

Aeronave ejecutiva: ¿Comprar o arrendar?

Existe una percepción errónea muy común en la industria de la aviación ejecutiva de que las personas y las corporaciones de alto patrimonio neto pagan en efectivo por las aeronaves ejecutiva grandes. Incluso si los recursos en efectivo están disponibles, es más frecuente que el método preferido sea arrendar o financiar activos de esta naturaleza. ¿Por qué? Si se adquiere una aeronave nueva o semi nueva en efectivo (con un costo de miles de millones de dólares), representa una gran cantidad de capital inmovilizado en un activo que generalmente se deprecia todos y cada uno de los años (a diferencia de los bienes raíces, que aumentan de valor con el tiempo). De esta forma, muchos usuarios de aeronaves ejecutivas prefieren aprovechar el capital de terceros disponible para financiar o arrendar su adquisición.

Las aeronaves ejecutivas sí pueden aumentar de valor, el mercado ha experimentado épocas en las que una aeronave se ha vendido por cantidades mayores seis meses o dos años después de su compra; pero esto ha sido la excepción, no la regla. Generalmente, las aeronaves ejecutivas pierden valor con el tiempo. La obsolescencia técnica, el desgaste, las preferencias de los operadores, el lanzamiento de nuevos modelos, las limitaciones de vida útil y otros factores, contribuyen a esta baja gradual del valor.

El financiamiento para la adquisición de una aeronave nueva o semi nueva es financiamiento de capital cien por ciento, capital propio que la persona o corporación pueden usar para hacer otras inversiones. Muchos concluyen que la inversión en su negocio probablemente es mejor que comprar un activo que posiblemente perderá valor cada año. Del mismo modo, la decisión a la que llega la mayoría de los operadores de aeronaves ejecutivas es que es más eficaz utilizar capital de terceros para financiar total o parcialmente la adquisición de las aeronaves ejecutivas que desean operar.

Entonces, ¿cómo funciona? Para una persona o corporación que quiere aprovechar el capital de terceros para financiar una aeronave ejecutiva, la primera preguntas es: ¿comprar o arrendar?

Arrendamiento puro

En un arrendamiento puro, la aeronave ejecutiva (nueva o semi nueva) se compra mediante una institución financiera externa (el arrendador) y entonces se arrienda al operador (el arrendatario) por un periodo y renta establecidos. El arrendamiento se documenta como un contrato entre el arrendador y el arrendatario, en el que ambas partes tienen ciertas obligaciones mutuas, principalmente relacionadas con la operación y el cuidado de la aeronave. El título de la aeronave permanece con el arrendador, y el arrendatario disfruta del derecho a usar la aeronave sin intervención del arrendador.

En Global Jet Capital, el arrendamiento operativo ofrece una oportunidad de propiedad sin estar en el negocio completo de poseer una aeronave, lo cual ofrece los siguientes beneficios . . .

Menor riesgo y gastos predecibles: Trasladar todo el valor de mercado y riesgo de afectación de la contabilidad futura de su estado de resultados al arrendador a cambio de una cantidad fija de pagos de arrendamiento que no cambiarán a través del tiempo.

Conservación de capital: Monetice hasta el 100% del valor de la aeronave, conservando capital para inversión en otras empresas más rentables.

Certitud de colocación: La "opción de retorno por terminación de renta" de GJC proporciona un "comprador" incorporado para su aeronave al final de la renta para una eventual facilidad de colocación. Esto permite tener una transición gradual hacia su siguiente aeronave, evitando costos de agente, demoras en el tiempo en el mercado y molestias que se asocian generalmente con las ventas de aeronaves.

Tratamiento fiscal más eficiente: Si no puede utilizar, o solo puede utilizar parcialmente la depreciación fiscal, es posible estructurar un arrendamiento puro de GJC para reducir el costo de sus pagos de arrendamiento sin afectar en forma negativa su capacidad de calificar para beneficios fiscales por la venta y uso de la aeronave.

Flexibilidad: Tenemos en cuenta sus necesidades operativas. El arrendamiento permite la terminación anticipada para mejorar, adquirir o disponer de la aeronave en caso de que sus necesidades cambien durante el plazo.

Mantenga a su banco para transacciones bancarias: Un arrendamiento operativo de GJC ofrece financiamiento sustancial para un activo que se deprecia; este es individual y aparte de otros servicios bancarios primarios.

Mayor privacidad: Un arrendamiento puro reduce la visibilidad para el usuario final de la aeronave, puesto que los registros públicos de la FAA identificarían a Global Jet Capital como el propietario de la aeronave.

La desventaja del arrendamiento es que el arrendador es el propietario de la aeronave. Esto significa que cualquier aumento en el valor del activo es completamente para beneficio del arrendador. Además, como propietario de la aeronave, el arrendador puede obtener beneficios de depreciación o relacionados con impuestos que el arrendatario hubiera podido usar si hubiera asumido la propiedad del activo. También es importante recordar que el propietario (arrendador) requerirá que el arrendatario cumpla cabalmente los términos del arrendamiento. Puede haber limitaciones en el número de horas que puede volar una aeronave, en el tipo de modificaciones que pueden hacerse a la aeronave y otras restricciones como el lugar donde puede operarse la aeronave, entre otras.

*Consulte a su asesor fiscal

Préstamo

La alternativa a un arrendamiento puro es conservar la propiedad de la aeronave y utilizar financiamiento externo para una parte del costo de adquisición. Este podría ser un préstamo hipotecario preferente asegurado u otra estructura financiera, tal como un arrendamiento financiero.

En una estructura típica de préstamo, el acreedor externo da por adelantado entre el 50 y el 85 por ciento del valor de la aeronave al prestatario en forma de un préstamo asegurado. La diferencia en la tasa del anticipo puede ser el resultado del estado crediticio del prestatario, la antigüedad y el tipo de la aeronave y otros factores. La garantía prendaria es generalmente un interés hipotecario en la aeronave, lo que da al acreedor una garantía prendaria de primera prioridad en la aeronave. Esta garantía prendaria está diseñada para ofrecer al acreedor protección en caso de incumplimiento del prestatario. Las ganancias de la liquidación de la aeronave después de un incumplimiento están destinadas a pagar al acreedor de la aeronave antes que a otros acreedores. Puede haber otros préstamos disponibles, en particular para personas que tienen una relación bancaria privada sustancial con un acreedor. En tales circunstancias, el respaldo del préstamo puede enfocarse tanto en los activos financieros que posee la persona como en la aeronave al determinar la naturaleza del financiamiento.

El título de la aeronave generalmente permanece en poder del acreedor en la estructura de préstamo asegurado. El préstamo suele pagarse durante un periodo de varios años, más un monto global (un pago de suma global al final del calendario de pago del préstamo). El préstamo, incluyendo el pago global al final, suele ser con garantía personal del prestatario, lo que significa que cualquier déficit en que incurra el prestatario (posterior al incumplimiento y venta de la aeronave) aún será adeudado por el prestatario. En ciertos préstamos sin garantía personal o con garantía personal limitada, el prestatario tendrá menos obligaciones de esta naturaleza, pero por lo general a una tasa de interés más alta.

Arrendamiento financiero

Una alternativa al préstamo preferente asegurado es el arrendamiento financiero. A diferencia del arrendamiento operativo, el arrendatario no devuelve la aeronave al arrendador al expirar el arrendamiento. En un arrendamiento financiero, el operador hace pagos de arrendamiento programados junto con el pago global final al terminar el plazo de financiamiento de varios años. Cuando se hace el pago final, el título de la aeronave (que el arrendador ha retenido) se transferirá al arrendatario. En este punto, la aeronave es de propiedad total del arrendatario y no existen más obligaciones financieras con el arrendador.

Las ventajas de comprar y luego financiar una parte del precio de compra son que el operador retiene la propiedad de la aeronave, y todos los beneficios de la depreciación, fiscales y de valor residual. Además, el propietario generalmente tendrá mayor control y flexibilidad operativos sobre la aeronave. Por ejemplo, puede no haber limitaciones de horas de uso o restricciones sobre modificaciones del interior. También, sujeto a ciertas multas por pago anticipado o cuotas de discontinuidad, el propietario puede elegir la venta de la aeronave en cualquier momento, a diferencia del arrendamiento típico, que no permitiría la terminación anticipada.

Una de las principales desventajas de esta opción es que el operador asume todo el riesgo de cualquier disminución del valor de la aeronave. Esto puede resultar en pérdidas imprevistas que ocurren al disponer de la aeronave si el valor en libros de la aeronave es mayor que el valor real en el mercado. El precio de venta reducido también puede crear problemas imprevistos de planeación de flujo de efectivo.

Comprar o arrendar: ¿Qué ocurre luego?

En la situación hipotética de comprar o arrendar, el operador necesitará trabajar con una institución financiera externa para firmar un contrato de arrendamiento o préstamo. Este proceso de varias semanas dará al proveedor de capital externo la oportunidad de revisar la garantía prendaria de la aeronave y evaluar el perfil crediticio del arrendador o acreedor. La tasa de arrendamiento o de débito que ofrezca la institución financiera reflejará las perspectivas para el acreedor y el arrendatario, así como para la aeronave. La jurisdicción, la antigüedad y el tipo de aeronave, el administrador de la aeronave (si es el caso) y el plazo propuesto de financiamiento o arrendamiento propuesto se tomarán en cuenta mientras la institución financiera hace su propuesta de arrendamiento o préstamo al cliente.