

LA PROBLEMÁTICA LEGAL DE LOS NEGOCIOS EN EL ESPACIO EXTERIOR

Dr. Julián Hermida, LL.M, DCL (McGill)

INDAE, 21 de agosto de 2018



Contacto

- www.julianhermida.com Negocios Espaciales



- julian.Hermida@algomau.ca

SEMINARIO SOBRE LA PROBLEMÁTICA LEGAL DE LOS NEGOCIOS EN EL ESPACIO EXTERIOR

[Programa](#)

[Actividades](#)

[Bibliografía](#)

[Documentos](#)

Agenda

- Presentación del curso.
- Los negocios espaciales.
- El rol del abogado en los negocios espaciales.
- La práctica contractual en el Derecho Espacial actual.
- Estructuración y redacción de los principales contratos utilizados en la industria espacial.
- Próximos encuentros:
 - Contratos (22/8)
 - Financiación espacial (28/8)
 - Presentaciones (30/8)



Características de la industria espacial

- Importante rol del estado como regulador y como actor.
- Grandes conglomerados tradicionales (Boeing, Lockheed Martin).
- Creciente participación de inversores de riesgo.
- Diversos modelos de negocios (competir con el establishment, generar nuevos mercados con datos existentes, emprendedores).
- Los avances tecnológicos permiten diseñar y fabricar hardware espacial a costos razonables.

Algunos negocios espaciales: Presente

- Satélites de telecomunicaciones (telefonía, televisión, Internet).
- Transporte espacial: Boeing, Space X.
- Brokers de transportes de cargas útiles (Spaceflight).
- Aplicaciones usando datos de satélites de teleobservación.
- Algunas bases de lanzamiento.

Los negocios espaciales: Futuro

- Turismo
- Extracción de recursos naturales en asteroides fuera de la órbita terrestre, incluyendo agua.



Práctica contractual

- El rol del abogado.
- Common law.
- Extensión, precisión, definiciones, repetición de términos.
- Incumplimiento material vs. incumplimiento no material.
- Situaciones de incumplimiento.
- Remedios contractuales (daños reales – costos evitados, daños consecuenciales, daños incidentales). Obligación de mitigar los daños.
- Interpretación contractual.

Estructura de los contratos

- Encabezamiento.
- Considerandos.
- Definiciones.
- Servicios a ser provistos.
- Programa de lanzamientos.
- Demoras. Ajuste del programa de lanzamientos.
- Precio. Ajuste de precios



Estructura (cont.)

- Forma de pago
- Lanzamiento de reemplazo
- Opción de reembolso
- Aseveraciones y garantías.
- Fuerza mayor.

Sistema de administración de riesgos

- Renuncias recíprocas de responsabilidad.
- Seguros contra terceros.
- Limitación a la responsabilidad.
- Deslinde de responsabilidad sobre manifestaciones y aseveraciones.

Otras cláusulas

- Propiedad industrial e intelectual, incluyendo patentes.
- Prioridad del gobierno.
- Cumplimiento con autorizaciones gubernamentales.
- Cumplimiento con permisos de exportación.
- Acciones posteriores al lanzamiento
- Terminación.
- Boiler plate.

Un cliente suyo, la empresa INDAE S.A., titular del satélite de telecomunicaciones INDAESAT-1, desea vender un transpondedor en dicho satélite a la empresa de telecomunicaciones Intrusos TV, cuyos accionistas mayoritarios son Jorge Rial y Luis Ventura, para la provisión de servicios de televisión satelital. Redacten el encabezamiento y los considerandos del contrato.

Incumplimiento contractual

LQ, un canal de televisión argentino, renta un transpondedor de la empresa Telesat por dos años para transmitir servicios de televisión en español en Estados Unidos y Canadá a sus suscriptores. El valor de la renta del transpondedor es de US\$ 30 millones por año más US\$ 1 millón en concepto de servicio técnico que LQ debe abonar a Telesat. LQ tiene contratos suscritos con sus clientes por US\$100 millones por año. Telesat no cumple con su contrato. LQ contrata los servicios de un bróker de transporte de cargas útiles, a quien paga US\$ 50.000 para que le consiga un transpondedor en otra compañía de satélites. Luego de un año, el broker consigue un transpondedor de EchoStar, quien le cobra a LQ US\$ 45 millones por un año. El primer año LQ no logró proveer servicios a sus clientes como consecuencia del incumplimiento de Telesat. EchoStar no le exige un contrato de servicio técnico a LQ. Calculen los daños.

Próxima sesión

Contratos de transporte espacial

Leer

Los contratos de transporte espacial. Convergencia del derecho continental y del common law, por Julián Hermida, Revista de Derecho Espacial - Número 2 - Diciembre 2017

Presentaciones

- La Estación Espacial Internacional y las oportunidades comerciales en la investigación y desarrollo tecnológico.
- Hacer negocios con la Agencia Espacial Europea
- Hacer negocios con la NASA.
- Japón: La Ley de Actividades Espaciales y los negocios en el espacio exterior.
- Emprendimientos espaciales comerciales en órbita baja terrestre (LEO).