

Métodos adecuados de solución de controversias en el sector aeronáutico

Hacia una plataforma arbitral iberoamericana especializada

COMISIÓN EJECUTIVA DE LA CLAC

Santo Domingo · 22 de julio de 2026



Asociación Latino Americana de
Derecho Aeronáutico y Espacial
ALADA



María Jesús Guerrero Lebrón

Catedrática de Derecho mercantil

Universidad Pablo de Olavide de Sevilla

España

La aviación iberoamericana necesita una infraestructura de resolución de controversias que sea:

- TÉ** **TÉCNICA** Capaz de comprender la complejidad sectorial
- TR** **TRANSNACIONAL** Pensada para relaciones y activos que cruzan fronteras
- MU** **MULTI-OPCIÓN** Arbitraje, mediación, conciliación y determinación por experto
- IB** **IBEROAMERICANA** Con estándares internacionales y conocimiento de la región

Se propone abrir una **agenda regional**, identificar capacidades y conectar instituciones

Una propuesta de cooperación práctica, gradual y no normativa

¿Por qué la aviación exige soluciones adaptadas?

01 Internacional por estructura

Operadores, activos, contratos y pruebas repartidos entre varias jurisdicciones.

02 Técnica por naturaleza

Aeronavegabilidad, mantenimiento, registros, ingeniería, datos y prueba pericial.

03 Regulada e interdependiente

La relación privada convive con normas imperativas y potestades públicas.

04 Multiparte y sensible al tiempo

Cadenas de suministro, seguros, subrogaciones y continuidad operativa.

La solución del conflicto forma parte del diseño de la operación, no es un apéndice posterior

Un ecosistema contractual completo

Las controversias aparecen en toda la cadena de valor



Actores conectados

- Aerolíneas y aeropuertos
- Fabricantes y proveedores
- Lessors y financiadores
- MRO y operadores de handling
- Aseguradoras y reaseguradoras
- Transitarios y operadores logísticos
- Proveedores tecnológicos

Una misma incidencia puede activar contratos, seguros, responsabilidades y foros diferentes

Dos planos distintos — y complementarios

PLANO INTERESTATAL Y PÚBLICO

- Soberanía y espacio aéreo
- Interpretación del Convenio de Chicago y sus Anexos
- Controversias entre Estados

Arts. 84-85 CCh: negociación, Consejo de la OACI y, en su caso, apelación o arbitraje ad hoc.

Potestades regulatorias y decisiones administrativas → órganos judiciales

PLANO COMERCIAL / CONTRACTUAL

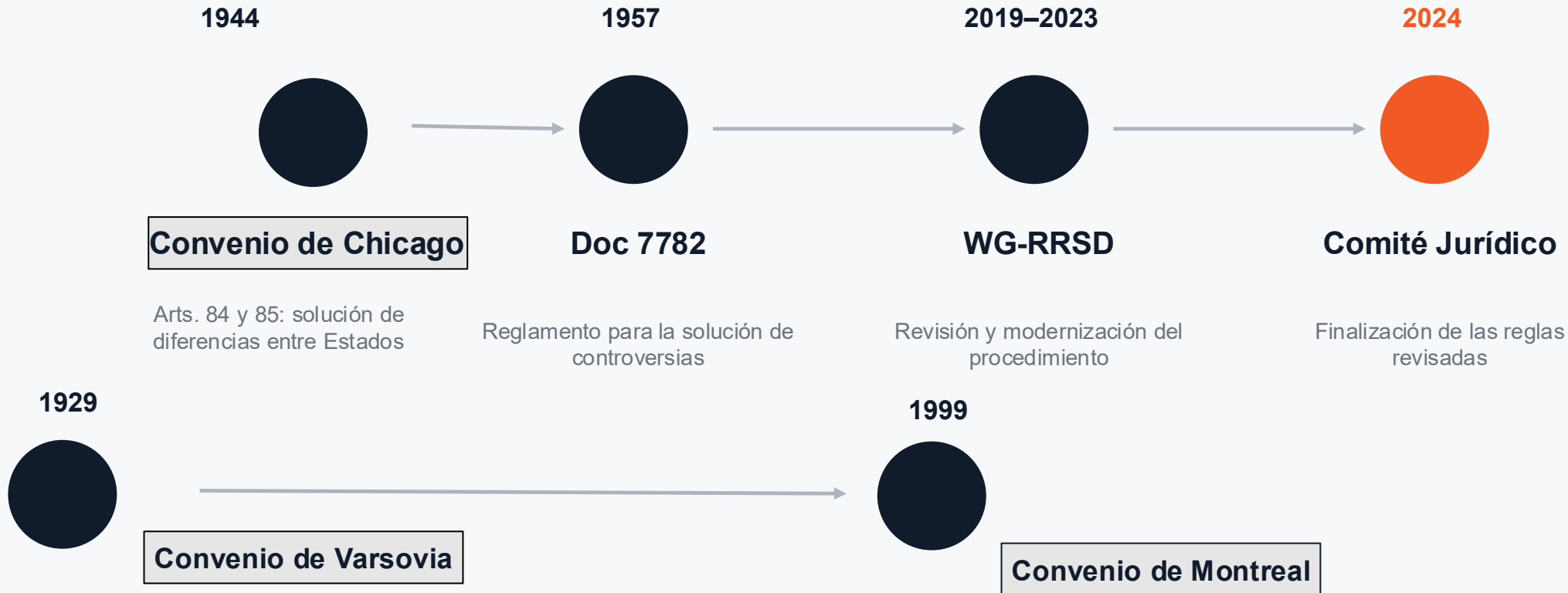
- Financiación, leasing y compraventa
- Mantenimiento, suministro y fabricación
- Handling, aeropuertos y servicios auxiliares
- Seguros, carga, logística y tecnología

Cauce posible: arbitraje, mediación, conciliación y *expert determination*



No deben confundirse las controversias públicas con las comerciales

La tradición institucional de la OACI



El sistema aeronáutico reconoció desde su origen la necesidad de mecanismos específicos entre Estados, resulta razonable fortalecer también los mecanismos especializados para las controversias comerciales y técnicas.

No todo es arbitrable

La clave es identificar la naturaleza de la controversia y el mecanismo adecuado

El mecanismo debe adaptarse al tipo de controversia



CLÁUSULAS ESCALONADAS

Combinar fases puede reducir costes y preservar relaciones — siempre que los plazos, efectos y condiciones estén redactados con precisión.

¿Qué aporta el arbitraje al sector aeronáutico?

NEUTRALIDAD

Evita la ventaja del foro doméstico

ESPECIALIZACIÓN

Árbitros y peritos con conocimiento sectorial

CONFIDENCIALIDAD

Protege datos técnicos, comerciales y reputacionales

FLEXIBILIDAD

Sede, idioma, calendario y organización de la prueba

EFICACIA INTERNACIONAL

Reconocimiento y ejecución del laudo

CONTINUIDAD

Procedimientos diseñados para reducir el impacto operativo

Ventaja decisiva: Convenio de Nueva York 1958
El laudo puede circular internacionalmente con una infraestructura de ejecución ampliamente extendida

¿Dónde puede ser especialmente útil?

Mapa inicial de controversias comerciales y técnicas

AERONAVES

Financiación · leasing ·
compraventa · redelivery

MANTENIMIENTO

MRO · registros técnicos ·
aeronavegabilidad continuada

INDUSTRIA

Suministro · fabricación ·
certificaciones · calidad

AEROPUERTOS

Handling · asistencia en tierra ·
combustible · catering

SEGUROS

Cobertura · reaseguro ·
subrogación · recobro

CARGA

Responsabilidad · logística ·
transportistas sucesivos o de
hecho

OPERACIONES

Chárter · capacidad · acuerdos
entre operadores

TECNOLOGÍA

Datos · documentación
electrónica · confidencialidad

INFRAESTRUCTURA

Concesiones · construcción ·
servicios aeroportuarios

No todo conflicto aeronáutico debe ir a arbitraje; la segmentación es parte de la calidad del sistema

Otras regiones ya han avanzado

La especialización sectorial ha pasado de la teoría a la práctica

SHANGHÁI · SIACA

Creada en 2014 como plataforma especializada.

Más de 100 casos en diez años y controversias por un valor total aproximado de CNY 1.300 millones.

En 2024 lanzó reglas especializadas de arbitraje aeronáutico y publica casos representativos de toda la cadena de valor.



LA HAYA · HAGUE CAA

Foro especializado para arbitraje y mediación de controversias contractuales de aviación.

Reglas propias desde 2023, cláusulas modelo, medidas urgentes, acumulación, intervención de terceros y early determination.

Administrado por el Netherlands Arbitration Institute.



AAA-ICDR · PANEL SECTORIAL

Panel específico para Aerospace, Aviation and National Security.

La estadística B2B de 2025 refleja un aumento del 50 % en la carga de casos de aviación/aeroespacial respecto de 2024.

Señal de una demanda creciente de gestión especializada.



La especialización no exige crear un sistema aislado: puede integrarse en instituciones generales de primer nivel

La oportunidad iberoamericana



1 COMUNIDAD JURÍDICA

Tradición compartida y creciente práctica arbitral

2 LENGUAS

Español y portugués como activos de proximidad y precisión

3 MERCADO

Operadores, infraestructuras y cadenas industriales relevantes

4 CAPACIDAD INSTITUCIONAL

Cortes, cámaras, asociaciones y profesionales en toda la región

5 PROYECCIÓN INTERNACIONAL

Conexión natural entre Europa y América Latina

EL RETO

Convertir capacidades dispersas en un referente regional reconocible, especializado y competitivo.

No crear desde cero:
Conectar, sistematizar y proyectar

Ya existe una base sobre la que construir

CIAM y el Grupo de Trabajo como plataforma de conexión



**Infraestructura arbitral
iberoamericana**

2020 Integración de las cortes fundadoras y socio estratégico ICAM

2024 Incorporación de **CIAR** como socio estratégico

2025 Integración de la actividad internacional de **CAM Santiago**

2026 **431 miembros, 26 países y 14 grupos sectoriales**



GRUPO DE TRABAJO AERONÁUTICO, AEROESPACIAL Y DE DEFENSA

- Mapa de conflictividad y práctica contractual
- Cláusulas modelo adaptadas al sector
- Formación de árbitros, mediadores y expertos
- Interlocución con autoridades y operadores
- Comunidad iberoamericana de conocimiento

Una agenda posible

Tres fases, resultados concretos y compromiso institucional mínimo



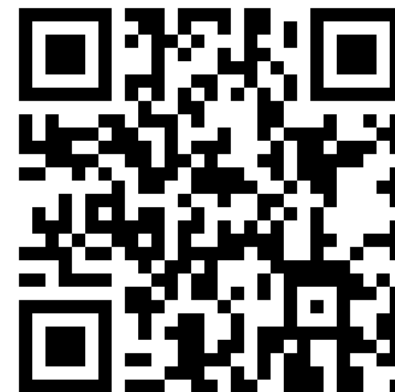
Principio rector: conectar capacidades — no sustituir instituciones nacionales ni imponer un modelo único.

¿Desea participar en esta iniciativa?

Facilítenos una persona de contacto para continuar la interlocución después de esta reunión

- 1 Escanear el código QR
- 2 Completar una ficha breve
- 3 Participar, si resulta de interés, en la primera reunión técnica virtual

FORMULARIO DE CONTACTO



La cumplimentación no implica la
asunción de compromisos
institucionales ni normativos.

**Iberoamérica no parte de cero
El siguiente paso es conectar lo que ya existe**