docusign

eBook

Gestión de acuerdos moderna: guía para líderes jurídicos

Como líder legal, se te pide que hagas más que nunca: gestionar riesgos, optimizar operaciones, habilitar el autoservicio y extraer insights de una cantidad creciente de datos. Se espera que tu equipo se mueva rápido, sea preciso y apoye al negocio mientras camina por la cuerda floja entre el cumplimiento y la agilidad.

Al mismo tiempo, puedes impulsar la eficiencia en tu organización a mayor escala al ofrecer mayor claridad, colaboración y control. El área legal afecta a todos los rincones de la empresa, desde ventas hasta compras y recursos humanos, y cuando te mueves de manera más rápida e inteligente, todo el negocio se beneficia. Esa es una de las razones por las que los líderes legales y de cumplimiento mencionaron "expandir el impacto legal y de cumplimiento de normas en la empresa" como su prioridad número uno, según una investigación de Gartner.[1]

Un camino crítico para lograr este impacto es a través de la gestión de acuerdos. El proceso de creación y gestión de los acuerdos es tan esencial para tu organización como la información que contienen. Hacer que todo el ciclo de vida de los acuerdos sea más eficaz y escalable genera un valor sustancial para el negocio al mejorar la experiencia del cliente, agilizar el crecimiento de los ingresos y ofrecer una supervisión más eficaz de la cadena de suministro, la gestión de obligaciones y el cumplimiento. Reevaluar cómo los acuerdos pasan de la preparación al cumplimiento y de la firma a la modificación o renovación, puede mejorar la experiencia de todos los interesados.

El 80% de los departamentos legales notaron una mejora en la carga de casos, los resultados legales en disputas y la satisfacción del equipo de ventas después de implementar una solución avanzada de gestión de acuerdos

Deloitte

1. Gartner, "Top 5 Priorities for Legal and Compliance Leaders in 2024," pág. 2. https://www.gartner.com/en/documents/5029231.

Los beneficios para los equipos legales también son importantes. Los abogados y gestores de contratos dedican menos tiempo a trabajos de bajo valor, repetitivos y procesos redundantes. Se obtiene un acceso más fácil y robusto a los datos, lo que permite tomar decisiones más rápidas y fundamentadas sobre cuestiones operativas y esenciales de los acuerdos. Los equipos de ventas y compras pueden generar contratos de alta calidad, actualizados y basados en plantillas que agilizan la aportación legal en lugar de corregir errores durante el proceso de revisión.

Una plataforma avanzada de gestión de acuerdos impulsada por IA transforma los departamentos legales en impulsores clave del negocio, maximizando el rendimiento y proporcionando un impacto estratégico en toda la empresa a través de

- Colaboración sencilla para las partes interesadas en el acuerdo.
- Acceso a mejor información, captura de valor más rápida y menos riesgos
- Preparar los acuerdos adecuados con los detalles adecuados para las personas correctas, cada vez.

Este eBook explora cómo los equipos legales impulsan cada uno de estos resultados críticos y organizan eficazmente la gestión de acuerdos en toda la empresa.



1. Colaboración sencilla y autoservicio para las partes interesadas en el acuerdo

La "colaboración sencilla" puede parecer un ideal inalcanzable porque los departamentos legales a menudo enfrentan varios desafíos que dificultan los procesos y ocasionan retrasos en la gestión de los acuerdos. El costo de los contratos ineficientes se acumula rápidamente, incluso las organizaciones pequeñas gestionan docenas o cientos de acuerdos, una cifra que aumenta en gran medida para las empresas más grandes.[2]

Las empresas B2B tardan un promedio de cuatro a seis semanas en crear nuevos acuerdos. El acuerdo promedio pasa por más de tres iteraciones y cuesta

$1,700

para desarrollarse.[2]

Source: National Contract Management Association

Cuando el departamento legal recibe un volumen abrumador de solicitudes sin una forma centralizada de gestionar la recepción, revisión y priorización de acuerdos, se pierden horas de trabajo manual y repetitivo. Además, los retrasos en el enrutamiento y la revisión de acuerdos afectan a otros departamentos, como el de ventas, lo que retrasa la obtención de ingresos e incluso podría costarle los tratos a la empresa.

La **plataforma Docusign IAM** ayuda a los equipos legales a aprovechar la IA y la automatización para conectar y optimizar cada paso del proceso de acuerdos, desde la creación hasta la gestión. La plataforma incluye **Docusign Agreement Desk**,[3] un centro para todas las solicitudes relacionadas con los acuerdos que ayuda a las partes interesadas de la organización a colaborar con transparencia y sin problemas. Agreement Desk utiliza IA para agilizar la recepción y las revisiones, y centralizar las aprobaciones para una finalización más rápida.

Al automatizar las tareas repetitivas y redundantes de los acuerdos con herramientas de autoservicio, los equipos legales pasan de gestionar correos electrónicos, versiones de acuerdos y múltiples herramientas de software para liberar al personal para que se concentre en iniciativas de mayor valor. Y con el beneficio de flujos de trabajo de acuerdos unificados, los departamentos legales, de ventas, finanzas y compras ahora pueden colaborar de manera más efectiva.

2. National Contract Management Association. https://www.ncmahq.org/
3. Disponibilidad limitada. Contacta a ventas para obtener más información.



2. Acceso a mejor información, más rápido

A medida que las empresas se expanden, es natural que el volumen de sus acuerdos aumente, pero continúan dependiendo de procesos manuales tediosos y que consumen mucho tiempo, llenos de posibilidades de errores. Sin un repositorio central y una forma rápida de buscar en todos esos datos de acuerdos—es muy difícil mantenerse al tanto de hitos clave como fechas de vencimiento y renovación, plazos de notificación y presentación requerida de estados financieros.

La plataforma Docusign IAM incluye soluciones como **Docusign AI-Assisted Review**[3] y **Docusign Navigator** para apoyar a tu organización en crecimiento reemplazando las conjeturas con precisión y visibilidad.

Docusign AI-Assisted Review es un complemento para Microsoft Word que aprovecha la IA y la automatización para agilizar la revisión y la modificación de los acuerdos. Cuenta con estas potentes capacidades:

- **Automatiza la revisión de contratos con IA.** Los profesionales legales pueden revisar fácilmente los contratos con playbooks preaprobados y recibir sugerencias de modificaciones en tiempo real para alinear el lenguaje con los requisitos legales y comerciales.

- **Responde rápidamente a preguntas relacionadas con contratos.** Las partes interesadas están facultadas para hacer sus preguntas sobre los acuerdos—como "¿Puedo asignar este contrato?"—y obtener respuestas y enlaces al texto fuente relevante en segundos con una experiencia de preguntas y respuestas impulsada por IA.

- **Genera nuevas cláusulas o marcados desde cero.** Describe en lenguaje sencillo lo que te gustaría insertar en el acuerdo y deja que la IA genere un punto de partida. Ya no es necesario redactar desde cero o intentar encontrar la cláusula de referencia correcta.

3. Disponibilidad limitada. Contacta a ventas para obtener más información.



Una vez que se firma un acuerdo, Docusign Navigator permite a los equipos legales almacenar, administrar y analizar acuerdos de forma centralizada. Ayuda a impulsar la eficiencia en todo el equipo legal:

Desbloquea insights prácticas.

Toma decisiones más inteligentes e impulsadas por datos con herramientas de informes asistidas por IA que rápidamente revelan insights y tendencias en los acuerdos.

Encuentra acuerdos más rápido

Localiza al instante contratos y cláusulas clave, reduciendo el tiempo dedicado a buscar términos críticos.

Minimiza el riesgo.

Limita el acceso a los acuerdos solo a los empleados adecuados, y accede al historial de auditoría y al de documentos integrados en el repositorio.

Mantente por delante de las fechas límite.

Evita perder hitos clave como renovaciones o próximas fechas de vencimiento con notificaciones automáticas.



3. Preparar los acuerdos adecuados con los detalles correctos para las personas correctas, cada vez

En muchas organizaciones, las funciones fuera del departamento legal tienen problemas para encontrar las plantillas de acuerdos más actuales y precisas. Como consecuencia, a menudo terminan usando la versión incorrecta o anterior de una plantilla o se pedir ayuda a su equipo para encontrar la versión correcta. Esto retrasa el cronograma de preparación del acuerdo, frustra a todos los involucrados y aumenta la probabilidad de errores evitables.

Para abordar estos desafíos, los equipos legales deben hacer que las plantillas de contratos vigentes se puedan encontrar fácilmente. **Agreement Preparation** de Docusign facilita el mantenimiento de estándares en toda la empresa, ayudando a asegurar que los acuerdos contengan el lenguaje adecuado siempre.

Preparación de Acuerdos empodera a los equipos para crear de manera consistente y eficiente acuerdos personalizados, precisos y profesionales dentro de la plataforma Docusign IAM, donde la confianza y la seguridad son primordiales. Agiliza la preparación de nuevos acuerdos, permitiendo a los equipos de ventas y otras partes interesadas ser más autosuficientes. El resultado son acuerdos personalizados y basados en datos que no sacrifican tiempo, personalización ni precisión.

Cumple la misión de tu equipo con confianza

Tomar la iniciativa en la adopción de una plataforma de acuerdos inteligente a nivel empresarial posiciona al área legal como el detonante de la transformación operativa. Al modernizar todo el ciclo de vida del contrato, desde la creación hasta la negociación y la renovación, los departamentos legales reemplazan pasos ineficientes y desorganizados con un proceso bien planeado que ofrece un verdadero valor estratégico.

En los acuerdos, no existe el "configúralo y olvídalo". Se trata de instrumentos complejos y sofisticados que desempeñan un papel crítico en tu organización. Pero con las herramientas adecuadas, el departamento legal ayuda a cada parte interesada, desde el CFO hasta el representante de ventas y el líder de compras, a optimizar su puesto. La plataforma Docusign IAM escala con la organización a medida que crece, apoyando la coherencia, el cumplimiento y la colaboración entre departamentos.

Liderar esta transformación requiere una visión clara, una hoja de ruta ágil y una estrecha colaboración entre equipos. Pero cuando el departamento legal pasa a ser el centro de atención para abogar por Intelligent Agreement Management, eleva el desempeño de toda la organización.

docusign

Acerca de Docusign

Docusign da vida a los acuerdos. Más de 1.5 millones de clientes y más de mil millones de personas en más de 180 países utilizan las soluciones de Docusign para acelerar el proceso de hacer negocios y facilitar la vida de la gente. Con la gestión inteligente de acuerdos, Docusign libera los datos críticos de negocio atrapados en los documentos. Datos desconectados de los sistemas de registro cuestan tiempo, dinero y oportunidades a las empresas. Al usar Docusign IAM, las compañías pueden crear, formalizar y gestionar acuerdos con soluciones creadas por la compañía número 1 en firma electrónica y gestión del ciclo de vida de los contratos (CLM).

Docusign, Inc.
Av Jarrier Barros Sierra 495
Santa Fe, Zedec Sta Fé,
Álvaro Obregón 1219
Ciudad de México
docusign.mx

Para obtener más información
contactomx@docusign.com
01-800-9531-662