

DE PROVEEDOR A PARTNER

Teresa Forcada y David Rodríguez, al frente de FYR Legal, empezaron a prestar servicios legales externalizados mucho antes de que las ALSP adoptaran ese nombre

70

FISCAL Y LABORAL

Su visión práctica y solucionadora, así como su especialización en el sector financiero, les ha mantenido focalizados en construir un equipo sólido y una metodología confiable, que hoy les permite comprender el modelo de operaciones legales de las compañías más exigentes y aportar diferentes soluciones de externalización de forma integrada en su cadena de valor. Esta es su primera entrevista.

Enhorabuena. Sabemos que este año celebran su 30º aniversario, ¿qué balance hacen de estas tres décadas?

En estos treinta años hemos sido testigos de la espectacular evolución de las asesorías jurídicas corporativas para consolidarse como función estratégica. Ser partícipes de esta transformación ha configurado el ADN de FYR Legal y, en este sentido, somos más el resultado de un propósito que de un plan estratégico.

El propósito que nos ha guiado es superar el concepto de proveedor con el objetivo de convertirnos en un *partner* para nuestros clientes, flexible, con capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes, que ofrezca soluciones prácticas basadas en la simplificación (sencillo vs.

complejo). Estamos escalando a otros sectores, más allá del financiero, que está en nuestro origen.

Recientemente el directorio Chambers & Partners les ha reconocido como firma destacada en la guía *New Law*, ¿cómo definirían este concepto?

Chambers New Law es un término de consenso en el sector que agrupa a las empresas que, desde una visión innovadora, plantean una forma alternativa de prestar servicios legales. Es un término que nos categoriza, pero no nos define, porque engloba a empresas con modelos de negocio muy diversos y no comparables.

En FYR Legal nos definimos como un *partner* especializado en la externalización de servicios legales, desde el diseño (Legal Ops) hasta su ejecución (Legal Managed Services).

¿La externalización de los servicios legales ha pasado a ser un asunto estratégico?

Sí, sin duda. La nueva función legal necesita trazar su propia estrategia (reflexionar desde el porqué y el para qué de su función), construir un modelo de operaciones sostenible (definir qué tengo que hacer, cuál es mi catálogo de servicios) y configurar

un ecosistema de apoyo (cómo voy a hacerlo). La externalización de servicios forma parte de ese ecosistema que hace posible la transformación de las compañías.

¿Cómo entiende FYR Legal la relación con el cliente y la externalización?

Construyendo una relación a medio plazo, donde las personas tienen un alto impacto y contribución. El cliente nos confía una responsabilidad, nos delega una función, que asumimos no como proveedor, sino como *partner*. Eso significa un modelo distinto de relación, sostenible y basada en la cooperación.

En nuestro modelo de colaboración identificamos tres actividades clave: invertir tiempo y recursos en conocer al cliente para aportarle más valor; construir un equipo flexible, que se integre con los equipos del cliente; y solucionar, con un enfoque pragmático, asegurándonos de que “las cosas pasen”.

¿Cómo diseña FYR Legal los servicios externalizados?

Sabemos que la diferencia no está tanto en el “qué se hace”, sino en el “cómo se hace”.

La solución no siempre es poner más recursos, sino que a menudo es proponer soluciones prácticas a necesidades concretas desde otro punto de vista.

Por ejemplo, para dar respuesta al reto de cómo distribuir la carga de trabajo entre los miembros del equipo legal, creamos una app que distribuye de forma automatizada los asuntos en función del grado de conocimiento, experiencia y carga actual de trabajo de cada miembro del equipo. Esta app permite ver los datos en tiempo

Sabemos que la diferencia no está tanto en el qué se hace, sino en el cómo se hace”



Teresa Forcada y David Rodríguez ante la cámara de Forbes el pasado 2 de octubre, en sus oficinas de Barcelona.

real a través de un panel de control, favoreciendo la eficiencia.

La función legal se está transformando. Según su experiencia, ¿en qué momento estamos y qué hoja de ruta recomiendan a sus clientes?

La incorporación continua de la tecnología está centrando la transformación en los procesos y derivando la discusión a la manera de hacer. Revisando nuestros casos prácticos de éxito identificamos tres factores críticos. El primero es que “el orden importa”: se empieza por la reflexión

sobre la estrategia, en especial el para qué de la función legal (qué aporta al negocio), después, el análisis de los procesos (optimizar las operaciones legales) y, por último, los recursos (la tecnología). El segundo factor es que la transformación real solo se produce con el impulso de las personas; y el último factor es que la eficiencia operativa es necesaria pero insuficiente: es imprescindible convertir los datos en información y la información en conocimiento.

Dentro de diez años, ¿qué les

gustaría contar sobre FYR Legal?

Nos gustaría poder contar que FYR Legal sigue siendo un socio de referencia para sus clientes actuales y futuros, aportando a la transformación de la función legal.

A título personal, nos encantaría que los profesionales de FYR sean siempre reconocidos en el sector por su perfil innovador y solucionador, por valores como la integridad o la humildad y por su participación en retos relevantes, dentro y fuera del ámbito legal y con impacto social. 🗣️