ-MIER, “La diferencia de sistemas jurídicos como una barrera no arancelaria”, *Boletín Económico del ICE*, 18-24 mayo, 1998, pp. 51 y ss.
- H. BATIFFOL/ P. LAGARDE, *Droit interational privé*, II, París, 1983.
- J.-P. BERAUDO/ M.-J. BERAUDO, “Convention de Bruxelles, Conventions de Lugano et Règlement (CE) n° 44/2001. Compétence. Règles ordinaires de compétence”, *Lexis Nexis SA*, 2011, fasc. 3020, pp. 1-32.
- P. BERLIOZ, “La notion de fourniture de services au sens de l'article 5-1 b) du règlement Bruxelles I”, *JDI Clunet*, 2008, pp. 675-717.
- EL-M. BEY/ CH. GAVALDA, “Problematique juridique du *leasing* international”, *Gazette du Palais*, 1979-I, pp. 143 y ss.
- M.-G. BRIDGE/ R.-H. STEVENS, *Cross-border Security and Insolvency*, Oxford University Press, Oxford, 2001.
- N. BOUZA I VIDAL, *Las garantías mobiliarias en el comercio internacional*, Marcial Pons, Madrid, 1991.
- D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume I, General Principles, IATA, Montreal, 2005.
- D.-H. BUNKER, *International Aircraft Financing*, Volume II, Specific Documents, IATA, Montreal, 2005.

A.-L. CALVO CARAVACA, “El Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales: cuestiones escogidas”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 1, núm. 2, Octubre 2009, pp. 52-133.

A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Prorogation of jurisdiction”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 514-527.

A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *Derecho Internacional Privado*, Volumen I, Comares, Granada, 2014.

A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos Internacionales I”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 718-920.

A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Obligaciones extracontractuales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 1122-1254.

S.-M. CARBONE, “Il 'contratto senza legge' e la convenzione di Roma del 1980”, *RDIPP*, 1983, vol. XIX, pp. 279-287.

J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Contratos internacionales, prestación característica y la teoría de la *Stream-Of-Commerce*”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ P. BLANCO-MORALES LIMONES, *Globalización y Derecho*, Colex, Madrid, 2003, pp. 87-119.

J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Configuración básica del contrato internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, pp. 135-188.

J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, *La ley aplicable a los contratos internacionales: El reglamento Roma I*, Colex, Colección el Derecho de la globalización, Madrid, 2009.

J. CARRASCOSA GONZÁLEZ, “Derechos reales”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho Internacional Privado*, Volumen II, Comares, Granada, 2014, pp. 1017-1084.

L.-F. CARRILLO POZO, “La ley aplicable al contrato en defecto de elección: un análisis a través de la jurisprudencia”, *Poder Judicial*, núm. 74, 2004, pp. 11-46.

M.-S. CARVALHO SENTÈS, *Leasing de aeronaves. Opção para financiamento*, XXIII Jornadas Iberoamericanas de Derecho Aeronáutico y del Espacio y de la Aviación Comercial, Curaçao (Antillas Holandesas), 1993, pp. 153-161.

E.-T. CASTELLO TALIANI, *Estudio económico de los contratos de leasing y su captación en los informes contables*, Ministerio de Economía y Hacienda/ Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1989.

E. CASTELLANOS RUIZ, “Compraventa Internacional”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Curso de Contratación Internacional*, Colex, Madrid, 2006, pp. 191-306.

E. CASTELLANOS RUIZ, “El Convenio de Roma de 1980 ante los tribunales españoles, Balance de 15 años de vigencia”, en A.-L. CALVO CARAVACA / E. CASTELLANOS RUIZ (dirs.), *La Unión Europea ante el Derecho de la Globalización*, Colex, Madrid, 2008, pp. 121-188.

E. CASTELLANOS RUIZ, *El Reglamento “Roma I” sobre la ley aplicable a los contratos internacionales y su aplicación por los tribunales españoles*, Comares, Granada, 2009.

E. CASTELLANOS RUIZ, “Contratos internacionales (II). La Convención de Viena 11 abril 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías”, en A.-L. CALVO CARAVACA/ J. CARRASCOSA GONZÁLEZ (dirs.), *Derecho del Comercio Internacional*, Colex, Madrid, 2012, pp. 728-868.

E. CASTELLANOS RUIZ, “El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega”, *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. 4, nº 2, Octubre 2012, pp. 93-122.

C.-M.-V. CLARKSON/ J. HILL, *Jaffey on the Conflict of Laws*, 2ª Edición, Oxford University Press, Nueva York, 2002.

B. CORTESE, “La proposta di regolamento “Roma 1”: spunti critici sul collegamento obiettivo e rapporti con le convenzioni di diritto internazionale privato uniforme”, en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma 1” –Atti della giornata di studi- Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, pp. 41-49.

R. DARÍO Y BASUALDO, *El Derecho Aeronáutico y su tendencia a la uniformidad internacional*, SACDIC, Buenos Aires, 1956.

R. DAVID, *Le Droit du Commerce International. Reflexions d'un comparatiste sur le droit international privé*, Economica, Paris, 1987.

B. DE NOLDE, “La codification du droit international privé”, *RCADI*, 1936, vol. 55, pp. 299-432.

R. DE NOVA, “Quando un contratto è internazionale”, *RDIPP*, 1978, pp. 665-680.

R. DE NOVA, “Obbligazioni (Diritto internazionale privato)”, *EdD*, vol. XXIX, Milán, 1979, pp. 456-500.

G.-R. DELAUME, “What's an International Contract? An American and Gallic Dilemma”, *ICLQ*, 1979, vol. XXII, pp. 258-279.

M.-R. DÍAZ ROMERO, *El leasing mobiliario como garantía en operaciones financieras*, Aranzadi, Navarra, 2013.

M. DORNHEIM, "It's Boeing's Time For Something New", *Aviation Week and Space Technology*, 2 abr., 2001, p. 32.

M. EKELMANS, "Le dépeçage du contrat dans la Convention de Rome du 19 juin 1980 sur la loi applicable aux obligations contractuelles", *Mélanges Vander Elst*, Bruxelles, Nemesis, 1986, pp. 243-254.

J.-C. FERNÁNDEZ ROZAS/ S. SÁNCHEZ LORENZO, *Derecho Internacional Privado*, 4ª Edición, Civitas, Madrid, 2004.

A. FERREIRA ENRIQUE, *Doctrina Argentina en derecho internacional aéreo*, Universidad de Córdoba (Argentina), Córdoba, 1948.

P.-P. FITZGERALD, "In defense of the nationality of aircraft", *Annals of Air and Space Law*, Vol. XXXVI, 2011, pp. 81-131.

PH. FOUCHARD, *L'arbitrage commercial international*, Dalloz, Paris, 1965.

P. FRANZINA, "I conflitti di leggi davanti agli arbitri del commercio internazionale: note in tema di collegamento obiettivo alla luce del Regolamento Roma I", *Cuadernos de Derecho Transnacional. CDT*, vol. I, nº 2, Octubre 2009, pp. 328-338.

A. FRIGNANI, *Il diritto del commercio internazionale*, Ipsoa Informatica, Milan, 1986.

A. FRIGNANI, "Il contratto internazionale", *Trattato di diritto commerciale e diritto pubblico dell'economia*, Cedam, 1990, pp. 137-143.

A. FRIGNANI/ P. GROSSO, "Capítulo 6º: Compravendita internazionale", en A. FRIGNANI, *Il diritto del commercio internazionale*, 2ª ed., Ipsoa Informatica, Turín, 1990, pp. 184-190.

F. GARCÍA SOLÉ/ J.-I. RUBIO SAN ROMÁN, "Problemática jurídica del "leasing" de aeronaves en España", *RFDUCM*, núm. 82, 1994, pp. 89-103.

F.-J. GARCIMARTÍN ALFÉREZ, "La racionalidad económica del Derecho Internacional Privado", *Cursos de Derecho Internacional Vitoria-Gasteiz*, 2001, Universidad del País Vasco, pp. 87-154.

R. GARDNER, "Born-Again Regional", *Aerospace International*, feb. 2002, p. 28.

R. GAY DE MONTELLÁ, *Principios de Derecho Aeronáutico*, Depalma, Buenos Aires, 1950.

J. GIL RODRÍGUEZ, "Sentencia de 28 de julio de 2011. El privilegio especial del crédito correspondiente al *leasing* o arrendamiento financiero, aun cuando no se hubiese inscrito dicho contrato en el registro de Bienes Muebles", *Cuadernos Civitas de jurisprudencia civil*, 2012, núm. 89, pp. 367-398.

F.-J. GÓMEZ GÁLLIGO/ I. HEREDIA CERVANTES, "El convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo sobre bienes de equipo espacial", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 731, mayo 2012, pp. 1415-1449.

R. GOODE, *Official Commentary. Revised Edition. Convention on International Interests in Mobile Equipment and Protocol Thereto on Matters Specific to Aircraft Equipment*, Unidroit, Roma, 2008.

B. GUNSTON, *Airbus: The Complete Story*, J. H. Haynes & Co. Ltd, Londres, 2009.

D. HOLLEAUX / J. FOYER / G. DE GEOUFFRÉ DE LAPRADELLE, *Droit international privé*, Masson, Paris, 1987.

J.-M. JACQUET, "Retour sur la règle de conflit de lois en matière de contrats", *JDI Clunet*, 1991, pp. 679-689.

J.-M. JACQUET, "Contrats", *Repertoire Dalloz Droit international*, Paris, 1998, pp. 1-50.

J.-M. JACQUET, "Nota a Sents. Cour Cass. Francia de 23 enero 2007, 27 marzo 2007, 14 noviembre 2007, 5 marzo 2008", *JDI Clunet*, 2008, pp. 521-531.

A.-J.-E. JAFFEY, "The English Proper Law Doctrine and the EEC Convention", *ICLQ*, vol. 34, 1984, pp. 531-560.

G. JAVUREK/ J.-M. CINALLI, "La responsabilidad jurídico-aeronáutica por daños a terceros en la superficie", *Revista Latino Americana de Derecho Aeronáutico*, núm. 8, agosto 2012.

O. KAHN-FREUND, "La notion anglaise de la proper law of the contracts devant les juges et devant les arbitres", *RCDIP*, 1973, pp. 607-627.

A. KARZOROWSKA, "L'internationalité d'un contrat", *Revue critique de droit international privé et de droit penal international*, 1995, pp. 204 y ss.

A. KASSIS, *Théorie Générale des usages du commerce*, LGDJ, Paris, 1984.

P. KAYE, *The new Private International Law of Contract of the European Community*, Aldershot, 1993.

G. KEGEL/ K. SHURIG, *Internationales Privatrecht*, 9º ed., Verlag C.-H. Beck, München, 2004.

G. KHAIRALLAH, "Cour de cassation (Ch. com.) 11 mai 1982", *RCDIP*, 1983, pp. 451 y ss.

P. LAGARDE, "Approche critique de la *lex mercatoria*", *Le Droit des relations économiques internationales. Études offertes à Berthold Goldman*, Litec, Paris, 1982, pp. 125-150.

P. LAGARDE, "Le nouveau droit international privé des contrats après l'entrée en vigueur de la Convention de Rome du 19 juin 1980", *RCDIP*, 1991, pp. 287-340.

P. LAGARDE, "Remarques sur la proposition de règlement sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)", *RCDIP*, 2006, pp. 331-349.

P. LALIVE, "Sur une notion de "contrat international", *Multum Non Multa. Festschrift für Kurt Lipstein aus Anlass seines 70. Geburtstages*, Karlsruhe, Heidelberg, 1980, pp. 135-155.

O. LANDO, "International situations and "situations involving a choice between the laws of different legal systems", K. LIPSTEIN (Ed.), *Harmonisation of Private International Law by the EEC*, Londres, 1978, pp. 15-24.

O. LANDO, "The lex mercatoria in international commercial arbitration", *ICLQ*, n° 34, 1985, pp. 747-768.

M. LE GOFF, *Traité Théorique et Pratique de Droit Aérien*, Dalloz, Paris, 1934.

M. LE GOFF, *Manuel de Droit Aérien-Droit Publique*, Dalloz, Paris, 1954.

M. LEMOINE, *Traité de droit aérien*, Editorial Sirey, Paris, 1947.

P. LOUIS-LUCAS, "Portée de la distinction entre droit privé interne et droit international privé", *JDI Clunet*, vol. 89, 1962, pp. 859-903.

F. LOUSTAU FERRÁN, *La aeronave y su régimen jurídico*, Sección de Derecho Aeronáutico del Instituto de Francisco de Vitoria, Madrid, 1958.

U. MAGNUS/ P. MANKOWSKI, "The Green Paper on a Future Rome I Regulation - On the Road to a Renewed European Private International Law of Contracts", *Zeitschrift für Vergleichende Rechts-wissenschaft*, 2004, núm. 103, pp. 131-189.

U. MAGNUS, "Prorogation of jurisdiction", *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 436-514.

F. MARRELLA, "La nuova lex mercatoria. Principi Unidroit ed usi dei contratti del commercio internazionale" en F. GALGANO (dir.), *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell'economia*, Vol. XXX, Cedam, Padova, 2003, pp. 389-489.

F. MARRELLA, "Prime note circa la scelta del diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali nella proposta di regolamento "Roma I", en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento "Roma I" – Atti della giornata di studi – Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, pp. 28-40.

A. MASUTTI, *Il diritto aeronautico. Lezioni, casi e materiali*, G. Giappichelli, Turín, 2004.

N. MATEESCO, *Droit Aérien Aéronautique*, Pedone, Paris, 1954.

N. MATEESCO, *Traité de Droit Aérien-Aéronautique*, Pedone, Paris, 1964.

C. MATLACK/ S. HOLMES, "Megaplane", *Businessweek*, 10 nov. 2003, pp. 50-55.

J. MAURY, "Règles générales des conflits de lois", *RCADI*, 1936, vol. 57, pp. 329-563.

P. MAYER/ V. HEUZÉ, *Droit international privé*, Montchrestien, Paris, 8ª ed., 2004.

M. MECHAM, "Getting Bigger", *Aviation Week and Space Technology*, 4 abr., 2005, p. 42.



M.-J. MORILLAS JARILLO, “La aeronave como cosa compuesta. La singularidad del régimen de los motores”, en F. MARTÍNEZ SANZ/ M.-V. PETIT LAVALL (dirs.), *Estudios de Derecho aéreo: Aeronave y liberalización*, Marcial Pons, Madrid, 2009, pp. 91-108.

C.-G.-J. MORSE, “The EEC Convention on the Law applicable to Contractual Obligations”, *European Yearbook of International Law*, 1983, vol. 2, pp. 107-171.

K.-H. NEUMEYER, “Autonomie de la volonté et dispositions imperatives en droit international privé des obligations”, *RCDIP*, 1957, pp. 579-604 y 1958, pp. 53-78.

G. NORRIS, "7E7 becomes 787 as China buys 60", *Flight International*, 1-7 feb., 2005, p. 5.

G. NORRIS/ A. DOYLE, "Axe Looms Closer for Sonic Cruiser as Boeing Swings to Super Efficient", *Flight International*, 17-30 dic., 2002, p. 6.

P.-M. NORTH, “The EEC Convention on the Law applicable to Contractual Obligations”, *Journal of Business Law*, 1980, pp. 382-388.

J.-D. PARADA VÁZQUEZ, *Derecho Aeronáutico*, Industria Gráfica MAE, S.L., Madrid, 2000.

M.-M. PENG, *Le statut juridique de l'aéronef militaire*, Nijhoff, La Haya, 1957.

S. POILLOT-PERUZZETTO, “Le règlement Rome I du 17 juin 2007 sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Répertoire Dalloz de Droit communautaire, Cahiers de l'actualité*, 2008-5, pp. 3-11.

W. POSCH, “Resolving Business Disputes Through Litigation or Other Alternatives: The Effects of Jurisdictional Rules and Recognition Practice”, *Houston Journal of International Law*, n° 26, issue 2, 2003-4, pp. 363-383.

B. POULAIN, “L'impact économique du Droit Privé International sur le financement des aeronefs civils. La Convention UNIDROIT du 16 novembre 2001”, *Revue Française de Droit Aérien et Spatial*, Vol. 238, núm. 2, abril – junio, 2006, p. 105-127.

L. RADICATI DI BROZOLO/ F. SALERNO, “Verso un nuovo diritto internazionale privato dei contratti in Europa”, en P. FRANZINA (Ed.), *La legge applicabile ai contratti nella proposta di regolamento “Roma I” –Atti della giornata di studi- Rovigo, 31 marzo 2006*, Padova, 2006, pp. 1-8.

G. REALE, *Lezioni di diritto della navigazione*, Laurus Robuffo, Roma, 2008.

A. REMIRO BROTONS, “Reglas de conflicto y normas materiales de Derecho internacional privado”, *Symbolae García Arias*, núms. 33-36, 1973/1974, pp. 605-646.

P. RÉMY-CORLAY, “Mise en oeuvre et régime procédural de la clause d'exception dans les conflits de lois”, *RCDIP*, 2003, pp. 37-76.

F. RIGAUX, “Examen de quelques questions laissees ouvertes par la convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles”, *Cahiers de droit européen*, 1988, vol. XXIV, pp. 306-321.

T. RODRÍGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, *Las garantías mobiliarias sobre equipo aeronáutico en el comercio internacional. El Convenio de Ciudad del Cabo y su protocolo*, Marcial Pons, Madrid, 2012.

P. RODRÍGUEZ MATEOS, *El contrato de leasing mobiliario internacional*, Eurolex, Madrid, 1997.

I. RUIZ MORENO, *Derecho Público Aeronáutico*, Tesis, Lajouane, Buenos Aires, 1934.

S. SÁNCHEZ LORENZO, *Garantías reales en el comercio internacional. Reserva de dominio, venta en garantía y leasing*, Civitas, Madrid, 1993.

E. SECO CARO, “Compraventa y contratos próximos a la compraventa. La contratación en el mercado de valores”, en G.-J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ/ A. DÍAZ MORENO (dirs.), *Lecciones de derecho mercantil*, 16ª ed., Tecnos, Madrid, 2013, pp. 464-489.

C.-N. SHAWCROSS/ K.-M. BEAUMONT, *Air Law*, Butterworths, Londres, 1945, Tomo I.

L.-J. SILBERMAN, “The impact of jurisdictional rules and recognition practice on international business transactions: the U.S. regime”, *Houston Journal of International Law*, nº 26, issue 2, 2003-4, pp. 328-362.

A. SINAGRA “Natura e contenuto della internazionalità dei contratti”, *Études en l'honneur de Roberto Ago*, IV, A. Giuffrè, Milán, 1987, pp. 349-382.

L. TAPIA SALINAS, *Manual de Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1944.

L. TAPIA SALINAS, *Derecho Aeronáutico*, Editorial Bosch, Barcelona, 1993.

S. TRIMBLE/ G. NORRIS, “C Series faces catch-22 on engine”, *Flight International*, 22-28 mar., 2005, p.10.

R. URÍA/ A. MENÉNDEZ/ M. VERGEZ, “El contrato de compraventa mercantil”, en R. URÍA/ A. MENÉNDEZ (dirs.), *Curso de Derecho mercantil*, vol. II, 2ª ed., cap. 58, Tecnos, Madrid, 2006.

F. VICENT CHULIÁ, *Introducción al derecho mercantil*, vol. II, 23ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, 2012.

F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo I, Zavalía, Buenos Aires, 1969.

F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo II, Zavalía, Buenos Aires, 1970.

F. VIDELA ESCALADA, *Derecho Aeronáutico*, Tomo III, Zavalía, Buenos Aires, 1973.

M. VIRGÓS SORIANO, “*Lex Mercatoria*”, *Enciclopedia Jurídica Básica*, Civitas, Madrid, 1995, pp. 3992-3994.

M. VIRGÓS SORIANO, “Obligaciones contractuales” en J.-D. GONZALEZ CAMPOS Y OTROS, *Derecho internacional privado, parte especial*, 6ª ed. rev., Eurolex, Madrid, 1995, pp. 143-208.

M. VIRGÓS SORIANO, “Art.10.5 CC”, *Com.CC y Comp.For.*, 2ª ed., 1995, pp. 609-694.

M. VIRGÓS SORIANO, “La ley aplicable a los contratos internacionales: la regla de los vínculos más estrechos y la presunción basada en la prestación característica del contrato”, *Estudios Menéndez*, Madrid, 1996, IV, pp. 5289-5309.

P. VLAS, “General Provisions”, *Brussels I Regulation on Jurisdiction and Recognition in Civil and Commercial Matters, European Commentaries on Private International Law*, 2ª Edición, Selp, Munich, 2012, pp. 76-87.

W. WENGLER, “Les principes généraux du droit en tant que loi du contrat”, *RCDIP*, 1982, pp. 467-501.

## RESOLUCIONES

### SENTENCIAS DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA

STJCE 6 octubre 1976, *Industrie Tessili Italiana Como c. Dunlop AG*, 12/76, *Rec.* 1976, p. 01473.

STJCE 6 octubre 1976, *A. De Bloos, SPRL c. Société en commandite par actions Bouyer*, 14/76, *Rec.* 1976, p. 01497.

STJCE 14 octubre 1976, *LTU Lufttransportunternehmen GmbH & Co. KG c. Eurocontrol*, C-29/76, *Rec.* 1976, p. 01541.

STJCE 14 diciembre 1976, *Galleries Segoura SPRL c. Société Rahim Bonakdarian*, 25/76, *Rec.* 1976, p. 01851.

STJCE 9 noviembre 1978, *Nikolaus Meeth c. Glacetal*, 23/78, *Rec.* 1978, p. 02133.

STJCE 22 febrero 1979, *Henri Gourdain c. Franz Nadler*, C-133/78, *Rec.* 1979, p. 00733.

STJCE 27 marzo 1979, *Jacques de Cavel c. Louise de Cavel I*, C-143/78, *Rec.* 1979, p. 01055.

STJCE 13 noviembre 1979, *Sanicentral GmbH c. Collin*, 25/79, *Rec.* 1979, p. 03423.

STJCE 17 enero 1980, *Siegfried Zelger c. Sebastiano Salinitri*, 56/79, *Rec.* 1980, p. 00089.

STJCE 16 diciembre 1980, *Staat der Nederlanden c. Reinhold Rüffer*, 814/79, *Rec.* 1980, p. 03807.

STJCE 24 junio 1981, *Elefanten Schuch GmbH c. Pierre Jacqmain*, 150/80, *Rec.* 1981, p. 01671.

STJCE 22 octubre 1981, *Établissements Rohr Société anonyme c. Dina Ossberger*, 27/81, *Rec.* 1981, p. 02431.

STJCE 4 marzo 1982, *Effer SpA c. Hans-Joachim Kantner*, 38/81, *Rec.* 1982, p. 00825.

STJCE 23 marzo 1982, *Nordsee Deutsche Hochseefischerei GmbH c. Reederei Mond Hochseefischerei Nordstern AG & Co. KG and Reederei Friedrich Busse Hochseefischerei Nordstern AG & Co. KG*, C-102/81, *Rec.* 1982, p. 01095.

STJCE 31 marzo 1982, *C.H.W. c. G.J.H.*, 25/81, *Rec.* 1982, p. 01189.

STJCE 22 marzo 1983, *Martin Peters Bauunternehmung GmbH c. Zuid Nederlandse Aannemers Vereniging*, C-34/82, *Rec.* 1983, p. 00987.

STJCE 14 julio 1983, *Gerling Konzern Speziale Kreditversicherungs-AG y otros c. Amministrazione del Tesoro dello Stato*, 201/82, *Rec.* 1983, p. 02503.

STJCE 7 junio 1984, *Siegfried Zelger c. Sebastiano Salinitri*, 129/83, *Rec.* 1984, p. 02397.

STJCE 19 junio 1984, *Partenreederei ms Tilly Russ y Ernest Russ c. NV Haven- & Vervoerbedrijf Nova y NV Goeminne Hout*, 71/83, *Rec.* 1984, p. 02417.

STJCE 7 marzo 1985, *Hannelore Spitzley c. Sommer Exploitation SA*, 48/84, *Rec.* 1985, p. 00787.

STJCE 11 julio 1985, *F. Berghoefer GmbH & Co. KG c. ASA SA*, 221/84, *Rec.* 1985, p. 02699.

STJCE 3 octubre 1985, *P. Capelloni et F. Aquilini c. J. C. J. Pelkmans*, 119/84, *Rec.* 1985, p. 03147.

STJCE 24 junio 1986, *Rudolf Anterist c. Crédit Lyonnais*, 22/85, *Rec.* 1986, p. 01951.

STJCE 11 noviembre 1986, *SpA Iveco Fiat c. Van Hool NV.*, 313/85, *Rec.* 1986, p. 03337.

STJCE 27 junio 1987, *Gubisch Maschinenfabrik KG c. Giulio Palumbo*, 144/86, *Rec.* 1987, p. 04861.

STJCE 8 marzo 1988, *SPRL Arcado c. SA Haviland*, 9/87, *Rec.* 1988, p. 01539.

STJCE 6 julio 1988, *R.O.E. Scherrens c. M. G. Maenhout, y otros*, 158/87, *Rec.* 1988, p. 03791.

STJCE 27 junio 1991, *Overseas Union Insurance Ltd and Deutsche Ruck Uk Reinsurance Ltd and Pine Top Insurance Company Ltd c. New Hampshire Insurance Company*, C-351/89, *Rec.* 1991, p. I-03317.

STJCE 25 julio 1991, *Marc Rich & Co. AG c. Società Italiana Impianti PA*, C-190/89, *Rec.* 1991, p. I-03855.

STJCE 10 marzo 1992, *Powell Duffryn plc c. Wolfgang Petereit*, C-214/89, *Rec.* 1992, p. I-01745.

STJCE 26 marzo 1992, *Mario Reichert, Hans-Heinz Reichert and Ingeborg Kockler c. Dresdner Bank AG*, C-261/90, *Rec.* 1992, p. I-02149.

STJCE 17 junio 1992, *Jakob Handte & Co. GmbH c. Traitements mécano-chimiques des surfaces SA*, C-26/91, *Rec.* 1992, p. I-03967.

STJCE 21 abril 1993, *Volker Sonntag c. Hans Waidmann, Elisabeth Waidmann y Stefan Waidmann*, C-172/91, *Rec.* 1993, p. I-01963.

STJCE 10 febrero 1994, *Mund & Fester c. Hatrex Internationaal Transport*, C-398/92, *Rec.* 1994, p. I-00467.

STJCE 29 junio de 1994, *Custom Made Commercial Ltd c. Stawa Metallbau GmbH*, C-288/92, *Rec.* 1994, I-02913.

STJCE 6 diciembre 1994, *The owners of the cargo lately laden on board the ship "Tatry" c. the owners of the ship "Maciej Rataj"*, C-406/92, *Rec.* 1994, p. I-05439.

STJCE 20 febrero 1997, *Mainschiffahrts-Genossenschaft eG (MSG) c. Les Gravières Rhénanes SARL*, C-106/95, *Rec.* 1997, p. I-00911.

STJCE 3 julio 1997, *Francesco Benincasa c. Dentalkit Srl.*, C-269/95, *Rec.* 1997, p. I-03767.

STJCE 27 octubre 1998, *Réunion européenne SA y otros c. Spliethoff's Bevrachtingskantoor BV y Capitaine commandant le navire "Alblasgracht V002"*, C-51/97, *Rec.* 1998, p. I-06511.

STJCE 17 noviembre 1998, *Van Uden Maritime BV, que gira bajo el nombre comercial de Van Uden Africa Line c. Kommanditgesellschaft in Firma Deco-Line y otros*, C-391/95, *Rec.* 1998, p. I-07091.

STJCE 16 marzo 1999, *Trasporti Castelletti Spedizioni Internazionali SpA c. Hugo Trumpy SpA*, C-159/97, *Rec.* 1999, p. I-01597.

STJCE 1 junio 1999, *Eco Swiss China Time Ltd c. Benetton International NV*, C-126//97, *Rec.* 1999, p. I-03055.

STJCE 8 julio 1999, *Comisión de las Comunidades Europeas c. Reino de Bélgica*, C-203/98, *Rec.* 1999, p. I-04899.

STJCE 28 septiembre 1999, *GIE Groupe Concorde y otros c. Capitán del buque "Suhadiwarno Panjan" y otros*, C-440/97, *Rec.* 1999, p. I-06317.

STJCE 5 octubre 1999, *Leathertex Divisione Sintetici SpA c. Bodetex BVBA*, C-420/97, *Rec.* 1999, p. I-06747.

STJCE 27 enero 2000, *Dansommer A/S c. Andreas Götz*, C-8/98, *Rec.* 2000, p. I-00393.

STJCE 13 julio 2000, *Group Josi Reinsurance Co SA c. Universal General Insurance Co*, C-412/98, *Rec.* 2000, p. I-05925.

STJCE 9 noviembre 2000, *Coreck Maritime GmbH c. Handelsveem BV y otros*, C-387/98, *Rec.* 2000, p. I-09337.

STJCE 20 noviembre 2001, *Aldona Malgorzata Jany y otros c. Staatssecretaris van Justitie*, C-268/99, *Rec.* 2001, p. I-08615.

STJCE 19 febrero 2002, *Besix SA c. Wasserreinigungsbau Alfred Kretzschmar GmbH & Co. KG (WABAG) y Planungs- und Forschungsgesellschaft Dipl. Ing. W. Kretzschmar GmbH & KG (Plafog)*, C-256/00, *Rec.* 2002, p. I-01699.

STJCE 27 febrero 2002, *Herbert Weber c. Universal Ogden Services Ltd*, C-37/00, *Rec.* 2002, p. I-02013.

STJCE 17 septiembre 2002, *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA c. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-334/00, *Rec.* 2002, p. I-07357.

STJCE 1 octubre 2002, *Verein für Konsumenteninformation c. Karl Heinz Henkel*, C-167/00, *Rec.* 2002, p. I-08111.

STJCE 14 noviembre 2002, *Gemeente Steenberg c. Luc Baten*, C-271/00, *Rec.* 2002, p. I-10489.

STJCE 8 mayo 2003, *Gantner Electronic GmbH c. Basch Exploitatie Maatschappij BV*, *Rec.* 2003, p. I-04207.

STJCE 15 mayo 2003, *Préservatrice foncière TIARD SA c. Staat der Nederlanden.*, C-266/01, *Rec.* 2003, p. I-04867.

STJCE 9 diciembre 2003, *Erich Gasser GmbH c. MISAT Srl*, C-116/02, *Rec.* 2003, p. I-14693.

STJCE 5 febrero 2004, *Frahuil SA c. Assitalia SpA*, C-265/02, *Rec.* 2004, p. I-01543.

STJCE 27 abril 2004, *Gregory Paul Turner c. Felix Fareed Ismail Grovit, Harada Ltd y Changepoint SA*, C-159/02, *Rec.* 2004, p. I-03565.

STJCE 14 octubre 2004, *Mærsk Olie & Gas A/S c. Firma M. de Haan en W. de Boer*, C-39/02, *Rec.* 2004, p. I-09657.

STJCE 20 enero 2005, *Petra Engler c. Janus Versand GmbH*, C-27/02, *Rec.* 2005, p. I-00481.

STJCE 1 marzo 2005, *Andrew Owusu c. N. B. Jackson, que actúa con el nombre comercial "Villa Holidays Bal-Inn Villas" y otros*, C-281/02, *Rec.* 2005, p. I-01383.

STJCE 18 mayo 2006, *Land Oberösterreich c. ČEZ as*, C-343/04, *Rec.* 2006, p. I-04557.

STJCE 15 febrero 2007, *Eirini Lechouritou y otros c. Dimosio tis Omospondiakis Dimokratias tis Germanias*, C-292/05, *Rec.* 2007, p. I-01519.

STJCE 3 mayo 2007, *Color Drack GmbH c. Lexx International Vertriebs GmbH*, C-386/05, *Rec.* 2007, p. I-03699.

STJCE 10 febrero 2009, *Allianz SpA, anteriormente Riunione Adriatica di Sicurtà SpA, y Generali Assicurazioni Generali SpA c. West Tankers Inc.*, C-185/07, *Rec.* 2009, p. I-00663.

STJCE 23 abril 2009, *Falco Privatstiftung y Thomas Rabitsch c. Gisela Weller-Lindhorst*, C-533/07, *Rec.* 2009, p. I-03327.

STJCE 28 abril 2009, *Meletis Apostolides c. David Charles Orams y Linda Elizabeth Orams*, C-420/07, *Rec.* 2009, p. I-03571.

STJCE 17 septiembre 2009, *Vorarlberger Gebietskrankenkasse c. WGV-Schwäbische Allgemeine Versicherungs AG*, C-347/08, *Rec.* 2009, p. I-08661.

STJUE 6 octubre 2009, *Intercontainer Interfrigo SC (ICF) c. Balkenende Oosthuizen BV y MIC Operations BV*, C-133/08, *Rec.* 2009, p. I-09687.

STJCE 25 febrero 2010, *Car Trim GmbH c. KeySafety Systems Srl*, C-381/08, *Rec.* 2010, p. I-01255.

STJUE 11 marzo 2010, *Wood Floor Solutions Andreas Domberger GmbH c. Silva Trade SA*, C-19/09, *Rec.* 2010, p. I-02121.

STJCE 20 mayo 2010, *Česká podnikatelská pojišťovna as, Vienna Insurance Group c. Michal Bilas*, C-111/09, *Rec.* 2010, p. I-04545.

STJUE 15 julio 2010, *Bianca Purrucker c. Guillermo Vallés Pérez*, C-256/09, *Rec.* 2010, p. I-07353.

STJUE 12 mayo 2011, *Berliner Verkehrsbetriebe (BVG), Anstalt des öffentlichen Rechts c. JPMorgan Chase Bank NA, Frankfurt Branch*, C-144/10, *Rec.* 2011, p. I-03961.

STJUE 17 noviembre 2011, *Hypoteční banka, a.s. vs. Udo Mike Lindner*, C-327/10, *Rec.* 2011, p. I-00000.

STJUE 15 marzo 2012, *G c. Cornelius de Visser*, C-292/10, *Rec.* 2012, p. I-00000.

STJUE 7 febrero 2013, *Refcomp SpA c. Axa Corporate Solutions Assurance SA y otros*, 543/10, *Rec.* 2013, p. I-00000.

STJUE 14 marzo 2013, *Česká spořitelna, a.s. c. Gerald Feichter*, C-419/11, *Rec.* 2013, p. I-00000.

STJUE 14 noviembre 2013, *Armin Maletic y Marianne Maletic c. lastminute.com GmbH y TUI Österreich GmbH*, C-478/12, *Rec.* 2013, p. I-00000.

STJUE 19 diciembre 2013, *Corman-Collins SA c. La Maison du Whisky SA*, C-9/12, *Rec.* 2013, p. I-00000, apartado 39.

STJUE 16 enero 2014, *Andreas Kainz c. Pantherwerke AG*, C-45/13, *Rec.* 2014, p. I-00000.

STJUE 27 febrero 2014, *Cartier parfums - lunettes SAS y Axa Corporate Solutions assurances SA c. Ziegler France SA y otros*, 1/13, *Rec.* 2014, p. I-00000.

## SENTENCIAS TRIBUNALES ARBITRALES

Sent. Trib. Arbitral CCI de 26 octubre 1979, as. núm. 3131, *Palbak c. Norsolor*

## SENTENCIAS NACIONALES

### España

#### Sentencias del Tribunal Supremo

STS de 30 de marzo de 1976 (RJ\1976\1475)

STS de 14 de marzo de 1989 (RJ\1989\2043)

STS de 14 de noviembre de 1989 (RJ\1989\7878)

STS (Sala de lo Social) de 15 de marzo de 1984 (RJ\1984\1574)



STS de 8 de mayo de 1991 (RJ\1991\3577)  
STS de 30 de junio de 1993 (RJ\1993\5336)  
STS de 3 de marzo de 1997 (RJ\1997\1638).  
STS núm. 1129/2007, de 31 de octubre (RJ\2007\6815)

### **Sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia**

STSJ Galicia de 20 de octubre de 2005 (AS\2006\219)  
STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 158/2005, de 7 de marzo (AS\2005\1016)  
STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 1312/2006, de 9 de noviembre (JUR\2007\69053)  
STSJ Islas Canarias Las Palmas núm. 333/2009, de 26 de febrero (AS\1057\2009)  
STSJ Madrid de 20 de febrero de 2002 (JUR\2002\136185)  
STSJ Madrid de 21 de septiembre de 2004 (AS\2004\2756)  
STSJ Madrid núm. 641/2005, de 18 de julio (AS\2005\2905)  
STSJ Madrid núm. 243/2006, de 28 de febrero (JUR\2006\118738)

### **Sentencias de las Audiencias Provinciales**

SAP Alicante de 12 de diciembre de 2003 (JUR\2003\74059)  
SAP Barcelona de 15 de junio de 2005 (JUR\2005\176363)  
SAP Barcelona de 29 noviembre 2006 (AC\2007\497)  
SAP Madrid núm. 58/2014, de 30 de enero (JUR\2014\58245)  
SAP Malaga de 29 de octubre de 2002 (JUR\2003\139815)  
SAP Navarra núm. 297/2001, de 16 de noviembre (AC\2001\3388)  
SAP Vizcaya núm. 580/2006, de 11 de octubre (JUR\2007\99716)

### **Resoluciones de la DGRN**

Resol. DGRN de 13 de diciembre de 1985  
Resol. DGRN de 20 de marzo de 1986  
Resol. DGRN de 1 de abril de 1997  
Resol. DGRN de 30 de abril de 1997  
Resol. DGRN de 11 de abril de 2000, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2000, pp. 2129-2131.  
Resol. DGRN de 29 de enero de 2001, *Anuario de la Dirección General de los Registros y del Notariado*, vol. I, 2001, pp. 2183-2188.  
Resol. DGRN de 18 de marzo de 2014, BOE núm. 100, 24 abril 2014, pp. 32824-32828.

## **Estados Unidos**

*M / S Bremen c. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 1, 8 (1972)

*Peter Ireland, et al., Plaintiffs c. Robert L. Dodson, SR., et al., Defendants*, Case núm. 07-4082-JAR, *United States District Court for the District of Kansas*, 2007 U.S. Dist. LEXIS 62257

## **Francia**

Cour Cassation, 22 octubre 1991, *Valenciana de Cementos*

Cour Cassation (1er Ch Civ.), de 8 febrero 2000

Cour Cassation (1re Ch. Civ), de 31 mayo 2005

Cour Cassation, 11 julio 2006

Cour Cassation, 8 marzo 2011, *Zeiler*

## **Italia**

Sent. Corte Cassazione Italia, de 8 febrero 1982

Sent. Corte Cassazione Italia, de 3 abril 2007