

FRANCISCO JOSÉ FERNÁNDEZ. SOCIO DE CREMADES-CALVO SOTELO

## "Los despachos de abogados son vehículos para atraer proyectos"

- Este experto en Derecho de Contratos impulsa la nueva oficina del bufete en Sevilla, una de las pocas grandes ciudades donde no estaba presente



Francisco José Fernández, en la terraza de la oficina de Cremades-Calvo Sotelo en la Avenida de la Constitución. / JUAN CARLOS VÁZQUEZ

T. MONAGO

Sevilla, 02 Junio, 2018 - 02:37h

Francisco José Fernández es profesor doctor de la Universidad Loyola Andalucía y experto en Derecho de Contratos. De larga trayectoria, ha ejercido como director Legal Corporativo de Ayesa, jefe de Contratación de la Agencia de Obra Pública de la Junta de Andalucía y director de KPMG Abogados en Andalucía y Extremadura. En enero inició una nueva aventura profesional en Cremades-Calvo Sotelo, como encargado de poner en marcha el despacho de esta firma en Sevilla, que ya tenía presencia en Granada, Málaga y Marbella. "Era uno de los pocos despachos grandes que no tenía oficina en esta ciudad -afirma-; es una muy buena noticia, porque va a aportar mucho valor, no sólo en el asesoramiento a empresas y administraciones sino también en la atracción de proyectos tecnológicos e innovadores. Al final, los despachos de abogados son un vehículo para atraer proyectos".

Cremades-Calvo-Sotelo está especializado en la aplicación del derecho a las nuevas tecnologías. Fernández menciona dos ejemplos, con posible efecto en Andalucía. "Somos el único despacho designado para estudiar qué necesita la Justicia desde un punto de vista de tecnologías, procesos e información. Intentaré traerme esas ideas a la región, para desarrollar proyectos como la Ciudad de la Justicia de Sevilla. El tema no está en su ubicación, sino cómo implementar el proceso de gestión del cambio". Cremades también trabaja en las políticas de movilidad en ciudades, en la aplicación de la tecnología a las políticas sociales y la sanidad, y, en el caso de ciudades de más de 20.000 habitantes, en "profesionalizar polígonos industriales creando centrales internas de compras y mecanismos comunes de integración de datos".

## SOMOS EL ÚNICO DESPACHO ASIGNADO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LA JUSTICIA; INTENTARÉ TRAER AQUÍ ALGUNAS IDEAS"EL 'COMPLIANCE' (DISCURSO REPUTACIONAL) VIENE PARA QUEDARSE; CADA MES 8 O 9 FIRMAS PIDEN ASESORAMIENTO"

Entre sus retos está la aplicación de la nueva ley de contratos, que introduce importantes cambios en la relación de las administraciones con las empresas. Así, por ejemplo, se potencia la compra pública innovadora, un sistema que prevé un concurso restringido entre las empresas que puedan aportar soluciones a los problemas que plantea la administración. "Cada vez las compañías se dirigen más a nosotros para que les demos formación, porque la ley ya contempla esto como un contrato típico, asiduo. Estamos formando a asesorías jurídicas y departamentos de desarrollo de negocio". Fernández señala que los propios fondos europeos se vinculan ya a la compra pública innovadora, y da por hecho que éste será el futuro: "Ha llegado para quedarse en las políticas públicas; los instrumentos contractuales clásicos no sirven y éste es el que hay que utilizar".

El otro desafío, que trae de cabeza a los departamentos corporativos, es el **compliance**, un término que se ha puesto de moda. Fernández lo define como "el discurso reputacional de la empresa", "procedimientos internos que se implantan para operar en el mercado, desde cómo tratar a los empleados, a las políticas de igualdad pasando por cómo se comporta con la competencia, el nivel de transparencia", etc. "Somos quizás el despacho que más está asesorando en esta materia. No hay un modelo de copia y pega para implementar estos procesos", dice, y añade: "Es una figura que ha venido para quedarse porque la propia ley de contratos va a primar a las empresas que tengan implantados estos procedimientos". Cremades tiene tal demanda de trabajo por este motivo que ha creado un departamento específico. Son muy activas las cooperativas y también fundaciones y organizaciones patronales, que quieren extender los criterios de gobernanza a sus asociados. "Cada mes pueden entrar ocho o nueve demandas de asesoramiento en la oficina".

También están en boga las alianzas y de un tipo específico. "Empresas de todos los sectores están comprando compañías tecnológicas para integrarlas en su actividad y tecnificar el modelo de negocio. Estas firmas facturan de uno a cuatro millones y forman parte de la gran Sevilla desconocida. No se conoce porque no están en los sitios habituales pero tienen un modelo de negocio muy robusto y especializado, y con directivos muy bien formados, con mucha cultura de alianzas". Cremades colabora también en la creación de departamentos de innovación. "A través de contratos de transferencia tecnológica, de alianzas innovadoras, acercamos a las empresas a un nuevo mercado, el innovador; ahora no sólo se venden productos, también ideas y para eso hacen falta contratos".

Empresas e inversores se reúnen en 'Northwest Investor's Day'



Video Smart Player invented by Digtika

### TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR

Muere un motorista al chocar dos motos en Kansas City

Un herido tras un tiroteo en el Polígono Carretera Amarilla

10 razones para consumir productos ecológicos

Sigue los pasos de los gigantes en Irlanda del Norte

Los menores de 12 años viajarán gratis en Tussam

Pago de Carraovejas con 10€ de descuento