

# GUÍA PARA EVITAR LA FUGA DE INGRESOS GRACIAS A LA TECNOLOGÍA CLM

 Bible Legal



# Índice

0. Introducción	3
1. La fuga de ingresos	4
2. Evita la fuga de ingresos gracias a la tecnología CLM	11
3. CLM. Más allá del área legal	14
4. Consejos prácticos para elegir un CLM	25
5. La vanguardia de la gestión de contratos	27
6. Acerca de Bigle Legal	28



# Legal Operations: un aspecto descuidado en las organizaciones



Las empresas, desde las más pequeñas hasta las grandes corporaciones, funcionan centradas en ofrecer el mejor servicio a sus clientes, en optimizar sus procesos y en fomentar el desarrollo del negocio. **En la tarea complicada de gestionar la inversión y fijar el rumbo, el departamento legal no acostumbra a ser una de las prioridades de mejora.**

Sin embargo, el área legal es la que genera uno de los principales combustibles de las compañías: **los contratos**. Sin ellos no hay acuerdo formal, no existe avance posible en la toma de decisiones. Si se descuida fomentar la rigurosidad legal a la vez que conseguir velocidad de contratación, la compañía se enlentece debido al cuello de botella que se genera en el departamento legal y **se expone a riesgos jurídicos muy graves.**

**La carencia de unas operaciones legales estructuradas y eficientes** no solo desemboca en una bandeja de correo con cientos de contratos por revisar para

el departamento legal, sino que **afecta directamente al retorno de la inversión de las compañías.**

Esa falta de eficiencia en las operaciones legales, derivada de unos **procesos lentos, con emails sin contestar, actualizaciones normativas en los contratos sin aplicar y renovaciones automáticas de contratos fuera de control**, se traduce en **pérdidas millonarias que afectan de forma directa al departamento financiero.**

Este ebook analiza ese desperdicio de recursos y proporciona **claves para que las empresas mejoren su eficiencia en los procesos contractuales**, mejorando la maquinaria desde la supervisión del área legal hacia todos los departamentos de la compañía.

# 1. La fuga de ingresos

Un **9% del beneficio anual se pierde** debido a una gestión deficiente de los contratos.

La fuga de ingresos, *revenue leakage* en inglés, es la **pérdida de recursos financieros o ganancias monetarias para las compañías, que llega bien de forma intencionada o bien de manera inconsciente**. Se trata de un mal que afecta a las organizaciones de todo tipo de sectores y sus causas son muy diversas.

Por lo que respecta al departamento legal, se estima que una gestión ineficiente de los contratos hace que las compañías pierdan entre un 5 y un 40% del valor de las operaciones legales<sup>1</sup>. Resultado: expertos calculan que un **9% del beneficio anual de las compañías se pierde debido a una gestión deficiente de los contratos**<sup>2</sup>.

Pero ¿cómo es posible una pérdida de tal calibre, si las compañías ahorran dinero y no invierten grandes cantidades en el área legal? Precisamente **esa falta de inversión en tecnología es la que hace que las compañías pierdan no solo competitividad, sino grandes sumas de dinero**.

El departamento legal cuenta con un elevado volumen de trabajo. El 75% de los directores jurídicos de las compañías considera que tiene dificultades para asumir los flujos de trabajo que son asignados a su área<sup>3</sup>. La falta de recursos para cumplir con los plazos establecidos lleva a la ineficiencia y a la pérdida de ingresos en una sección que, dada la relevancia que tienen los contratos y otros documentos legales, afecta a toda la compañía.

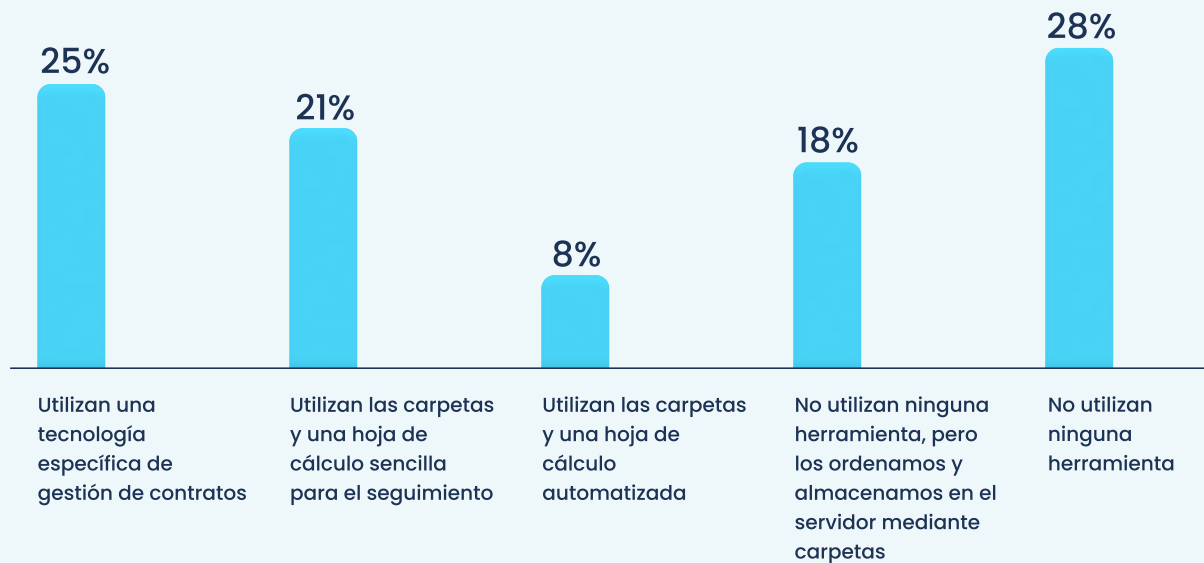
Sin embargo, y como indican estudios realizados por el Legal Operations Institute Studies, solo un 25% de los encuestados utiliza soluciones tecnológicas para la gestión del ciclo de vida de los contratos.

<sup>1</sup> [How AI Is Changing Contracts](#), Harvard Business Review.

<sup>2</sup> [Poor Contract Management Continues To Cost Companies 9% Of Their Bottom Line](#), World Commerce and Contracting.

<sup>3</sup> [The Inevitability of the Legal Industry Change](#), Forbes.

## Para la gestión del ciclo de vida de los contratos, las empresas:



Fuente: LOIS 2021

Cuando se analizan las operaciones legales desarrolladas por medio del proceso tradicional se aprecian los puntos de fuga de la inversión. El proceso tradicional de creación de los documentos se realiza a través de un editor de textos como podría ser el de Microsoft Word, utilizando una plantilla que guardan los distintos miembros del equipo en su escritorio. Después se envía el contrato por correo electrónico y se adapta, cambia, copia, pega y corrige manualmente.

**Se trata de un método tradicional que, además de ser largo y tedioso, conlleva a las empresas demorarse horas, días e incluso semanas en la preparación de los contratos.**

Y, todo ello, para que finalmente el contrato termine archivado en papel o, con suerte, escaneado en PDF. Sin embargo, este *modus operandi* no permite conocer qué riesgos y obligaciones tiene asumida la compañía o que hitos o renovaciones contractuales van a suceder en los próximos meses.

Si lo sumas a que los departamentos legales cuentan con una alta rotación de sus profesionales, provoca que nadie en la organización sepa qué se ha pactado y qué no. Con lo que estas compañías siguen en piloto automático, pagando servicios y aplicaciones que muchas veces no se usan, porque sistemáticamente se renuevan los contratos de forma automática.

Para las compañías es necesario analizar sus procesos contractuales para dar con los indicadores adecuados y poder evitar la fuga de ingresos.

**¿Cuáles son los indicadores que debo analizar para identificar la pérdida de ingresos?**

Los procesos que enlentecen las operaciones legales de las organizaciones son muy variados e involucran a distintas áreas. **Para poder mejorar e implementar la tecnología de forma correcta deben identificarse unos indicadores clave de desempeño o KPI (Key Performance Indicators) medibles.**





## ***Gestión contractual***

- **Cantidad de modelos de contratos, procesos más frecuentes.** Se deben analizar los procesos más habituales de cada área e identificar cuáles son los que más se repiten.

- **Análisis del ciclo de vida de los contratos: tiempo y recursos empleados, fases del proceso de aprobación.** Observar cuál es el flujo de vida de un contrato en la compañía, personas que participan sobre él, qué tiempo y riesgo conlleva cada una de ellas en detalle.

- **Cumplimiento o incumplimiento de plazos internos o externos.** ¿Son efectivos los procesos actuales a nivel de cumplimiento? Se debe analizar qué plazos son realistas y cuáles deberían modificarse, junto con qué implicaciones conllevan todos esos plazos, entre departamentos y con agentes externos a la compañía.

- **Vencimientos, renovaciones y terminaciones.** ¿Qué contratos tienen renovación automática? ¿Qué fechas de expiración tienen el resto de contratos? Una vez se dispone de la información se recomienda usar un CLM para disponer de la información accesible y con las correspondientes alertas para que no se nos pase un plazo o una renovación automática.

## **Cumplimiento normativo**

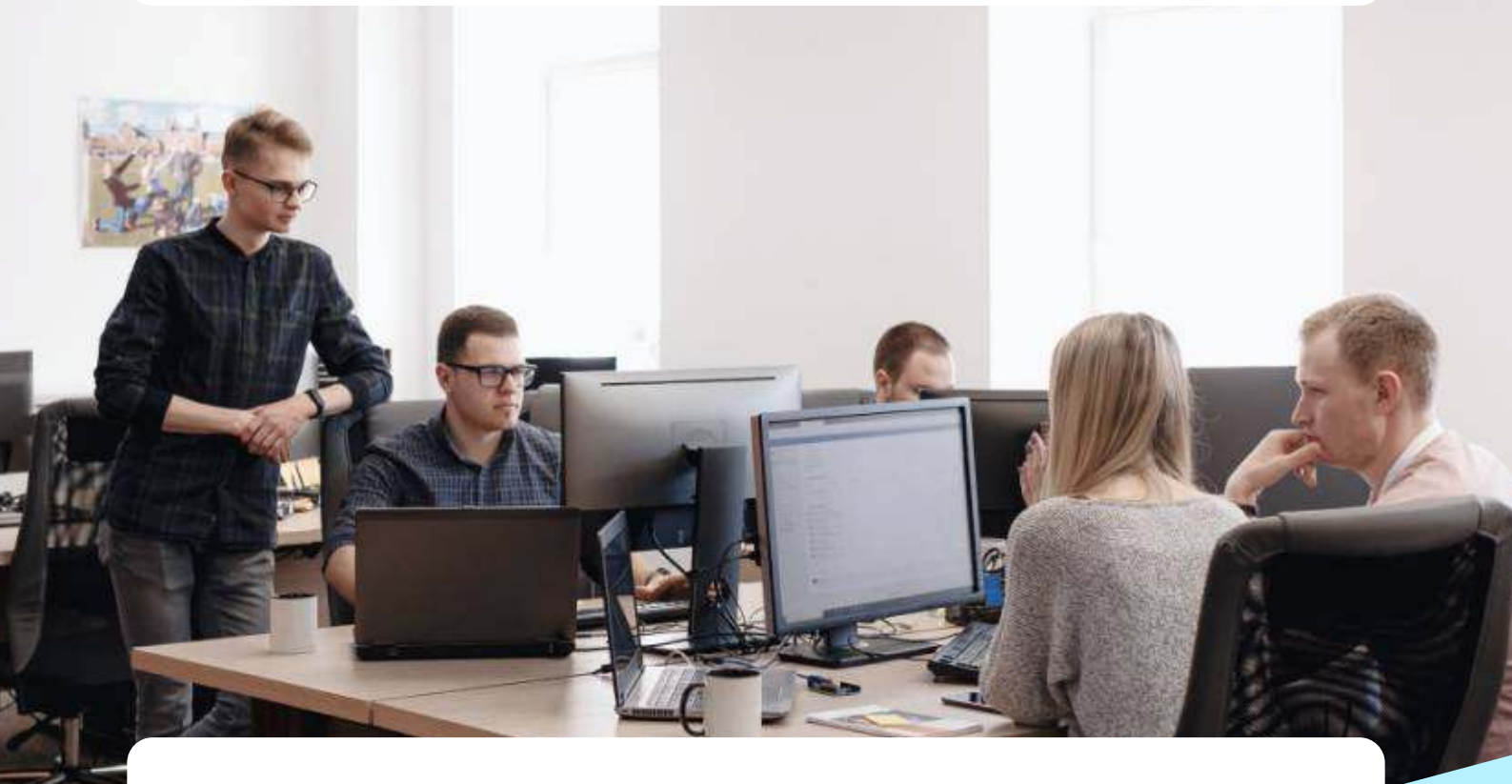
- **Análisis de cumplimiento normativo de los contratos.** Estudiar si los contratos de la empresa cumplen con la normativa interna, así como con la legislación vigente.
- **Errores o fallos en los contratos.** Examinar si las plantillas de contratos actuales de la empresa contienen fallos o cláusulas incorrectas.
- **Tiempo y recursos destinados a arreglar los errores.** Esos errores suelen acarrear una reestructuración que conlleva mucho tiempo y dinero. Establecer la medición de ese proceso.
- **Riesgos o contingencias legales que pueden acarrear los errores para la empresa.** Los errores en los contratos no solo acarrear la pérdida de recursos o tiempo para corregirlos, sino que exponen a la compañía a sanciones que pueden llegar a ser millonarias.
- **Estado o nivel del riesgo.** Riesgos y contingencias solventados o en curso en la gestión de los contratos. Valorar qué riesgos tiene la empresa respecto a sus contratos y cuál es su gravedad.





## ***Eficiencia***

- **Tiempo destinado a cada proceso contractual.** Análisis de cuánto tiempo se emplea en cada fase del proceso, desde que se crea la necesidad de generar un contrato hasta que se archiva.
- **Cantidad de contratos gestionados por persona.** Profundizar en cuál es la cantidad de documentos legales que lleva cada miembro del equipo legal, de otros departamentos e incluso de otras oficinas en distintas ciudades o países.
- **Nuevas oportunidades identificadas.** Estudiar nuevas formas y propuestas de mejora para obtener una gestión más efectiva de los contratos en cada paso de su gestión.



## ***Reclamaciones***

- **Modificaciones en cláusulas.** Tiempo y recursos destinados a la modificación de los contratos debido a reclamaciones por errores en los mismos.
- **Número de contratos abiertos y no firmados, y número de contratos firmados.** ¿Cuántos proyectos saca adelante el departamento? ¿En cuáles no se persevera o quedan atascados? Analizar la productividad final y la satisfacción sobre el trabajo realizado.



## ***KPI específicos de cada tipo de contrato<sup>4</sup>***

### **- Hard KPI. Más fáciles de medir:**

- Coste
- Tiempo
- Rendimiento técnico
- Otros

### **- Soft KPI. Menos fáciles de medir:**

- Relaciones
- Calidad
- Riesgo

Si las empresas no establecen una medición a través del uso de KPI no podrán arreglar lo ineficiente, maximizar lo que funciona y prepararse para una mejor posición frente a la competencia de su mercado.

<sup>4</sup> Fuente: Legal Operations Institute Studies (LOIS), 2022.

## 2. Evita la fuga de ingresos gracias a la tecnología CLM



Una vez identificados los principales KPI, es el turno de avanzar y dar un gran paso. En lo referente a mejorar las operaciones legales de las compañías, **la herramienta que aporta efectividad y seguridad en más procesos es el CLM (Contract Lifecycle Management).**

Es así porque, tal y como indica su nombre, esta solución cubre todo el ciclo de vida de los contratos de principio a fin; sirve para asegurar y agilizar cada uno de los pasos en la creación de los contratos y permite a los equipos legales controlar cada uno de ellos.

Pero los contratos no solo afectan al área legal, son documentos trabajados por todos los departamentos de las compañías, por lo que una solución que optimice el proceso contractual afectará a todos ellos. El resultado: se puede reducir ese 9% de fuga de ingresos tan grave para las compañías.

## SANTALUCÍA SEGUROS AHORRA TIEMPO Y DINERO GRACIAS AL CLM

De la mano del CLM de Bigle Legal, Santalucía Seguros **automatizó sus operaciones legales** en la digitalización de la gestión del proceso hereditario de sus clientes.

**7 semanas**

Tiempo ahorrado

**+50%**

Reducción de riesgo

**+20%**

Ratio de conversión



- Ahorro potencial de 4.154 euros por proceso testamentario.
- Tiempo ahorrado: 7 semanas de trabajo por proceso.
- 50% de reducción del riesgo en el proceso.
- Un 20% más de ratio de conversión.

Conoce este caso de éxito al completo en [este enlace](#).

## “SISTEMATIZAR LOS CONTRATOS NUNCA FUE TAN FÁCIL”

“Bigle Legal facilita y agiliza mucho el trabajo cuando hay un gran volumen de **contratos** que completar. Igualmente, al tener campos para poder completar el contrato, ayuda a que la persona encargada de rellenar el contrato y enviarlo para su firma no se olvide de ningún dato. Asimismo, **el servicio técnico es muy rápido en contestar y eficiente.**”

**Mercedes Castelló** – Legal Specialist en Mr. Jeff.



## RÉCORD EN INVERSIÓN DE *LEGALTECH* EN 2021

El Corporate Legal Operations Consortium<sup>5</sup> indica que automatizar procesos legales e implementar nuevas soluciones tecnológicas es una prioridad para casi el 60% de los abogados *in-house* que invierten en tecnología.

Esta inversión, que se lleva a cabo en soluciones de *legal tech* como el CLM, beneficia a las corporaciones a corto plazo pero, además, es la base para establecer unos procesos legales exitosos para los próximos años. No en vano el sector *legal tech* vivió en 2021 su mejor año, con una inversión de **2'5 billones de libras en 2021**<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> 2021 State of the Industry Report, CLOC.

<sup>6</sup> Legal Tech Funding Hit £2.5 BN in 2021 – Best Year Ever, Artificial Lawyer.

## 3. CLM. Más allá del área legal

### **Uso del CLM por industrias**

El CLM puede beneficiar a industrias de todo tipo, ya que los contratos o documentos legales se utilizan en la gran mayoría de sectores. Bancos, aseguradoras, inmobiliarias, compañías de bienes de consumo, constructoras, grandes despachos de abogados... cualquier organización que trabaje con contratos se beneficia de esta solución tecnológica.

La contractual es la parte más tediosa y lenta de un acuerdo, ya sea la contratación de un empleado, un servicio o un nuevo cliente para la compañía. Distintas personas, departamentos y responsables toman parte antes de alcanzar la firma deseada. Al agilizar todo ese proceso y librarlo de cualquier error humano, se eliminan los conflictos y se avanza mucho más rápido hacia el objetivo final.

¿Cómo ayuda la tecnología de CLM a reducir esa fuga de ingresos y por qué es cada vez más demandada por las organizaciones de todo tipo de sectores?

**El CLM es una solución que parte del departamento legal, le ayuda a hacer su rutina de trabajo más eficiente y cómoda en las distintas fases del proceso documental.** Pero su potencial va mucho más allá del departamento jurídico y puede verse reflejado en todo tipo de industrias.



### **Nacido en el área legal, beneficioso para todos los departamentos**

El ser humano se olvidó de la pluma estilográfica cuando inventó la máquina de escribir. Cuando apareció el ordenador, esta pasó a ser una pieza de museo. Descubre el siguiente paso evolutivo de la redacción de documentos.

El software de CLM ayuda a todos los departamentos que tengan relación con los contratos o documentos legales:

## **Comercial**

Desde los contratos con nuevos clientes hasta contratos de confidencialidad, los equipos comerciales trabajan con diversidad de documentos legales.

### **Ventajas clave**

- ✓ Sella los acuerdos mucho más rápido y evita la fuga de clientes potenciales.
- ✓ Establece unos estándares seguros sobre tus contratos, con cláusulas que cumplan la normativa y lo establecido desde el departamento legal.



## **Recursos Humanos**

Agiliza todos los procesos de contratación de personal, gestión de informes y cumplimiento, para convertir en historia la rutina del papeleo.

### **Ventajas clave**

- ✓ Ofrece a tus empleados lo último en seguridad y tecnología para mejorar su experiencia con sus propios contratos y otros documentos clave (solicitud de vacaciones, bajas, comunicaciones internas, etc).
- ✓ Facilita los procesos de contratación.
- ✓ Obtén plena trazabilidad y evidencias digitales de tus comunicaciones y contratos.
- ✓ Agiliza trámites sin límite.

## **Finanzas**

Permite que la relación del área financiera con el resto de los equipos sea rápida y segura, optimizando y agilizando procesos.

### **Ventajas clave**

- ✓ Evita procesos manuales y gana velocidad en la toma de decisiones de la compañía.
- ✓ Centraliza conocimiento, contratos y todo tipo de documentos legales.
- ✓ Garantiza el cumplimiento y minimiza riesgos.
- ✓ Exprime la parte colaborativa de la plataforma.







## Marketing

Haz que el equipo de marketing controle de forma ágil los contratos con sus servicios externalizados, como agencias, organizadores de eventos y software de gestión.

### Ventajas clave

- ✓ Facilita procesos y cierra colaboraciones mucho más rápido.
- ✓ Evita que la creatividad del equipo se pierda entre papeleo y burocracia.
- ✓ Permite tener el control de las cláusulas de los contratos y las renovaciones automáticas.
- ✓ Transparencia y supervisión.
- ✓ Seguridad.

## **Compras**

Alínea los objetivos del departamento de compras con el resto de áreas de la empresa, haz que los procesos de adquisiciones y compras de servicios y productos sean colaborativos entre departamentos. Evita que otras áreas que dependen del departamento de compras arrastren retrasos debido a la falta de automatización de procesos, recupera la eficacia y rapidez perdida.

### **Ventajas clave**

- ✓ Evita procesos manuales y gana velocidad en la toma de decisiones de la compañía.
- ✓ Asegura que todos los procesos cumplan con la normativa empresarial al milímetro.



# Cinco beneficios clave del CLM

## 1- CREA CONTRATOS EN MINUTOS. SIN ERRORES.

La sección de automatización documental de un CLM permite transformar plantillas estandarizadas en formularios web **que ayudan a crear los documentos 20 veces más rápido que de la forma tradicional**. El usuario puede añadir cláusulas adicionales, documentos anexos, permitir la participación de personal interno o de terceros... todo desde una plataforma en la nube.

Cuando la plantilla está lista, se convierte en un formulario intuitivo y sencillo de completar. Al rellenarlo se obtienen los contratos, a medida y sin errores, en menos de cinco minutos.

## 2- EXTERNALIZA, ESTANDARIZA Y CONTROLA DESDE EL ÁREA LEGAL.

Cualquier usuario de la compañía puede crear los contratos que requiera su departamento siguiendo este proceso, sin necesidad de ser ningún experto jurista. Así, el área jurídica externaliza la generación de contratos pero mantiene el control sobre el proceso de principio a fin desde la plataforma de CLM.

Se completa el contrato, se negocia... y el departamento legal es quien decide qué personas acceden a él, quiénes tienen acceso para verlo, participar en él con comentarios, reasignaciones o dar el visto bueno para que pase a fase de firma. Un sistema colaborativo que facilita el proceso y lo hace más accesible, mientras evita errores que pueden llevar a contingencias legales de todo tipo.

**El CLM permite, además, realizar cambios en todas las plantillas al mismo tiempo.** En caso de un cambio en la legislación que afecte a múltiples documentos, a golpe de clic se actualizan todas las plantillas para que los contratos puedan estar al día y que todos los departamentos trabajen con la última versión.



### **3- FIRMA ELECTRÓNICAMENTE Y GARANTIZA LA SEGURIDAD.**

Cuando el contrato está listo y aprobado, se sella gracias a la firma electrónica propia de la plataforma, en unos instantes y sin necesidad de reunir a todas las partes ni alargar más el proceso. Desde la plataforma se controla quién firma el documento y en qué circunstancias, gracias a su avanzada tecnología de firma electrónica, que ofrece todos los datos biométricos del firmante y una amplia trazabilidad.

De la mano del CLM se elimina el proceso de validación convencional y, con él, la lentitud y los riesgos asociados a este, para conseguir un proceso ágil, seguro y vinculante, del que el departamento legal obtiene todo el control.

### **4- ALMACENA Y MONITORIZA.**

El CLM permite aunar todos los contratos en una sola plataforma, evitando que cada empleado tenga copias desactualizadas de los documentos legales en sus equipos. Se pueden almacenar por departamentos o temáticas y observar de un vistazo el estado de cada contrato para organizar los próximos pasos sobre cada uno de ellos.

Se monitoriza cada cambio y se guarda un historial de versiones para trazar el proceso de principio a fin. Así, se facilita el control de cada una de las modificaciones sin crear multitud de copias del documento, en un proceso que mitiga el riesgo de contingencias legales.

## 5- IMPLEMENTACIÓN SENCILLA Y RESULTADOS CASI INMEDIATOS.

Las compañías de todo tipo de sectores que ya implementan soluciones de *Contract Lifecycle Management* ven sus beneficios en cuestión de días. En lo referente a las contingencias legales, los clientes resaltan la efectividad de este tipo de herramientas para reducir las. Mientras que en los primeros meses de utilización se consiguen reducir los riesgos en un 50%, se estima que podrían reducirse hasta en un 80%. Respecto a los errores humanos, la automatización ayuda a reducirlos en hasta un 100%.





## ***Innovación tecnológica para el área legal: ¡los metadatos!***

Los metadatos son datos sobre los datos. **Permiten identificar valores concretos de los documentos legales para poder encontrar, ordenar y crear reportes sobre los contratos de una forma intuitiva y sencilla.** Son una funcionalidad impulsada por la inteligencia artificial y puntera en el software de CLM, pero imprescindible para que este se encuentre entre los más completos del mercado.

**Se utilizan para clasificar y controlar los contratos. Se basan en fechas, lugares, cantidades, nombres...** Infinidad de variables que permiten crear diferentes vistas, como contratos actualmente en negociación, contratos pendientes de firma o contratos por encima de un importe concreto, entre otros.

Con estos datos listos, puedes clasificar los contratos de tu empresa y crear vistas en cascada para controlarlos. Gracias a los filtros personalizables, analiza de un vistazo qué contratos están pendientes de firma, cuáles han sido creados por cada departamento, cuándo se han creado, o cuál es el importe superior a determinadas cláusulas de exclusividad.

# ***Cuatro beneficios de los metadatos para controlar tus contratos***

## **1- PERSONALIZA.**

Define qué metadatos quieres usar en tu espacio de trabajo. Son personalizables y adaptables a las necesidades de cada departamento.

## **2- RECOPILA.**

Añade los metadatos personalizados asociados a los contratos de forma manual creando tus sets de metadatos, extraelos automáticamente de los datos de tus contratos o deja que tu proveedor de CLM te los proporcione.

## **3- ESTRUCTURA.**

Los datos contractuales estructurados permiten realizar búsquedas avanzadas y automatizar la gestión de los contratos, reduciendo la carga de trabajo y minimizando los errores humanos.

## **4- ANALIZA Y REPORTA.**

Crea vistas y extraerlas en un archivo Excel para analizar en profundidad tus documentos legales.

# ***Captura los metadatos de forma intuitiva. Descubre posibilidades infinitas***

Los metadatos pueden utilizarse para infinidad de casuísticas y se pueden crear informes y reportes. Lo que hoy son datos que sirven para conocer el estado del documento, de su firma o de su fecha de creación, pueden convertirse en alertas para el futuro o información de la negociación muy útil para los departamentos.

Es importante resaltar que los metadatos se pueden generar de forma automática a partir de un documento legal, creando un conjunto específico para ser rellenado durante la creación del documento o bien desde un formulario de automatización de contratos.

## **ALGUNAS IDEAS:**

*Controla las vistas por fecha de expiración, importe, si incluye o no cláusula de penalización. Gestiona tus contratos pendientes de firma o aquellos que superan un importe determinado.*

**Una solución de *Contract Lifecycle Management* completa debería incluir esta funcionalidad** para servir a los profesionales que trabajan con contratos, ya que se trata de una funcionalidad clave para la gestión del conocimiento de las empresas, que ordena los contratos, agiliza su gestión y ofrece múltiples posibilidades.



# 4. Consejos prácticos para elegir un CLM

Encontrar el CLM perfecto para una organización dependerá de distintos factores. Elegir la solución que más se adapte a las necesidades de tu empresa ayudará a asegurar el ROI desde la misma elección de la solución de CLM.

## 1. Tamaño de tu empresa

- **Pequeñas y medianas empresas:** suelen tener hasta 100 empleados y se centran en áreas específicas de operación. Estas compañías pueden encontrar la solución más adecuada en un software especializado en la creación y almacenamiento de contratos. Las empresas más pequeñas suelen trabajar con márgenes de beneficio reducidos y la capacidad de obtener un flujo de ingresos recurrente dependerá de que se renueven los contratos con facilidad.

- **Empresas más grandes:** las grandes compañías suelen operar en múltiples áreas y tienen empleados en diferentes países. Para este tipo de empresas, la organización y la coordinación son cruciales. Por ejemplo, en la redacción de contratos que necesitan la colaboración de múltiples partes internas y externas, necesitan módulos que ayuden a automatizar gran parte del proceso de aprobación contractual. Pueden añadirse funciones como el seguimiento de hitos, las alertas automáticas y otras soluciones que aporta.

## 2. Seguridad del proveedor de CLM

La seguridad corporativa tiene varios niveles y no solo depende de las medidas que se tomen en una corporación de forma interna. Como proveedor tecnológico, una plataforma de *Contract Lifecycle Management* debe garantizar la seguridad de sus clientes y empresas usuarias para asegurar que la información de todos ellos está almacenada de forma sólida y resguardada.

Asegúrate de que la solución de CLM que elijas tenga unos estándares altos de certificación de seguridad y que vele por la seguridad de la información de sus clientes.



### **3. Calidad del servicio técnico**

Es recomendable verificar que los servicios de integración estén incluidos en el precio. A no ser que te suscribas a un producto muy sencillo, asegúrate de que se puede contar con un *onboarding* de alta calidad, que debería incluir, como mínimo, una instalación y configuración guiadas, formación adaptada a las diferentes funciones y un gestor de proyectos dedicado.

También es importante tener curiosidad por saber cómo recoge la empresa los comentarios de los clientes: ¿existe un lugar para sugerir mejoras y nuevas funciones, envían encuestas de satisfacción del producto y miden el agrado del cliente con su servicio de asistencia? Esto indica su interés por escuchar tu opinión y mejorar sus productos y servicios.



### **4. Asegúrate de que sea un software puntero y actualizado**

Pide al proveedor de CLM una lista de las actualizaciones realizadas en su plataforma en los últimos 12 meses. Esta información te indicará hasta qué punto evoluciona el software para mantenerse actualizado y competitivo, lo que te ayudará a identificar si la innovación es un valor fundamental del equipo de la empresa. Además, te permitirá elegir un servicio que crezca con tu negocio.

## 5. La vanguardia de la gestión de contratos

La fuga de ingresos relativa a los contratos es un fallo grave que se puede solventar gracias a la tecnología. La pérdida de beneficios llega cuando los procesos contractuales son lentos, ineficientes por rutina y carecen de control sobre riesgos, obligaciones y renovaciones, así que es necesario para las compañías pararse a analizar cómo están gestionando los contratos, para que puedan mejorarlos y evitar pérdidas que pueden llegar a ser millonarias.

Una vez están fijados los indicadores a mejorar en la gestión de contratos, optar por una solución de CLM ayuda a las compañías a desbloquear un proceso que enlentece las operaciones legales de toda la compañía.

**Mejorar las operaciones legales ayuda a las organizaciones a maximizar el retorno de la inversión pero, además, se convierte en una herramienta indispensable para las compañías.** Una vez agilizado el proceso, la creación de documentos legales es un proceso sencillo y rápido. Del mismo modo, se facilita la colaboración interdepartamental y se crean unas sinergias positivas que harán que mejore la relación entre las distintas áreas. Es momento de centrarse en la creatividad y olvidarse del papeleo.

Los contratos pasan a ser una herramienta, un bien preciado para los departamentos, más que un documento tedioso que cuesta semanas completar.



## 6. Acerca de Bigle Legal

Bigle Legal es un software de *Contract Lifecycle Management* (CLM), basado en la nube e impulsado por Inteligencia Artificial, que automatiza las operaciones legales de las empresas, mejorando la seguridad y minimizando el riesgo de contingencias legales. La plataforma es flexible, intuitiva y ofrece un control total sobre todo el ciclo de vida de los documentos.

La tecnológica es pionera y líder en el campo de la automatización de documentos no-code, tiene presencia global y entre sus clientes se encuentran grandes corporaciones y despachos de abogados de gran tamaño. La misión de Bigle Legal es hacer sencillas las operaciones legales.

Para saber más sobre Bigle Legal, visite la página web: [bigelegal.com](https://bigelegal.com)

Para otras consultas, póngase en contacto con [communication@bigelegal.com](mailto:communication@bigelegal.com)

### Al utilizar Bigle Legal, contribuyes al ahorro de recursos naturales



**323 millones**  
kg de madera



**7,1 mil millones**  
litros de agua



**725 millones**  
kg de CO<sup>2</sup>



**47 millones**  
kg de residuos

