

Procedimiento de Ventas dentro de EUA

Al iniciar Jerry Temple Aviación (JTA) en 1994, Jerry Temple se basó en años de experiencia que adquirió como representante de la fábrica Cessna ante distribuidores de bimotores Cessna, en diversos puestos de ventas y proveyendo a la red de concesionarios del fabricante. El saldo es un íntimo conocimiento del mercado así como el saber identificar los ejemplos de buenos vendedores y de los no tan buenos, de lo que representa una buena oferta y lo que es una venta problemática, así como la manera correcta e incorrecta de vender o comprar un avión.

Combinando principios de integridad y honestidad con el profundo conocimiento del producto y la administración de ventas, Jerry Temple desarrollo un método de ventas exitoso. A través de los años, esto ha evolucionado a lo que hoy día representa la **experiencia de ventas de bimotores Cessna con JTA**. Independientemente de que usted sea un comprador o alguien que vende, una parte importante de la misión de JTA es asegurarse que tanto el Comprador como el Vendedor recuerden el proceso de compra-venta de una aeronave como una experiencia profesional y libre de problemas.

Repasando la secuencia típica y las acciones claves que se deben llevar a cabo en la compra de un bimotor Cessna que esta siendo listado o vendido a través de JTA. Tanto para la venta de un bimotor Cessna como para la venta de un Conquest, el Contrato de Adquisición es el documento central que define las funciones y responsabilidades de JTA. Esto ultimo a pesar de que muchos de los pasos en el proceso de ventas son similares.

Supongamos que el comprador ha visto un anuncio en una publicación como Trade-A-Plane o Controller, o vio alguno de los aviones listados por JTA en Controller (www.controller.com), Aircraft Shopper Online (www.aso.com) o en la misma pagina web de JTA (www.jerrytemple.net), uno de recursos de ventas de bimotores Cessna mas grande del mundo.

En la pagina de JTA, existen varias áreas de la pagina dedicadas a proporcionar información de apoyo en la compra de un bimotor Cessna. La sección de aviones disponibles esta organizado de forma que el listado de aviones da las especificaciones, datos técnicos, fotografías mas recientes y un video narrado muy informativo.

Jerry Temple personalmente viaja a ver a cada aeronave a la que JTA se ha comprometido a representar. Incluso, si JTA ya ha vendido la aeronave en el pasado o el comprador ha hecho diversas modificaciones como cambios a la pintura, interiores, aviónica, etc., JTA se reunirá con el dueño de la aeronave, confirmará las especificaciones, evaluará el avión y conversará con el propietario, el piloto y/o el mecánico los diferentes aspectos relacionados a la venta del avión y los servicios que JTA prestará para que este pueda representar la aeronave adecuadamente.

Ahora supongamos que el comprador ya reviso toda la información publicada acerca de una aeronave así como otras áreas de www.jerrytemple.net que incluye la sección de "Servicios a Compradores", "Consejos de Temple", artículos escritos por Jerry Temple entre otros así como vínculos a empresas dedicadas al entrenamiento de pilotos de bimotores Cessna y asociaciones de propietarios.

Ahora es momento de llamar a JTA. En muchos casos, el comprador previamente ha

conversado con Jerry Temple. Esto pudo haber sido semanas, meses o incluso años previos a la compra. JTA frecuentemente conversa con pilotos donde un “plan de ataque” ha sido trazado a través de dos o tres años, y en el cual JTA le envía al posible comprador un paquete de información relacionado a la aeronave que le interesa (refiérase a Products en la pagina www.jerrytemple.net). Sin embargo, usted, el cliente, sabe cuando se esta **Listo**. JTA jamás estará llamándolo para motivarlo o presionarlo a comprar.

No obstante que usted realice la primera o la quinta llamada, JTA siempre estará disponible para responder sus dudas. Cualquier pregunta de la A a la Z relativas al modelo, tipo, especificaciones, desempeño, historial, mantenimiento actual, futuro o pasado, financiamiento, seguros, capacitación, apoyo pos-venta así como cualquier modificación deseada. Nuevamente, así sea la primera o la quinta llamada, solo le toma un momento al cliente independientemente que estén comprando su primer o quinto avión, siempre sabrán que están hablando con un veterano con las respuestas y conocimiento necesario para realizar una transacción acertada.

Oferta de compra: Cualquier oferta verbal para adquirir una aeronave, se formaliza con el formulario de Oferta de Compra de JTA. La Oferta de Compra no representa el contrato de compra-venta si no una herramienta que manifiesta la intención de compra y la guía para realizar una oferta, inspección y fondeo del proceso de compra. Tanto el comprador como el vendedor firman una Acuerdo de Compra-Venta después de que una inspección de Pre-Venta y en conjunto con el cierre y fondeo de la operación. JTA no solicita ningún deposito cuando se realiza la Oferta de Compra, tomando únicamente el formulario de Oferta de Compra como el detonador del proceso de la transacción. JTA le presenta la Oferta de Compra al propietario de la aeronave que esta en venta, quien la revisa en conjunto con JTA incluyendo los términos y condiciones, calendario y otros elementos de la propuesta. Ofertas que ponen condiciones tales como “todos los boletines de servicio obligatorios deberán haber sido realizados” normalmente no son aceptables. En los Estados Unidos, las operaciones bajo el régimen del “Part 91 Piston Operations”, todos los boletines de servicios, documentos de inspección suplementaria (SIDS), cartas de servicio y alertas de servicio son opcionales y no en todos los casos son aplicados a este tipo de operaciones por lo que no se considera como requisitos de mantenimiento requeridos. En caso de que la oferta sea aceptada, esta será firmada y regresada al comprador.

Depósito – Una vez que el comprador recibe una oferta aceptada por el vendedor, cinco por ciento (5%) del valor de la operación debe ser depositada dentro de las siguientes 48 horas o dos días laborables. Este es un paso crítico por lo que es importante estar preparado a realizar dicho depósito previo a realizar una oferta para la compra de la aeronave. JTA normalmente aconseja a los compradores que el tiempo es crucial por lo que al presentar una oferta, los fondos y mecanismo para realizar el deposito ya deben estar preparados.

Todos los depósitos deben ser realizados por transferencia electrónica a Aero-Space Reports (ASR) en Oklahoma City, OK. ASR es un agente fideicomisario. JTA proporcionara al comprador con las instrucciones para realizar la transferencia electrónica. Debido al tiempo que se requiere liberar los fondos, los cheques bancarios normalmente no son un método aceptable para realizar pagos a menos de que esto haya sido estipulado y acordado por anticipado con JTA y ASR. Aunado a la oferta de compra-venta, un Convenio de Fideicomiso (Escrow Agreement) se firma entre el

Comprador y el Vendedor, donde ambos comparten el costo del fideicomiso en partes iguales. El fideicomiso es un proceso que beneficia a ambas partes en la transacción. El costo de los servicios del fideicomisario generalmente se pagan en el momento que se salda la compra y son parte de los costos de venta de la aeronave. En los casos donde el comprador desea mantener los costos del fideicomiso independientes de la compra, estos se pueden pagar con tarjeta de crédito, pero en todos los casos, el pago de los servicios del fideicomiso son un requisito para cerrar la venta.

La parte de la cuota del fideicomiso del vendedor, normalmente se deducen de los fondos que este último recibirá al momento de que se realiza la venta.

La cuota del fideicomiso normalmente es de \$300 a \$375 dólares para bimotores de pistón. Para aviones certificados con ocho o mas asientos que incluye el Cessna 414A, 421B/C, y los Conquest 425 y 441, el registro internacional (International Registry) también conocido como el tratado de Cape Town, puede requerir gastos adicionales. Dependiendo si el comprador o vendedor ya se registraron con el IR previamente, o en caso de que haya una empresa de financiamiento, también pueden haber otros gastos adicionales.

*Una vez que se recibe el depósito, ambas partes acuerdan el procedimiento y logística de la Inspección de Pre-Compra y Vuelo de Evaluación de la aeronave. La Inspección de Pre-Compra se realizará tomando en consideración el calendario y requisitos del Comprador, el Vendedor, el taller que realizará la inspección y JTA. Sin embargo, normalmente se hace un esfuerzo por realizar dicha inspección en un periodo de hasta dos semanas después de que se acepta el depósito. Todos los depósitos son reembolsables hasta el momento que se concluya la Inspección de Pre-Compra y Vuelo de Evaluación a satisfacción del comprador. **Una vez que la Inspección y vuelo se concluyen a satisfacción del comprador y este toma la decisión de continuar con el proceso de compra-venta, el deposito se convierte en no reembolsable.***

Vuelo de Evaluación – Como se indica en la Oferta de Compra, el vuelo de evaluación o vuelo de prueba por parte del comprador se lleva a cabo previo a la inspección de Pre-Compra. El vuelo de evaluación comúnmente ocurre cuando el avión se reubica del aeropuerto base al aeropuerto donde se va a llevar a cabo la Inspección de Pre-Compra.

JTA emplea el término "distancia legítima" como la distancia máxima que un bimotor Cessna normalmente se vuela para una Inspección de Pre-Compra. Esta no es una distancia exacta pero en general se refiere a un vuelo de 1-1/2 a 2 horas. No se trata de un vuelo de costa a costa. El acuerdo para seleccionar el taller que llevará acabo la Inspección de Pre-Compra es una de las funciones de JTA.

El Vuelo de Evaluación por parte del comprador, independientemente de que sea un vuelo local o un vuelo más largo, se realice como un vuelo en condiciones y utilizando procedimientos "normales". Cualquier solicitud especial del Comprador será acordada previo al vuelo.

Jerry Temple es un experimentado Instructor de Vuelo Certificado. Todas las horas voladas con Jerry Temple, con la instrucción proporcionada, podrán ser registradas como horas de instrucción y aplicarán a cuenta de los requisitos del seguro.

JTA coordinará la logística asociada con el Vuelo de Evaluación y la Inspección de Pre-Compra. Esto incluye la coordinación de viajes por Jerry Temple y el Comprador. JTA coordinará los vuelos de línea aérea, taxis o limosinas, alquiler de coches, hoteles, comidas y otros gastos de viaje de negocios normales.

JTA revisará los gastos con el comprador y el vendedor asociados con el Vuelo de Evaluación y confirmará los gastos que cada parte deberá pagar.

Inspección de Pre-Compra – *El comprador tiene el derecho a realizar un examen exhaustivo con un taller calificado y lo debe hacer. La elección del taller que realizará la Inspección de Pre-Compra – “El Taller de Pre-Compra” – es algo que comúnmente se acuerda entre las partes. Nuevamente, JTA hace años empezó a utilizar el termino “distancia legítima” relativo a la distancia que un bimotor Cessna típicamente debe ser volado para llevar a cabo la Inspección de Pre-Compra. A pesar de que no es algo inamovible y puede ser negociado, una buena guía es considerar dos horas de vuelo. Después de 15 años operando como JTA y muchos mas años trabajando como representante de la fabrica y apoyando a distribuidores, JTA ha desarrollado una red de experimentados talleres certificados en el mantenimiento de bimotores Cessna.*

Si así lo desea el Comprador, este puede enviar a su mecánico al taller que realizará la Inspección e inclusive participar en ella. Al mecánico de visita se le extenderán todas las cortesías profesionales.

Los costos asociados con el vuelo de evaluación, la Inspección de Pre-Compra y reubicación de la aeronave serán la responsabilidad del Comprador. JTA revisará cuidadosamente con el Comprador todos los gastos que serán responsabilidad del Comprador, mismos que se describirán en el formato de Oferta de Compra.

JTA tiene amplia experiencia en establecer las expectativas adecuadas entre el comprador y el vendedor asociadas con la Prueba de Vuelo, la inspección de aeronaves, el proceso de custodia y la entrega, incluyendo el delimitar y resumir todos los gastos de viaje asociados a la transacción. En caso de que se vayan a incurrir en gastos adicionales, el Comprador y JTA podrán firmar un Acuerdo de Gastos adicionales. A nadie le complacen los mal-entendidos y por lo mismo JTA dedica una cantidad considerable de tiempo para comunicarse con ambas partes de una transacción delineando claramente las expectativas, las responsabilidades y los gastos que cada parte puede esperar durante el proceso de venta.

La logística asociada con los viajes del Comprador, de Jerry Temple y en algunos casos del vendedor, además de todos los detalles relacionados con el Vuelo de Evaluación y de la Inspección de Pre-Compra son una secuencia de eventos coordinados y planificados donde JTA dirige estas acciones bien orquestadas como el conductor. La experiencia cuenta.

Al concluir una Inspección de Pre-Compra detallada y el Vuelo de Evaluación, el Comprador, el Vendedor y JTA repasaran los resultados en conjunto. Siempre habrá alguna discrepancia o anomalía. Siempre. JTA a menudo declara que es en este punto del proceso de venta donde un corredor profesional de aviones se gana la compensación que normalmente se le paga.

Hablar, revisar y negociar las diversas discrepancias que se pudieran haber detectado

desde una posición de experiencia es vital. El conocimiento de los costos reales para los exámenes necesarios, las reparaciones, los repuestos y lo que ello implica es fundamental. Trabajar los problemas a satisfacción del Comprador y Vendedor es el objetivo principal. La experiencia combinada con la honradez e integridad son las herramientas necesarias.

Una vez que todas las cuestiones se han resuelto a satisfacción de las partes, ambos firman el acuerdo final de compra, la aceptación y los demás documentos necesarios para completar la transacción. **En este momento, JTA notificará al Comprador que el fondeo para la compra debe completarse en un plazo de cinco (5) días hábiles de la notificación y a partir de este momento el depósito ya no es reembolsable.** La venta se concluye. La posesión y titularidad cambian de manos.

Financiamiento – Si el Comprador esta financiando la compra, todas las autorizaciones para el préstamo deben ser obtenidos y confirmados por el banco con JTA y los documentos necesarios deben ser firmados y devueltos a la institución financiera antes del vuelo de prueba, o inspección de pre-compra. Una aeronave nunca debe ser trasladada al taller de inspección o un examen iniciado sin que el depósito en fideicomiso haya sido depositado y todas las aprobaciones para el préstamo hayan sido obtenidas.

Administración de Venta

Tal y como se indica en la Oferta de Compra, el nombre y dirección del Comprador que aparece en dicha oferta puede ser diferente al que aparecerá en el Contrato de Compra-Venta final.

Por lo tanto, al presentar una oferta el nombre del comprador final, y la dirección no necesariamente deben estar inscritos. Un "nombre provisional" es aceptable.

Sin embargo, en el caso que el Comprador desee utilizar una sociedad, corporación, fideicomiso o empresa de responsabilidad limitada (LLC), el Comprador debe proveer suficiente tiempo antes de presentar una oferta para que todos los tramites requeridos este listos y no retrasen el proceso de compra.

La inspección de pre-compra no se debe llevar a cabo en el conocimiento que al termino de la inspección existirá un retraso debido al tiempo que tomará formar la entidad que será propietaria del avión.

Si el vendedor esta financiando la aeronave con una institución financiera que tiene un gravamen sobre el titulo del avión, al cierre de la operación se deberá fondear la liquidación del crédito con dicha institución como parte del proceso de compra.

Si el comprador va a financiar la aeronave, la institución financiera normalmente solicitará inscribir un gravamen con la FAA en el momento que se lleve acabo el registro y cambio de propiedad de la aeronave.

Seguro: No existe ningún requisito legal para asegurar una aeronave. Sin embargo, al igual que con los automóviles, ninguna institución financiera está dispuesta a llevar a cabo la compra y financiamiento de una aeronave sin la cobertura suficiente y adecuada, donde la institución este nombrada como beneficiario principal en caso de

perdida. Adicionalmente, es inusual que un instructor de vuelo este de acuerdo en llevar a cabo vuelos de entrenamiento sin que exista una póliza de seguro adecuada.

Si el cliente es un piloto certificado en EE.UU. con certificación de vuelo por instrumentos en aviones bimotores, Jerry Temple puede ofrecer instrucción de vuelo autorizada por las compañías de seguro durante los vuelos de entrega, entrenamiento y certificación. De ser necesario, JTA puede proporcionar al agente o compañía de seguros con las credenciales, experiencia y certificación de Jerry Temple.

Registro: JTA preparará el formato de registro FAA-8050-1 para el cambio de registro de la aeronave según las indicaciones del Comprador. Normalmente, el Comprador firmará este formato al cierre de la compra, y JTA removerá el registro anterior (tarjeta blanca de 3" x 5" ubicada dentro del avión) y colocará en su lugar la copia rosada del registro temporal dentro de la aeronave.

JTA enviará el registro anterior firmado por el Vendedor junto con la copia blanca del registro temporal al agente fiduciario. El agente fiduciario enviará la factura de venta firmada por el vendedor, el registro anterior y el nuevo registro temporal a la FAA. El nuevo propietario puede esperar recibir el nuevo registro permanente en un periodo de 3 a 5 semanas. Una vez que este registro se recibe, el Comprador debe colocarlo dentro de la aeronave y descartar la copia rosada del registro temporal.

Si una institución financiera está financiando la compra de la aeronave, la institución le enviará al Comprador el formato de registro temporal junto con los documentos del contrato de financiamiento. La institución le pedirá al comprador que firme el registro temporal y el contrato de préstamo y lo envíe por mensajería a la institución. La copia rosada del registro temporal la guarda el comprador la cual se coloca dentro del avión.

Entrega: en la mayoría de los casos, JTA proporciona apoyo pos-venta. Todas las horas voladas con Jerry Temple, pueden ser registradas como horas de vuelo de instrucción las cuales son avaladas por las compañías de seguro como horas de entrenamiento en bimotores Cessna.

Mantenimiento y Mejoras Pos-Venta: A menudo, como se menciona anteriormente, el nuevo propietario y Jerry Temple parten con el avión una vez completada la transacción.

Sin embargo, a menudo la aeronave puede ser dejada en el taller de Inspección para que se lleve a cabo mantenimiento o modificaciones. Es una realidad en la compra de un avión con 25 a 35 años de edad. En estos casos, Jerry Temple y el Comprador retornarán cuando la aeronave este lista.

Adicionalmente, con varias ventas al año, JTA administra extensivas modificaciones o trabajos de mantenimiento. JTA tiene varios talleres que pueden realizar modificaciones, instalación de aviónica así como de pintura e interiores, y JTA puede apoyar en la coordinación y supervisión de estos trabajos.

Entrenamiento Inicial: Como parte de la venta de la aeronave o bajo un acuerdo de servicios Pos-Venta, JTA puede ofrecer servicios de entrenamiento aprobados por las compañías de seguro.

Tres o cuatro veces por año, JTA asiste a SimCom para apoyar en la formación inicial de pilotos y propietarios de bimotores Cessna. Jerry Temple tiene una relación especial con SimCom y sus instructores quien tratan a Jerry como un respetado colaborador dentro de la clase así como en el simulador. El cliente se beneficia de una semana de inmersión total en el entrenamiento para volar el avión. Esto significa que la formación conjunta de SimCom y JTA en el aula, en el simulador y compartiendo la visión y revisión continua de Jerry Temple desde el desayuno, al almuerzo a la cena, se torna en un proceso de aprendizaje invaluable. Una vez que termine este proceso de entrenamiento, el nuevo propietario surgirá como un piloto competente y seguro. Llame a JTA para discutir los detalles y procedimientos de este programa.

Entrenamiento periódico: Anualmente, JTA está disponible para complementar la formación periódica basada en simulador, para llevar a cabo entrenamiento recurrente en la aeronave.

Realidades del entrenamiento: Una y otra vez, Jerry Temple vuela con pilotos de bimotores Cessna que han recibido una formación deficiente y débil y que no incluye ningún programa recurrente. La disponibilidad de instructores con experiencia calificada para bimotores Cessna que cuente con el aval de las compañías de seguros es cada vez mas escasa. Sin embargo, al mismo tiempo, las compañías de seguro son cada vez mas exigentes y estrictas en cuanto a los estándares y formación de pilotos.

Hoy día, muchos bimotores Cessna tienen numerosas modificaciones y mejoras operativas por lo que los procedimientos de vuelo y exigencias de mantenimiento de estos aviones han ido cambiando a través de los años. El nuevo propietario de un bimotor Cessna, no solo debe asegurarse que su avión tenga el mantenimiento de calidad, pero que su conocimiento y capacitación para operar la aeronave permitan hacerlo de forma confiable y segura.

La experiencia de ventas a través de JTA le permite al Comprador recibir valor agregado con la confianza de trabajar con un experimentado profesional que tiene como meta la satisfacción de sus clientes. Desde la primera visita del cliente a www.jerrytemple.net a la primera llamada, vuelo de prueba o transacción completada, la experiencia de compra de JTA es el camino más acertado para el comprador de un bimotor Cessna.