

enfoque latino es el boletín trimestral preparado por los abogados que integran la práctica de negocios Hispano/Latina de Sheppard Mullin. Cada trimestre nuestros abogados bilingües y biculturales publicarán un boletín sobre temas legales y comerciales de interés a nuestra clientela Latina.

SHEPPARD MULLIN

SHEPPARD MULLIN RICHTER & HAMPTON LLP

Edición Verano 2005

enfoque

Latino

BOLETÍN

En esta edición...

Página 1 – Litigio: El Uso de Cláusulas Sobre Arbitraje en Contratos Internacionales. *Por Charles Donovan*

Página 5 – Litigio: La Amenaza del Gobierno Mexicano de Demandar por la Infracción de Marca Registrada al Productor Norte Americano de "Temequila." ["Tequila" es propiedad del gobierno Mexicano.]

Por Robert Beall y Norma García Guillén

Página 6 – Inmigración/Laboral: Las Visas "E" Permiten Visitas a los EE. UU. Para el Manejo de Comercio o Inversiones.

Por David Chidlaw y Lisa Hill

Página 8 – Bienes Raíces: Desarrolladores y Desarrollos Hispanos en el Mercado de Vivienda Hispana.

Por Jerry Gumpel y Rafael Muilenberg

Página 10 – Espectáculos: Festival Internacional de Cine en Guadalajara. *Por Alexis Garcia*

Página 11 – Artículo invitado: La Ley Federal de Responsabilidad Patrimonial del Estado.

Por Basham, Ringe y Correa - México, D.F.

Cómo Planear Para Cuando Lleguen los Problemas – Cláusulas Sobre Arbitraje y Selección de Jurisdicción en Contratos Internacionales

por Charles Donovan

Ya amarró usted todos los "puntos esenciales del negocio" en su negocio internacional. Ahora llega a esa sección de machote que contiene una

cláusula bajo el título "Resolución de controversias" o algo similar. Usted no espera tener problemas; entonces, ¿para qué preocuparse? Espere. Su decisión puede ser la diferencia entre dinero en su bolsillo y la frustración de tener una deuda justa pero incobrable. ¿Va a optar por el arbitraje o por el litigio?

Cláusulas de Selección de Jurisdicción – Cómo Cobrar el Importe del Fallo a Su Favor

Considere el litigio. Los tribunales de los EE.UU. casi ciertamente harán cumplir un acuerdo que los contratantes han celebrado para resolver conflictos mediante litigio en una jurisdicción particular.¹ Simplemente inserte la cláusula de selección de jurisdicción y ponga el asunto a dormir, ¿no es así? No tan rápido. Obligar a la otra parte a litigar en un lugar no significa necesariamente que usted pueda hacerlos pagar una vez que termine el litigio.

Las noticias para usted podrán ser buenas o malas. "¿Qué?" dice usted, "¿cómo puede un sentencia a mi favor ser malas noticias?" Espérese. Vea primero la posibilidad positiva. Si su contraparte en el contrato (quien se ha convertido en deudor por fallo judicial) tiene activos en los EE.UU., usted puede hacer cumplir su sentencia con relativa

facilidad. ¿Qué pasa si la propiedad americana queda fuera de la jurisdicción que usted eligió para litigar en su convenio? No hay problema. Si usted tiene una sentencia federal, simplemente regístrela en donde se encuentra la propiedad y ejecute.² Bueno, ¿pero que si ha elegido litigar en un tribunal estatal? Relájese, hasta aquí todo va bien. La cláusula de "fé y crédito pleno" de la Constitución de los EE.UU.³ requiere que los estados se reconozcan mutuamente sus sentencias. La mayoría de los estados han llevado esa obligación un paso más adelante, poniendo en vigor la Ley para la Ejecución Uniforme de Sentencias Extranjeras.⁴ La Ley utiliza la palabra "extranjera" en el viejo sentido, que significa de otro estado de los EE.UU. La Ley no se aplica a las

sentencias de otras naciones.⁵ Un acreedor por fallo judicial simplemente registra la sentencia de otro estado con el secretario del tribunal en la cual busca la ejecución. "El acto de registrar la sentencia 'extranjera' le da el efecto de ser una sentencia del tribunal del estado en el cual se registra. El proceso de exigir el cumplimiento sigue adelante como si la sentencia fuera del tribunal en donde se registra"⁶.

¿Qué? ¿Usted dice que su deudor por fallo judicial no tiene propiedad en los EE.UU. y usted va a necesitar llevar su sentencia al extranjero? Cuidado. Aquí vienen las malas noticias. Los EE.UU.



1 Cfr., *The BREMEN v. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 1, 1972 AMC 1407 (1972).

2 28 U.S.C. § 1963.

3 "Fe y crédito pleno se dará en cada estado a los actos públicos, archivos, y procedimientos judiciales de los demás estados. U.S. Const. Art. IV, § 1.

4 13 U.L.A. 261 (1986). California no ha adoptado la Ley Uniforme, pero tiene legislación equivalente.

5 *Ibidem*, § 1.

6 Resumen, Uniform Enforcement of Foreign Judgments Act, National Conference of Commissioners of Uniform State Laws. http://www.nccusl.org/nccusl/uniformact_summaries/uniformacts-s-uefja.asp

no han ratificado ninguna convención internacional que requiera el reconocimiento internacional de sentencias civiles americanas. Usted está ahora a merced del nebuloso concepto de la "cortesía." La definición que la Suprema Corte de los EE.UU. adoptó hace más de un siglo sigue pareciendo la verdadera:

La "cortesía," en el sentido legal, no es ni una cuestión de obligación absoluta, ni, por otro lado, de mera cortesía y buena voluntad. Es más bien el reconocimiento que una nación permite dentro de su territorio de los actos legislativos, ejecutivos, o judiciales de otra nación, guardando el debido respeto tanto a las relaciones internacionales como a la conveniencia y a los derechos de sus propios ciudadanos, o de otras personas . . . bajo la protección de sus leyes.⁷

"El litigio internacional es tan complicado como el ajedrez tridimensional."⁸ Imaginemos a una plácida Americana como una de las partes en un contrato. Esta Yanqui complaciente ha cedido alegre y desinteresadamente la resolución de controversias bajo su contrato a alguna corte fuera de los EE.UU. Poco después, a pesar de su buena disposición, la otra parte la acusa de incumplimiento del contrato. Se van a juicio en los tribunales del país señalado. ¡Ay! Para su asombro, ella resulta la perdedora. Le habla por teléfono a su abogado Americano, sentencia en mano, echando espuma por la boca. ¿"Cómo pudo suceder esto?

¡Éste es un error craso de la justicia! Nunca podrán cobrarme un solo centavo. Lucharé contra esto hasta la Suprema Corte de los EE.UU."

¿Puede su abogado de los EE.UU. consolarla prometiéndole refugio dentro de los acogedores muros del "debido respeto" de la cortesía para los



derechos de los ciudadanos de los EE.UU.? Probablemente no. ¿Por qué? Porque la mayoría de los estados – y virtualmente todos los estados "grandes" – han adoptado la Ley para el Reconocimiento Uniforme de Fallos Judiciales en el Extranjero sobre Asuntos de Dinero.⁹ Aunque esta Ley tiene un nombre similar a la que se refiere a sentencias de otros estados, aquí la palabra "Extranjero" quiere decir realmente "extranjero," o sea procedente de otro país. ¿Que tan fácil hace la Ley el trabajo de ejecutar sentencias internacionales en los EE.UU.? ¿Recuerda lo fácil que era hacer cumplir las sentencias de otros estados? La Sección 3 de esta Ley dice que, "la sentencia extranjera se puede ejecutar como la sentencia de otro estado que tiene derecho a la fé y crédito pleno."¹⁰ Al celebrar un contrato aceptando litigar en el extranjero, nuestra Americana renunció a la mayoría de sus defensas en contra de la ejecución de la sentencia. Claro esta que si ella puede demostrar algo como fraude o violación real del

⁷ *Hilton v. Guyot*, 159 U.S. 113, 163-64 (1895)

⁸ Spencer W. Waller, *Under Siege: United States Judgments in Foreign Courts*, 28 Tex. Int'l L.J. 427, 428 (1993).

⁹ 13 U.L.A. 149 (1986).

¹⁰ *Ibidem*, § 3.

proceso legal, probablemente pueda oponerse a la ejecución. Salvo eso, los tribunales de los EE.UU. probablemente respetarán la sentencia internacional.

Arbitraje: ¿Una Mejor Alternativa?

Espere. Tal vez optar por el litigio no fue tan buena idea. Considere el arbitraje. En *Vimar Seguros y Reaseguros, S. A. v. MIV SKY REEFER*, la Suprema Corte dijo que, "las cláusulas de arbitraje extranjeras son, en términos generales, solamente un grupo subordinado de cláusulas de selección de jurisdicción . . ." ¹¹ No lo crea.

Para un demandante con un contrato que contiene cláusula de arbitraje, el mundo se convierte en un lugar diferente. ¿Cual es la razón principal de esta transformación?: la enormemente popular Convención Sobre el Reconocimiento y la Aplicación de Fallos Arbitrales Extranjeros,¹² conocida generalmente como "Convención de Nueva York." La convención obliga a los estados contratantes a hacer cumplir acuerdos internacionales de someterse al arbitraje¹³ y lo que es igualmente importante, exige que los estados signatarios hagan cumplir los fallos arbitrales sin reexaminar el fondo del conflicto.¹⁴ Desde la promulgación de la Convención en 1958, el arbitraje se ha convertido

en el medio preferido para solucionar conflictos internacionales de negocios.

Los EE.UU. han tomado en serio sus responsabilidades bajo la Convención. Además de ratificar el tratado mismo, el Congreso ha promulgado legislación¹⁵ para hacerlo funcional. Los tribunales americanos han aceptado el arbitraje con entusiasmo.

Bueno. ¿Qué quiere decir todo esto para usted, que se esta comiendo el lápiz tratando de adivinar como resolver esa sección final de su contrato que inicialmente parecía tan sencilla? Es muy sencillo. Cuando no este seguro, utilice la cláusula de arbitraje. Le va a resultar más fácil hacer efectivo un posible fallo en el futuro en casi cualquier lugar en el mundo.

Para más información sobre cláusulas de arbitraje y de selección de jurisdicción en acuerdos internacionales, por favor hable con Charles Donovan al 415.774.2994.



¹¹ 515 U.S. 528, 534 (citación omitida), 1995 AMC 1817 (1995).

¹² [1970] 21 U. S. T. 2517, T. I. A. S. No. 6997

¹³ *Ibidem*, Art. II § 1.

¹⁴ *Ibidem*, Art. III.

¹⁵ U.S.C., § 201 et seq.

Cuesta Arriba Pelea Para Productor Norte Americano De “Temequila”: El Consejo Mexicano Regulador Del Tequila Amenaza Demandar Por La Infracción De Marca Registrada

por Robert Beall y Norma Garcia Guillén

El Consejo Regulador del Tequila (el “consejo”) está solicitando la aplicación de las medidas que el gobierno Mexicano negoció para proteger su aguardiente nacional, Tequila, bajo el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (“TLC”) y las leyes internacionales sobre marca registrada. Específicamente, el Consejo busca protección bajo la doctrina de la “indicación geográfica” contra el productor de “Temequila” un aguardiente de agave azul hecho en Temecula, California.

La disputa se inició cuando J.B. Wagoner empezó a cultivar maguey en Temecula, California, con la intención de vender su tequila en abril de 2005, bajo la marca “Temequila.” El Consejo envió una a Wagoner una petición de “suspender y abstenerse” de etiquetar su aguardiente de agave azul con la marca “Temequila,” en virtud de que ello infringía la marca registrada “Tequila” y violaría las protecciones de que goza la marca bajo el TLC. El Consejo alega que “Temequila” es confusamente similar á “Tequila” y probablemente confundirá a los consumidores sobre el origen verdadero de Tequila.

A pesar de esto, Wagoner solicitó la marca “Temequila” a la Sección de comercio y Oficina de Comercio y del Impuesto Sobre Alcohol y Tabaco, del Departamento de Hacienda de los Estados Unidos. La Sección rechazó su solicitud y Wagoner



apeló la decisión. No obstante, Wagoner comenzó a vender su aguardiente de agave azul en abril de 2005 como “100% Agave Azul Ultra Superior de J.B. Wagoner.” Wagoner se propone vender su agave azul con la marca “Temecula” si se niega su apelación.

¿Esta Protegida la Marca “Tequila”?

El gobierno Mexicano registró la marca “Tequila” basado en su origen geográfico: la ciudad de Tequila en el estado de Jalisco. El Consejo asimila la marca registrada “Tequila” a “Champagne,” la marca registrada de Francia. Las leyes sobre registro de marcas de Estados Unidos, sin embargo, no protegen las marcas registradas para vino o aguardientes con base en indicación geográfica, a menos que los nombres “no sean nombres para tipos distintivos de aguardientes destilados, y no se hayan convertido en una denominación genérica.” 27 C.F.R. § 5.22(k)(3). Por ejemplo, el Coñac no se juzga genérico, y por lo tanto, recibe protección en los Estados Unidos – pero Champagne no.

El gobierno Mexicano, sin embargo, creó protecciones para el Tequila bajo el TLC. Los Estados Unidos buscaron asimismo protección para su Whisky Tennessee y Canada para su Whisky Canadiense. Aunque no se publicó expresamente, es probable que la Sección de Comercio y del

Impuesto al Alcohol y al Tabaco haya rechazado la marca de "Temequila" de Wagoner debido al posible conflicto con las leyes internacionales sobre marcas registradas y el TLC.

Si los productores de vinos y aguardientes tienen la intención de "pedir prestados" nombres

indicados geográficamente, el productor debe prepararse para la posibilidad de un litigio. La mayoría de los países extranjeros han luchado agresivamente para proteger sus marcas registradas en artículos tales como Coñac, Brandy de Jerez, Whisky Irlandés, Whisky Escocés, Champagne y ahora Tequila.

Para más información, comuníquese por favor con Robert Beall al 714.424.2844 y Norma Garcia Guillén al 714.242.2895

Las Visas "E" Ofrecen Nuevas Opciones De Inmigración Para Los Negocios Latino Americanos

por David Chidlaw y Lisa Hill

Ciertos tratados entre Estados Unidos y México, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Honduras, y otros países latino americanos, hacen a ciudadanos de esos países elegibles para venir a los Estados Unidos para propósitos de comercio o para manejar inversiones. Las visas "Comerciante bajo el Tratado" (E-1) o "Inversionista bajo el Tratado" (E-2) están disponibles para los dueños de negocios, gerentes y empleados, y sus esposos y familias, que deseen visitar los Estados Unidos para supervisar transacciones o inversiones que representan una inversión importante en los Estados Unidos. Las visas E se dan generalmente por un período de dos años, pero a diferencia de otros tipos de visas, no hay límite en el número de renovaciones que pueden otorgarse y las visas E-1/E-2 no están sujetas a los límites prevalecientes de salario o a una cuota anual en el número de visas otorgadas. Adicionalmente, a diferencia de otras visas, los esposos de las personas que tengan una visa E pueden trabajar en los Estados Unidos (con la autorización para trabajar del INS).

Las visas E-1 "Comerciante bajo el Tratado" permiten a dueños de empresas o a empleados que desempeñan puestos directivos o ejecutivos o con "habilidades esenciales" que vengan a los Estados Unidos a realizar "transacciones substanciales" entre la oficina en los Estados Unidos y la del país en donde reside la mayoría del capital de la compañía. La compañía de que se trate debe pertenecer en un 50% a nacionales del país extranjero y más del 50% del comercio de la oficina en los EE.UU. debe ser con el país con el que existe el tratado. La ley no define estrictamente el concepto de "transacciones substanciales," pero CIS de los EE.UU. tomará en cuenta el volumen de comercio, el número de transacciones, y la continuidad en flujo de operaciones.



Un valor pequeño en dólares puede representar “transacciones substanciales” si el volumen de comercio y el número de transacciones con los Estados Unidos son altos, y el comercio es continuo. Sin embargo, un volumen de comercio grande en dólar se puede considerar “substancial” incluso si estos otros requisitos no se cumplen.

Las visas E-2 “Inversionista bajo el Tratado” permiten a dueños de empresas o empleados en puestos directivos o ejecutivos o con “habilidades esenciales” venir a los Estados Unidos para supervisar inversiones substanciales en los Estados Unidos. Al igual que quienes tienen la visa E-1, los inversionistas bajo el tratado deben ser ciudadanos de un país con el que exista tratado y ser dueños o empleados de un negocio que pertenezca sea por lo menos en un 50% a ciudadanos del estado con el que exista tratado. Las inversiones deben estar activas (incluyendo un compromiso irrevocable de fondos), “substancial” (tomando en cuenta solamente aquellas transacciones en las cuales los recursos propios del inversionista estén en riesgo), y deben crear trabajos en los Estados Unidos (la inversión no puede servir únicamente para mantener al inversionista y a su familia).¹

Como en el caso del comercio bajo la visa E-1, la inversión “substancial” no se define estrictamente. Una inversión multi-millonaria por una compañía extranjera grande puede ser substancial, aun cuando no represente una porción grande del valor del negocio o del costo

de iniciar un nuevo negocio. Para inversiones más pequeñas, los oficiales consulares pueden utilizar las siguientes bases para determinar si las inversiones son “substanciales.” ²

VALOR DEL NEGOCIO O COSTO DE INICIAR UN NUEVO NEGOCIO	PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN REQUERIDO PARA SER “SUBSTANCIAL”
< \$500,000	75%
\$500,000 - \$3,000,000	50%
> \$3,000,000	30%

Las visas “Comerciante bajo el Tratado” y “Inversionista bajo el Tratado” no confieren residencia permanente ni llevan a obtener la ciudadanía, pero pueden proporcionar un vehículo ideal para el dueño o empleado de un negocio para entrar y para permanecer en los Estados Unidos por un período largo (hasta indefinido). Estas visas son complejas, pero proporcionan ventajas substanciales que no están al alcance de los visitantes de los EE.UU. de ninguna otra manera. Para más información, comuníquese por favor con David Chidlaw al 619.338.6614 o Lisa Hill al 619.338.6547.



¹ 8 U.S.C. § 1101(a)(15)(E).

² *Ibidem.*

Desarrolladores Hispanos Encuentran Oportunidades Para Servir El Mercado De Vivienda Hispana

por Jerry Gumpel and Rafael Muilenberg

Los abogados de Sheppard Mullin están representando a varios desarrolladores hispanos importantes que están en la vanguardia de una nueva tendencia en el desarrollo de vivienda – la construcción de viviendas baratas para compradores hispanos que buscan adquirir su primera vivienda. Los desarrolladores parecen haber descubierto un nicho de mercado muy prometedor, aunque ha escapado al radar de muchos de los más grandes de los Estados Unidos. Dado los factores demográficos de las rápidamente crecientes poblaciones hispánicas y el crecimiento de los ingresos en este mercado, el area promete, crecimiento futuro substancial.

El desarrollo de nuevas viviendas para la población hispana en California ha tomado dos formas — desarrollo de terrenos baldíos dentro de barrios hispánicos y en areas urbanas grandes, y desarrollos suburbanos en areas rurales con poblaciones grandes de trabajadores agrícolas o de servicio. Paragon Management Company, una firma de bienes raíces de San Diego, fundada por una familia prominente de desarrolladores y constructores mexicanos, ha invertido en ambos tipos de complejos de viviendas hispánicas, incluyendo desarrollos de condominios en ciertos barrios de Los Angeles y residencias unifamiliares en el Valle de Coachella y en el Valle Central al

norte de Bakersfield. Las características comunes de todos estos proyectos son que tienden a ser menos costosos que

desarrollos comparables en otras partes (lo cual es posible por el valor más bajo de la tierra en estas areas), y que se ofrecen en venta específicamente a los compradores hispánicos en busca de primera vivienda.

Según Ricardo Jinich de Paragon, los desarrolladores caseros hispanos gozan de varias ventajas significativas en la búsqueda de estas oportunidades. Por una parte, los funcionarios de la ciudad y otras personas locales con poder de decisión en areas hispánicas pueden ver favorablemente proyectos enfocados a satisfacer las necesidades de sus constituyentes que se emprenden por desarrolladores que hablan su lengua y entienden su cultura.

Además, los desarrolladores de vivienda hispánicos pueden a menudo tener un sentido particularmente bueno de las necesidades y preferencias de los compradores hispánicos en lo que se refiere a tipos de vivienda, formas apropiadas de comercialización y financiamiento de un nuevo hogar.



Por ejemplo, la capacidad para trabajar con grupos comunitarios hispanos locales, tales como iglesias, y la participación y la ayuda del desarrollador a tales grupos, es a menudo crucial para hacer llegar la información a los clientes apropiados, de una manera favorable. El diseño de las plantas de las viviendas y de otras mejoras también necesita ser flexible para satisfacer las necesidades de estos compradores, particularmente si más de una familia va a ocupar la nueva unidad.

El financiamiento de la vivienda hispana puede presentar algunos desafíos adicionales, especialmente cuando las fuentes de ingresos pueden estar repartidas entre varias personas que pueden ser o no ser residentes legales de los EE.UU. Los abogados de Sheppard Mullin están representando activamente a prestamistas que están promoviendo nuevos modelos de préstamos adaptados a las circunstancias financieras de los inmigrantes hispanos recientes, muchos de los cuales pueden tener poco o nada de historia de crédito; estos prestamistas pueden apoyar a los desarrolladores con planes hipotecarios y estrategias de financiamiento apropiados.

Creemos que la combinación de servicios de desarrollo de vivienda e hipoteca, enfocados en el mercado hispano, abrirá grandes oportunidades de crecimiento.

Para más información sobre la vivienda hispánica, las estrategias de desarrollo y las hipotecas, comuníquese por favor con Jerry Gumpel al 858.720.8965, Rafael Muilenburg al 858.720.8965 o con David Sands al 213.617.5536. Para más información sobre Paragon Management Company, visite por favor su sitio de Internet en: <http://www.paragoncompany.com>.

La Curacao Cliente de Sheppard Mullin, Anuncia Inversión de Capital por Citigroup Venture Capital International

La Curacao, una de las compañías más grandes que sirve al mercado Hispano en los EE.UU., anunció recientemente que una entidad controlada por Citigroup Venture Capital International ha comprado un interés minoritario en la Compañía. La Curacao, basada en Los Angeles, opera tiendas de formato grande. Abogados de Sheppard Mullin representaron a La Curacao en la transacción que permitirá que la compañía acelere su crecimiento en términos de nuevos locales y servicios enfocados hacia su base de clientes.

Acerca de Sheppard, Mullin, Richter & Hampton LLP

Sheppard Mullin es una firma de abogados que ofrece un servicio integral y está en la lista AmLaw 100. Contamos con más de 440 abogados y con oficinas en toda California y en Nueva York y Washington, D.C. Nuestras oficinas en California están ubicadas en Los Angeles, Century City, San Francisco, Orange County, Del Mar Heights, San Diego, y Santa Barbara. Sheppard Mullin ofrece pericia y asesoría legal a clientes estadounidenses e internacionales en una gama amplia de áreas de práctica, incluyendo Antimonopolios; Corporativo y Valores; Medios de Comunicación y Entretenimiento; Finanzas y Quiebras; Contratos Gubernamentales; Propiedad Intelectual; Laboral y Empleo; Litigio; Bienes Raíces; y Derecho Fiscal, Beneficios del Empleado, Fideicomisos y Planificación Patrimonial. La firma fue establecida en 1927.

El Panorama Desde Guadalajara

por Alexis Garcia

Este año, por primera vez y como parte del esfuerzo del departamento de espectáculos de ampliar su papel en el campo internacional, Sheppard, Mullin, Richter y Hampton estuvo representado en el Festival Internacional de Cine en Guadalajara en marzo. Inmediatamente después de un año en el cual solamente se produjeron treinta y seis películas en México, de las cuales únicamente la mitad se distribuyó en teatros en la región, y a pesar de que en el mercado de películas en el festival no se cerró ningún trato, hubo optimismo en abundancia en la vigésima edición del festival.

Varios nuevos jugadores y asociaciones emergieron durante y después del festival, esperando inyectar nueva vida en la industria mexicana del cine. Algunas son compañías nuevas, dirigidas por caras conocidas. Decine, una nueva distribuidora independiente, que busca asociarse en coproducciones locales con un costo aproximado de \$1 millón de dólares, espera sacudir las cosas estructurando acuerdos novedosos: los productores difieren sus sueldos hasta la distribución de la película, y Decine cargará solamente una cuota como operador en vez de una cuota por distribución.

Otros son parte de un esfuerzo de los estudios de los EE.UU. por tener un impacto en la región.

Según reveló *Variety*, Paramount Home Entertainment

México ahora está buscando coproducciones en vez de solo adquisiciones. La distribuidora independiente Gussi Films también ha iniciado un departamento de producción y tiene un proyecto en marcha. Como se anunció en el festival, Miravista, la marca latina de Disney, y Warner Bros. Pictures México, se han lanzado al ruedo de la producción de películas en México. Con Buena Vista Columbia TriStar Films en la escena por un par de años, la mayoría de los estudios de los EE.UU. tienen ahora departamentos de producción en México que buscan talento y productos locales.

Mientras tanto, compañías productoras basadas en los EE.UU. y con conexiones mexicanas, como Nala Films de Emilio Diez Barroso, están promoviendo y facilitando un mayor número de producciones en el idioma inglés en la región. Las relaciones de Nala con autoridades gubernamentales, capital privado local, y subsidios y fondos para el cine, administrados por Incine, añaden valor a su participación.

Con un mayor número de opciones para la producción independiente y en estudios, y para el financiamiento distribución, las películas producidas por la industria Mexicana del cine deberían tener una oportunidad mejor que en años recientes para realizarse y distribuirse. Si se



toman en cuenta además los esfuerzos de compañías como Nala, el clima parece propicio para las oportunidades de coproducción entre productores y distribuidores mexicanos y de los EE.UU. Con las fuerzas combinadas del departamento de espectáculos y del Grupo de Negocio Hispano/Latino, Sheppard Mullin permanece en la vanguardia y continuará pendiente de lo que

suceda en la industria en México y el resto de América Latina.

Para más información sobre los contactos y la participación de Sheppard Mullin en la industria mexicana del cine y sobre su experiencia en coproducciones, por favor hable con Alexis Garcia al 310.228.3736 o Lou Meisinger al 310.228.3716.

Nueva Ley Federal De Responsabilidad Patrimonial Del Estado

por Basham, Ringe y Correa Law Firm - Mexico City



La Ley Federal de Responsabilidad Patrimonial del Estado (LFRPE) de México entró en vigor el 1° de enero de 2005. La ley reconoce el derecho a la indemnización a quienes sufran daños en sus bienes y derechos como consecuencia de la actividad impropia del Poder Ejecutivo, Judicial, y Legislativo de la Federación y de sus agencias. La Ley define a la actividad administrativa irregular del Estado como aquella que no tiene fundamento legal o causa jurídica de justificación para legitimar el daño que se siga al particular afectado de que se trate. Los actos de dios o fuerza mayor se excluyen al igual que la pérdida o el daño imprevisto o inevitable. El período de limitación está a un año a partir de la fecha del daño causado o la fecha cuando la acción se opuso a parado, o dos años, en el caso de lesión física o psicológica.

Para ser recuperables, los daños y perjuicios materiales cuya indemnización se reclame, deberán ser reales, evaluables en dinero, directamente relacionados con una o varias personas y desiguales a los que pudieran afectar al común de la población. La cantidad de la indemnización se calcula de acuerdo con las

pautas establecidas en la ley federal de la expropiación, el código de impuesto federal, la ley de las características nacionales, la ley de trabajo federal y cualquier otra ley aplicable. Debe ser considerado que en México, los daños indirectos, consecuentes, o punitivos no se pueden recuperar pero algo solamente esos daños que sean resultado inmediato y directo de la conducta ofendiente.

El Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, un tribunal administrativo federal, tiene jurisdicción para oír casos que se traigan bajo esta Ley. Los abogados en el área civil están a sus órdenes para asesorarlos en relación con este tema.

Basham, Ringe y Correa:

MÉXICO, D.F.

Paseo de los Tamarindos No. 400-A, 9° piso
Bosques de las Lomas, 05120 México, D.F., México
Tel. (52 55) 5261-0400

MONTERREY, N.L.

Battalón de San Patricio No. 109, 16° piso
Valle Oriente
66269 San Pedro Garza Garcia, N.L., México
Tel. (52 81) 8299-2100

QUERÉTARO, QRO.

Privada de los Industriales No. 110-504
Industrial Benito Juárez, Zona Jurica
76100 Santiago de Querétaro, Qro., México
Tel. (52 442) 199-0500 - 04

Sheppard Mullin da la Bienvenida a Tres Abogados a su Equipo Hispano/Latino.



Juan Trujillo se ha incorporado a la oficina de Nueva York como socio en el Grupo de Practica Financiera y Bancarota. El se

especializa en transacciones internacionales, corporativas e inversión extranjera.

Trujillo cuenta con experiencia en proyectos, estructuración y experiencia financiera en ambos lados de la frontera. El ha estado involucrado en proyectos de energía e infraestructura, representando a clientes en toda Latino América, con un foco en México, Brasil y Argentina.

Trujillo ha representado a clientes en la generación de agua y energía, transporte de gas y aeropuertos ante acreedores comerciales, agencias multilaterales y gubernamentales. Su experiencia corporativa se enfoca en fusiones y adquisiciones en Latino América y en los EUA.

Trujillo recibió su educación legal del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Monterrey, México) en 1993 donde obtuvo el primer lugar de su clase. En 1994, Trujillo recibió el reconocimiento de "Mejor Estudiante de México" del Presidente de México. El recibió su LL.M. en Derecho del Comercio Internacional de la Universidad de Arizona.

tel 212.332.3800

jtrujillo@sheppardmullin.com



Rebeca Pérez-Serrano, originaria de Guadalajara, Jalisco, es una abogada de negocios admitida para ejercer en todo

México y California. La experiencia profesional de Pérez-Serrano de más de 10 años en ambos lados de la frontera incluye la representación de clientes domésticos y extranjeros (compañías públicas, privadas e inversionistas) en transacciones y negocios en México y en los Estados Unidos, desde formar compañías, estructurar joint ventures, financiamiento con deuda y capital (con y sin garantía), manufactura, compraventa de bienes inmuebles, hasta fusiones y adquisiciones. Pérez-Serrano cuenta con experiencia particularmente en el manejo de fusiones y adquisiciones en las industrias de medios de comunicación (radio, televisión, carteleras, periódicos y revistas), hospitalidad y telecomunicaciones. Pérez-Serrano recibió su educación legal de la Universidad de Guadalajara en 1993, en donde se graduó dentro de los primeros 5% de su clase. Ella recibió su LL.M. en Derecho del Comercio Internacional de la Universidad de Arizona. Pérez-Serrano también sirve como abogada asesora de la Cámara Hispana para el Condado de San Diego desde el año 2000. Pérez-Serrano está ubicada en la oficina de Del Mar Heights, California.

tel 858.720.8930

rperez-serrano@sheppardmullin.com



Mindy Piatoff fue incorporada como consejera especial en la oficina de Washington, D.C. de Sheppard Mullin, como parte de la Práctica

de Derecho Fiscal. Piatoff tiene amplia experiencia en derecho fiscal, con una especialización en derecho fiscal internacional. Su último trabajo fue con el Servicio de Renta Pública (IRS, por sus siglas en Inglés), en donde fue Jefa de Sección y Directora Temporal del Programa de Acuerdos Anticipados de Precios de Transferencia (APA, por sus siglas en Inglés).

El Programa APA es un programa voluntario disponible para contribuyentes como una forma de Medio para la Solución de Controversias (ADR, por sus siglas en Inglés). Permite a las corporaciones multinacionales entrar en un acuerdo anticipado con el IRS para confirmar que sus transacciones transfronterizas se mantienen a raya.

Piatoff es abogada y contadora pública. Está admitida en las barras de Washington, D.C. y Connecticut, y también en el Tribunal Fiscal. Recibió su Licenciatura en Derecho de la Escuela de Leyes de la Universidad de Connecticut en 1991, una Maestría de Impuestos de la Universidad de Hartford, y una Licenciatura en Contaduría de la Universidad de Nueva York.

tel 202.772.5339

mpiatoff@sheppardmullin.com