



“Una misma transacción puede involucrar a un estudio en Los Ángeles, otro en Londres, otro en París y otro en São Paulo”

Para Cristián Vial, socio de Vial Gallardo Abogados y una de las voces más reconocidas del derecho aeronáutico en Chile, el éxito de una transacción de financiamiento o arrendamiento de aeronaves se juega en el detalle: en el cumplimiento de plazos, en la lectura fina de un contrato técnico y en la relación de confianza construida durante años con clientes, autoridades y estudios extranjeros.

Texto: Equipo LWYR.

Imágenes: Ceditas por Cristián Vial.

Abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile y LL.M. in International Legal Business Systems de la Universidad de Exeter, Reino Unido, Vial ha construido en más de dos décadas una práctica que hoy asesora a empresas de leasing de aviones, bancos, agencias de crédito a la exportación y aerolíneas en operaciones que cruzan varias jurisdicciones a la vez.

En esta entrevista repasa cómo llegó a especializarse en un área tan particular del derecho, y cuenta que una de las cosas que más disfruta es trabajar simultáneamente con estudios en distintos países.

– Cuéntenos cómo llegó a especializarse en derecho aeronáutico. ¿Cómo fueron esos primeros años?

– Mi cercanía con este tema tan específico comenzó cuando trabajaba en Vial & Palma Abogados. La oficina tenía como cliente a una compañía llamada Antarctik, cuyos socios eran Jorge Castillo y Daniel Silberman. En conversaciones con el socio principal del estudio, Manuel José Vial, surgió la idea de formar a un abogado de la oficina en el área de leasing y financiamiento de aviones, alguien que se dedicara a estudiar en profundidad la normativa que rige este tipo de contratos. Fui el elegido, y desde entonces tomé clases particulares con ellos, quienes me entregaron las herramientas para entender contratos que resultan bastante difíciles de abordar por su extensión, su tecnicismo y su complejidad. Con los años he ido dominando cada vez más no solo los aspectos legales, sino también otros factores, ajenos al contrato mismo, que muchas veces terminan siendo más determinantes que el cumplimiento estricto de la ley.

Recuerdo especialmente dos semanas que pasé en Rockford, una localidad cerca de Chicago, asesorando a una empresa llamada Residco en la entrega en leasing de un avión a Lloyd Aéreo Boliviano. Ahí viví de cerca todo el proceso: la llegada de los técnicos, la contraparte estadounidense, la revisión del data room con toda la información, el concepto de trazabilidad, la diferencia entre el *airframe* (el casco) y los motores, y cómo varía la legislación de un país a otro. Fue una verdadera escuela.

– Antes de especializarse en aviación trabajó en derecho comercial y bancario, en estudio como Claro & Cía y Vial & Palma y siendo socio de Palma Abogados. ¿Cómo influyó esa base en su forma de estructurar operaciones aeronáuticas hoy?

– Creo que tener conocimientos de derecho comercial y derecho bancario me dio una oportunidad importante, porque me entregó criterios que ayudan a entender lo que hay detrás de esta área tan específica del derecho. A su vez, haber trabajado en transacciones internacionales —créditos sindicados, M&A con empresas extranjeras— me permitió entender cómo funciona la forma de trabajar de los estudios extranjeros, tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido y en otros países de Europa. Eso es fundamental. Los estándares que exige el ejercicio de la profesión a nivel internacional son, para mí, altísimos: se requieren capacidades de respuesta muy rápidas, en las que el margen de error es casi nulo. Esa formación, acumulada durante todos estos años, es la que me ha permitido responder a los requerimientos de clientes muy distintos, tanto empresas de leasing de aviones como líneas aéreas.

– ¿Qué cree que ha llevado a que clientes y estudios extranjeros sigan recurriendo a usted y a la oficina, año tras año?

– Es una pregunta difícil, porque entender por qué los clientes vuelven a uno y no a otro, roza en la autocomplacencia, y prefiero mantener la humildad frente a eso. Pero creo que lo que nos ha permitido construir relaciones con clientes que han perdurado en el tiempo —y

también recibir requerimientos de importantes estudios de abogados del extranjero— tiene que ver con lo que comentaba antes: siempre hemos ofrecido un trabajo cuya respuesta llega en los tiempos requeridos, con precisión y atendiendo hasta el último detalle, que es lo que finalmente hace que una transacción de este tipo funcione o no. Y, por último, hemos cuidado mucho la relación con la autoridad chilena, en especial con el personal administrativo del Registro Nacional de Aeronaves. Esta relación, construida a través de los años, también marca la diferencia.



– Buena parte de estas transacciones involucra coordinar la legislación chilena con estudios y clientes extranjeros que no la conocen. ¿Cómo se tiende ese puente?

– Los estudios especialistas en estos temas suelen abordarlo de manera muy pedagógica, ayudando a que la contraparte vaya entendiendo cómo funciona la legislación de cada país. Generalmente esto se canaliza a través de un cuestionario legal que ellos mismos envían, para que el estudio —con base, sobre todo, en países anglosajones— tenga una noción clara de cómo funciona el sistema en Chile: si opera con un registro único o a través de registros regulados por otro tipo de convenciones. Lo importante no es solo responder el cuestionario, sino lograr que entiendan cómo funcionan los sistemas de registro de cada país, de forma que la aeronave quede debidamente registrada bajo la matrícula que corresponda y que los derechos del dueño y del arrendador tengan seguridad jurídica. Si hay garantías

comprometidas —como hipotecas o prohibiciones sobre los contratos— ellos necesitan tener la tranquilidad de que esos derechos van a ser respetados el día de mañana, sea en caso de conflicto y/o de tener que reposeer la aeronave, y que eso pueda resolverse en tiempos cortos.

– ¿Cuál ha sido la transacción más compleja que le ha tocado liderar?

– La más compleja fue una transacción reciente en la que nos vimos involucrados en el manejo de 34 aviones y sus respectivos contratos, con cierres que se producían simultáneamente en Chile, Perú, Colombia y Brasil. Creo que ha sido la transacción más compleja que me ha tocado llevar, no solo por la cantidad de aviones, sino por la multiplicidad de partes que había que coordinar y entender al mismo tiempo.

– Con la irrupción de aerolíneas *low-cost* en la región, ¿ha cambiado el tipo de requerimientos que reciben en materia de aeronaves?

– El hecho de que sea una aerolínea *low-cost* o una aerolínea regular no influye en los requerimientos de aeronaves, ni para el presente ni para el futuro, independientemente de la situación del mercado mundial. El requerimiento de aeronaves es algo permanente en el tiempo, y creo que esa demanda se ha ido democratizando: da lo mismo si es una *low-cost* o una aerolínea tradicional, el avión es el mismo. Lo que cambia es la configuración interna del avión, no el *airframe* (casco) ni los motores. Entonces, más allá del tipo de negocio que tenga cada aerolínea, siempre van a requerir un avión con ciertas características —autonomía de vuelo, capacidad, según el tipo de operación— y eso no depende de si es *low-cost* o no.

– Más allá de lo técnico, ¿qué es lo que más disfruta de este trabajo?

– Lo que más disfruto es la posibilidad de trabajar simultáneamente con estudios en distintos países: una misma transacción puede involucrar a un estudio en Los Ángeles, otro en Londres, otro en París y otro en São Paulo. También es entretenido interactuar con las fiscalías internas de cada aerolínea, adaptarme a sus formas de trabajar, que muchas veces pueden ser más simples o menos simples, pero siempre entendiendo que el éxito está en que el cliente reciba el avión de acuerdo con las condiciones negociadas, y en que la contraparte sienta que sus derechos van a estar suficientemente resguardados.

– ¿Qué consejo le daría a un abogado joven que quiera especializarse en esta industria?

– Lo primero y fundamental es tener un manejo del inglés muy avanzado, a nivel de *proficiency*. Haber tenido experiencia, como la tuve yo, en la redacción y lectura de contratos transnacionales —ya sea de M&A o financieros— también entrega una base importante para entender muchas de las cosas que se tratan en este tipo de contratos. Y hay un factor que siempre ayuda, que no puedo negar: la suerte. Yo tuve la suerte de que los dueños de una empresa vieran en mí ciertas capacidades, y de que el socio principal de la oficina en esa época, Manuel José Vial, confiara en mí para formarme en esta área.

Preguntas cortas

– Abogados que lo marcaron: José María Eyzaguirre Baeza, Cristián Eyzaguirre Smart y Manuel José Vial. Es difícil admirar a uno solo.

- Un profesor que le marcó: Víctor Vial del Río.
- Un líder mundial al que invitaría a comer: Barack Obama.
- Lo que más le gusta de la profesión: La adrenalina que provocan las transacciones que exigen lo mejor de ti en los menores tiempos posibles.
- Lo que menos le gusta: En general todo se lleva de buena manera. Son años trabajando y creo que no podría señalar cosas que no me gustan; si no, hubiese decidido por otra especialidad.