

LO MEJOR DEL MIAMI FASHION WEEK 2008 EN TARGET STYLE



T H I S P A N I C T A R G E T

La Primera Revista de Negocios en Español de los Estados Unidos

¿CÓMO HACER NEGOCIOS SIN SORPRESAS?

CARLOS GONZÁLEZ, PARTNER DE DÍAZ-REUS

Es uno de los abogados más prestigiosos de Miami y batalla a diario con resonantes casos judiciales. ¿En qué se parecen, Miami, América Latina, Dubai y China? Las respuestas.

NEGOCIOS: LOS 20 ERRORES | LOS HISPANOS Y LA POLÍTICA,
QUE COMETEN LOS LATINOS | POR HELEN AGUIRRE FERRÉ

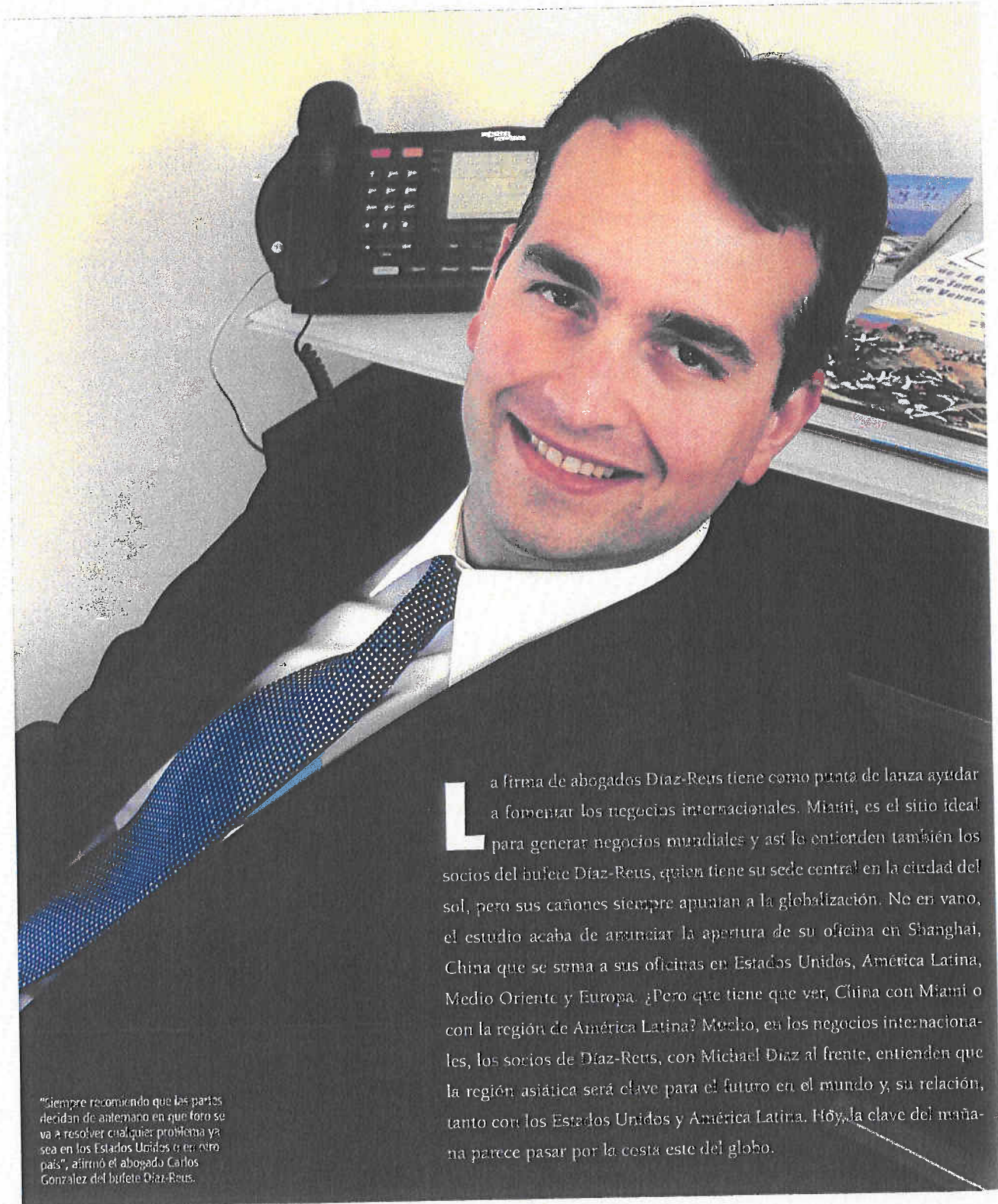


AÑO 5 - No. XXVII \$2.99

PERMIT #79
U.S. POSTAGE
PAID
MIAMI, FL
PERMIT # 6069

CARLOS GONZÁLEZ

“EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, SIEMPRE EXISTE LA POSIBILIDAD DE QUE SURJAN PROBLEMAS”



La firma de abogados Díaz-Reus tiene como punta de lanza ayudar a fomentar los negocios internacionales. Miami, es el sitio ideal para generar negocios mundiales y así lo entienden también los socios del bufete Díaz-Reus, quien tiene su sede central en la ciudad del sol, pero sus cañones siempre apuntan a la globalización. No en vano, el estudio acaba de anunciar la apertura de su oficina en Shanghai, China que se suma a sus oficinas en Estados Unidos, América Latina, Medio Oriente y Europa. ¿Pero que tiene que ver, China con Miami o con la región de América Latina? Mucho, en los negocios internacionales, los socios de Díaz-Reus, con Michael Díaz al frente, entienden que la región asiática será clave para el futuro en el mundo y, su relación, tanto con los Estados Unidos y América Latina. Hoy, la clave del mañana parece pasar por la cesta este del globo.

“Siempre recomiendo que las partes decidan de antemano en que foro se va a resolver cualquier problema ya sea en los Estados Unidos o en otro país”, afirmó el abogado Carlos González del bufete Díaz-Reus.

Hispanic Target decidió entrevistar a Carlos Gonzalez y a un equipo de abogados de Díaz-Reus para conocer más de cerca la evolución del bufete y de los negocios a nivel mundial. Gonzalez, uno de sus abogados estrella del estudio, estuvo al frente de resonados casos en el ambiente de los negocios regionales. Hispanic Target entrevistó a Carlos Gonzalez, Gary Davidson, consejero de Díaz-Reus y Brant Hadaway, abogado socio del mismo estudio.

Hispanic Target: Carlos, tu maneja varios casos conflictivos en América Latina, algunos de ellos los vamos a detallar en este artículo, pero que recomendación le puedes dar a las empresas que piensan hacer negocios con América Latina?

Carlos Gonzalez: Siempre recomiendo que las partes decidan de antemano en que foro se va a resolver cualquier problema ya sea en los Estados Unidos o en otro país. Antes de que uno se pueda imaginar la complejidad de un problema uno tiene que planificar de antemano y aceptar la realidad que en el mundo de los negocios siempre existe la posibilidad de que surjan problemas. Entonces para evitar las complicaciones, el costo, la incertidumbre, el contrato trata de desarrollar todo esto.

HT: ¿Qué nos puedes decir de los negocios entre China y América Latina?

CG: La firma ha tenido el interés y de hecho trabajamos ahí. Me parece que habrá cambios dramáticos debido a que abrimos una oficina en China y anticipamos la expansión y el incremento de actividad a través de Miami y China. Hasta este punto estamos muy satisfechos con América Latina y el Caribe. Mantenemos la esperanza de que, ultimadamente, los chinos verán lo que los europeos ya han visto y que Miami es el mejor punto, desde un

« Antes de que uno se pueda imaginar la complejidad de un problema uno tiene que planificar de antemano y aceptar la realidad que en el mundo de los negocios siempre existe la posibilidad de que surjan problemas. »

punto de vista regional, para operar por ejemplo oficinas regionales para América Latina, el Caribe, y México. Nosotros estamos viendo hacia el futuro. Pensamos que tenemos mucho que ofrecer para los negocios pequeños, medianos y grandes y utilizamos a Miami como un punto de lanzamiento instalando una firma que maneja todas las actividades en América Latina.

¿Miami es realmente el epicentro de los negocios?

CG: En realidad desde un punto de vista estratégico, yo pienso que Miami continuará siendo un punto clave para el intercambio de bienes, comunicación con América Latina y otras regiones del mundo, siempre y cuando, Miami continúe usando buenas estrategias y no implemente tantas regulaciones.

Definitivamente hay normas políticas, como el tema de la inmigración, que obstruyen la posibilidad de que algunos clientes hagan negocios con nosotros. Pero recalco que varias regiones ven a Miami continuamente como el portal para las relaciones con Latino América.

HT: ¿En el futuro, habrá una relación muy estrecha entre China y América Latina?

CG: Primero que nada nosotros con respecto a China lo que pensamos desarrollar no es precisamente un bufete americano más que va a China y que tratará de competir con negocios americanos en China. Es todo lo contrario ya que para nosotros la razón de ir a China es que queremos ser como un puente entre América Latina y a China. Nosotros fuimos patrocinadores de la primera cumbre China Latino Americana que se celebró en Chile el año pasado para desarrollar el tema de las relaciones entre China y América Latina. Fue una oportunidad sumamente importante



Michael Diaz, socio del estudio Díaz-Reus, en su oficina de Miami.

"HAY NORMAS POLÍTICAS QUE OBSTRUYEN LA POSIBILIDAD DE HACER NEGOCIOS"

para que todas estas áreas se reunieran a ver que se podía lograr. Obviamente China ha estado invirtiendo en América Latina desde hace muchos años y lo seguirá haciendo en el futuro.

HT: Dentro del mercado global ¿qué papel juega Dubai en los planes del bufete?

CG: En Dubai el plan nuestro es un poco diferente. El plan es desarrollar mucho más la práctica de arbitraje enfocada en el oriente medio. Dubai es un área muy importante para esto ya que se está desarrollando el centro de arbitraje y va a competir con los centros de arbitraje en Estados Unidos, Hong Kong, Londres y nosotros queremos participar en este proceso también. Michael (Díaz) y yo somos miembros y estamos admitidos en las cortes de Dubai como abogados en Dubai Internacional Financial Centers y ya se van viendo muchos abogados más que nada del Reino Unido y de Estados Unidos pero nosotros también queremos desarrollarnos en estas áreas. Dubai quiere hacer centros de arbitraje internacionales así que si una compañía China o de Nueva York quiere hacer negocios con el oriente medio los puede hacer. Lo importante es reconocer que estos países quieren abrirse al mundo.

La firma Díaz-Reus representa entre 400 a 1000 compañías esto incluye negocios de todos tamaños e individuos. Desde Centro y Sur América, Europa, Asia (específicamente China) y las principales ciudades del mundo, el bufete tiene sus propias oficinas y representaciones. Este año, el estudio logro ganar un caso que tuvo mucha repercusión en América Central, pero también fue seguido muy de cerca en todo el continente porque estuvo envuelta la Federación de Fútbol de Honduras –Fenafuth- (que estuvo representada por el bufete) y la empresa Traffic Sports. Un árbitro de los Estados Unidos absolvió a la Fenafuth de violación de su contrato con la empresa de comercialización por los derechos de la selección de fútbol (soccer). Sobre este tema también dialogamos con dos abogados del estudio Díaz-Reus.

HT: Háblenos un poco sobre el caso de la federación Hondureña de Fútbol.

Gary Davidson: En este caso hubo mucha actividad en las cortes de la Florida y las cortes federales. Carlos (Gonzalez) fue quien lidió con este asunto en la Corte Estatal de Apelaciones, en la Corte Federal del Distrito y en el 11vo Circuito. Traffic Sports argumento que tenía el derecho absoluto a extender el contrato cuando se venciera en 2006. Pero el árbitro determino que la opción de extensión se reducía a una invitación a hacer una oferta y que la Federación tenía pleno derecho a rechazar los términos de Traffic Sports.

Brant Hadaway: En el momento de finalizar el arbitraje, el árbitro anunció que Fenafuth había prevalecido, es decir que habíamos ganado. Traffic Sports USA tenía un contrato existente con Fenafuth para la transmisión de varios partidos de la Federación

y derechos de los medios. Finalmente, la corte concluyó que de hecho no hubo un cumplimiento de contrato de parte de Fenafuth y, por lo tanto, se finalizó el arbitraje.

HT: ¿Hubo complicaciones en este caso?

Gary Davidson: El asunto es que Traffic Sports trató de persuadir al arbitrario de que tenía el derecho de renovar su contrato bajo los mismos términos, por 6 años más. Si Fenafuth hubiese continuado con su contrato con Traffic Sports USA, hubieran hecho menos dinero y hubieran tenido implicaciones substanciales por los siguientes años. Obviamente Traffic Sports se ha tratado de defender. Estas son decisiones de negocios y mientras estas decisiones sean conformes a la Ley, la Ley no intentará interferir con esas decisiones que son estrictamente de negocios.

HT: El caso de Canon, fue otro caso testigo en la región.

Carlos Gonzalez: Para nosotros y nuestros clientes es un caso sumamente importante porque estamos litigando dos cosas. Primero que nada estamos, hablando sobre la validez de contratos internacionales y la mayor preocupación de nuestro cliente (Canon) y que seguramente la comunidad de negocios internacional debe tener, es que cuando uno tiene un contrato con una compañía como la del cliente nuestro y otra compañía como la oposición en Costa Rica y ese contrato define que cualquier disputa que exista se resolverá en los Estados Unidos, esa parte del contrato se tiene que honrar y en este caso eso no ocurrió.

El litigio en las cortes de Costa Rica no fue algo que ambas partes de este contrato decidieron. El valor del contrato es determinar todo lo que se puede determinar de ante mano y que ambas partes cumplan con el contrato. De lo contrario el tiempo que uno toma en desarrollar esos contratos, el merito, y el valor desaparecen. Este caso es sumamente importante para cualquier empresa Americana que quiera emprender en negocios con Latino América.

HT: ¿Qué le recomiendas a las empresas para evitar problemas judiciales?

CG: Desafortunadamente nunca se pueden prevenir los problemas judiciales. Yo les recomiendo a las empresas que estudien sus contratos, si esos contratos incluyen cláusulas para el arbitraje, si designan un formato en particular para resolver algún problema, por ejemplo en las cortes de la Florida, todo esto va a ayudar para concretar y determinar de antemano, en caso de un problema, nuestra presencia en las cortes de la Florida. Para muchas empresas especialmente americanas esto es algo que lógicamente los tranquiliza. Igual el arbitraje es más importante ya que representa una solución menos costosa y más eficiente. ■

Por Eduardo A. Hapke. Fotografía: Guillermo Caminos.

Nosotros estamos viendo hacia el futuro. Pensamos que tenemos mucho que ofrecer para los negocios pequeños, medianos y grandes y utilizamos a Miami como un punto de lanzamiento instalando una firma que maneja todas las actividades en América Latina.