

Guía para la gestión del ciclo de vida de contratos



Si tu negocio en crecimiento tiene problemas para gestionar el proceso contractual, no estás solo. A medida que crecen los negocios, el volumen de contratos de ventas con frecuencia supera la capacidad del pequeño equipo jurídico que debe negociar y revisar manualmente el lenguaje de los contratos. De eso resultan retrasos en el proceso de ventas que pueden frustrar a empleados y clientes, crear riesgos potenciales y ralentizar el crecimiento del negocio.

Las compañías innovadoras y de rápido crecimiento usan aplicaciones de gestión contractual como gestión de ciclo de vida de contratos (CLM, por sus siglas en inglés) para permitir que el proceso sea más sencillo y eficiente. Quizá sepas que una solución CLM puede ayudar a abordar los problemas a los que te enfrentas, pero quizás a tu equipo de soporte le preocupe un proceso de implementación complicado que podría agotar tanto tiempo como recursos. Sin embargo, existen soluciones CLM que pueden configurarse de forma rápida y económica para abordar de inmediato los retos contractuales.

Pero ¿qué es exactamente una solución CLM y cómo sabes si tu empresa puede beneficiarse con ella? En esta guía, definimos lo qué es CLM, compartimos casos de uso comunes, ventajas y te ayudamos a decidir si es adecuada para tu compañía. Si las capacidades de CLM son la respuesta a las necesidades de tu empresa, puedes seguir nuestros consejos para seleccionar una solución de calidad y tomar los primeros pasos hacia la transformación de tu proceso contractual.

Gestión de ciclo de vida de contratos:

Es la gestión proactiva y automatizada del proceso contractual desde la generación hasta la negociación, firma, gestión continua y almacenamiento. Hoy en día, esto se logra con el uso de una herramienta de software creada con este fin.

Etapas del ciclo de vida de los contratos

Para entender qué es CLM, primero veamos las diferentes etapas del proceso contractual. El ciclo de vida de contratos es similar entre departamentos, organizaciones e incluso industrias. A continuación, mostramos las cinco etapas clave que conforman el ciclo de vida de los contratos.

1

Generación de contratos

Antes de que se pueda firmar un contrato, alguien tiene que recabar la información y hacer un borrador del contenido del documento. Algunas veces este proceso se inicia desde cero, pero con frecuencia se usa una plantilla, en cuyo caso solo se actualiza la información clave.

2

Negociación

La negociación de contratos puede representar un constante intercambio entre las partes, ya sea de forma interna o externa, para acordar los términos y las condiciones. En promedio, este paso lleva más tiempo que cualquier otro en el proceso contractual, generando un obstáculo si no se cuenta con las herramientas adecuadas.

3

Revisión y aprobación

Enviar contratos a las partes correspondientes en el orden correspondiente para su revisión y aprobación puede generar nuevos obstáculos y representar un riesgo si no hay elementos de protección adecuados. En promedio, la mayoría de los contratos se someten de tres a cuatro versiones antes de llegar a una versión final y la mayoría de los procesos de aprobación involucran de cuatro a cinco personas¹.

4

Obtención de firmas

Una vez que todas las partes hayan aceptado el contrato, es momento de firmar. Mientras que las firmas en papel hacen que el proceso sea largo, las firmas electrónicas lo vuelven casi instantáneo. Los signatarios pueden crear una firma segura y verificable en cualquier dispositivo, con registro de auditoría para poder autenticarse de nuevo en el futuro.

5

Almacenamiento y búsqueda

Para llevar un mejor registro (que cumpla con todas las normas), se necesita un lugar seguro dónde almacenar los contratos. De forma ideal, dicha ubicación también debería estar centralizada y ser consultable, para permitir a los usuarios autorizados de tu empresa tener acceso a distancia y reducir el tiempo que lleva encontrar acuerdos o cláusulas específicas.

Cómo funciona CLM

Además de consolidar cada paso del proceso contractual en una sola ubicación segura, CLM automatiza numerosas tareas con los siguientes pasos, reduciendo el riesgo y el tiempo de finalización.

Entre las funcionalidades centrales de CLM se encuentran:

Generación de documentos

CLM ayuda a tu equipo de ventas a generar contratos nuevos y precisos desde cero, todo estando dentro de Salesforce u otro sistema de registro. Con el uso de plantillas preconfiguradas que se llenan automáticamente con cláusulas aprobadas por el área jurídica y con datos de clientes desde Salesforce, tu equipo de ventas no tiene que encargarse de modificar documentos y pueden invertir más tiempo en vender.

Colaboración

Una solución CLM es un punto de encuentro donde todas las partes pueden colaborar y gestionar contratos fácilmente. Los usuarios pueden editar, comentar, asignar tareas, monitorear cambios y comparar versiones para alcanzar acuerdos. Ya no será necesario buscar la versión más reciente ni preguntarse a quién le falta revisar el contrato.

Flujos de trabajo

CLM automatiza el flujo de contratos con base en normas empresariales como el tipo de acuerdo o la cantidad monetaria involucrada, lo que te libera de descifrar quién es la próxima persona en firmar o en revisar. Una vez completada la etapa de revisión, CLM puede iniciar automáticamente otros pasos, como almacenar el contrato en el lugar adecuado o enviarlo a facturación o abastecimiento.

Firma

A través de una experiencia de firma digital sin complicaciones, CLM reduce drásticamente el tiempo de espera para las firmas. Los representantes pueden dar su consentimiento rápidamente con tecnología de firma electrónica, y los flujos de trabajo llevan automáticamente al documento a los siguientes pasos.

Almacenamiento

Los contratos se almacenan en una ubicación centralizada y consultable, lo que le ahorra a tu equipo jurídico tiempo valioso para mantener los documentos seguros y fácilmente accesibles. CLM también permite control avanzado de permisos para usuario, evitando que usuarios no autorizados obtengan y vean documentos.

Analítica

CLM permite que sea más sencillo para el equipo jurídico rastrear objetivos y obligaciones en los contratos. También puede advertir sobre términos de alto riesgo en un acuerdo negociado para asegurarse de que sepas qué estás firmando y dar al equipo jurídico una ventaja en el proceso de revisión.

Integraciones

Al conectarse con Salesforce y otros sistemas existentes, CLM reduce las tareas manuales y redundantes y permite al personal trabajar desde dentro de soluciones de software que ya usan y con las que están familiarizados.

Beneficios de CLM

Una solución CLM puede brindar numerosos beneficios a casi todos los departamentos de tu empresa, entre los cuales se encuentran:

Reducción del 83%

en el tiempo de proceso contractual entre organizaciones que usan CLM²

Mayor eficiencia

Una vez que se eliminan los principales obstáculos, el proceso contractual se acelera para cerrar acuerdos en menos tiempo, reduciendo el tiempo de retorno de inversión.

Menor riesgo

Las normas dentro de los flujos de trabajo aseguran que los contratos cumplan con los lineamientos, mientras que la inteligencia artificial permite identificar áreas de riesgo con base en las condiciones del mercado.

Reducción en tasa de error

CLM puede obtener y compartir datos directamente desde otros sistemas de registro, eliminando errores de registro y discrepancias.

Mejor organización

Los documentos digitales se almacenan en una ubicación central y segura que permite el acceso controlado y recuperación sencilla. CLM también genera una sola fuente de verdad en los sistemas.

Mayor productividad

El personal se libera para poder invertir más tiempo en trabajo estratégico de alto valor y menos tiempo en tareas contractuales repetitivas.

Mayor visibilidad

El personal adquiere visibilidad total de los acuerdos, incluyendo quién hizo cambios a cada versión y por qué.

Mejor experiencia

Da una buena primera impresión entre clientes y socios con un proceso contractual rápido y sencillo.

Cómo usar CLM

Las soluciones CLM se usan con frecuencia en los departamentos jurídico, de ventas y de compras, y pueden optimizar procesos contractuales complejos sin importar cuál sea tu industria.

Los siguientes casos son de uso común e ilustran la flexibilidad organizacional de una solución CLM:

Tras implementar una solución CLM, una empresa logra⁴:

50% reducción

en el tiempo de finalización de un contrato

80% reducción

en el tiempo de generación de un contrato

Ventas

CLM permite a los equipos de ventas hacer más de forma independiente, cerrar negocios en menos tiempo y mantenerse al tanto del estado de los contratos. Con un solo clic, los equipos pueden generar contratos usando plantillas y cláusulas preaprobadas. Si un contrato se detiene con una de las partes—interna o externa—durante la etapa de negociación, las herramientas de colaboración mantienen informado el equipo de ventas para que pueda dar seguimiento. La firma electrónica dentro de la solución CLM ayuda al equipo de ventas a cerrar contratos y generar ingresos en menos tiempo, mientras que los flujos de trabajo pueden actualizar automáticamente el estado de los contratos a cerrado/completado, y después almacenar los contratos en CLM.

Jurídico

Con CLM, los equipos jurídicos pueden minimizar riesgos, aumentar la eficiencia y mantener activo el negocio. Pueden crear cláusulas preaprobadas para ayudar a otros departamentos a ser más autosuficientes, al tiempo que se benefician de una mayor visibilidad y un depósito consultable de contratos almacenados. El equipo jurídico también puede sacar provecho de la profunda analítica de CLM, monitorear las obligaciones y los hitos de la compañía, y usar la solidez de la IA para evaluar el riesgo de los términos del contrato y hacer modificaciones en acuerdos entrantes.

Compras

El 84% de los gerentes de cadenas de suministro identifican la baja visibilidad del contrato durante el proceso de compra como su más grande reto³, lo que dificulta reducir el gasto excesivo en distribuidores. Con CLM, el equipo de compras adquiere la visibilidad de 360 grados que necesita para ver dónde están múltiples contratos de un distribuidor, eliminar las compras duplicadas o aprovechar la fuerza de compra consolidada para disminuir costos. CLM también facilita la reducción de la tasa de pagos excesivos, la cancelación de renovaciones automáticas y la renegociación de contratos. Con una solución que hace uso de la IA para generar niveles de riesgo, los equipos de compra ya no tienen que analizar manualmente cada contrato con distribuidores para así enfocarse en tareas más importantes.

Cómo funcionan las soluciones CLM con otros sistemas

Ejemplos de contratos que CLM puede ayudar a gestionar

Jurídico

- Acuerdos de confidencialidad
- Formatos normativos o gubernamentales
- Auditorías de cumplimiento contractual
- Acuerdos con socios

Ventas

- Acuerdos de servicios
- Formatos de órdenes
- Contratos de ventas
- Acuerdos de distribución
- Términos especiales para tratos

Compras

- Acuerdos con proveedores
- Órdenes de trabajo
- Acuerdos de servicio
- Exoneraciones
- Enmiendas y órdenes para cambios

Finanzas

- Contratos de arrendamiento
- Apertura de cuentas
- Transferencia de activos
- Liquidación de siniestros
- Incorporación de clientes

Otros

- Convenios de franquicias
- Contratos para distribuidores
- Declaraciones laborales
- Escrituras o documentación de bienes raíces
- Incorporación de empleados
- Contrato para subcontratistas

Elegir una solución CLM que ofrezca una amplia variedad de integraciones solo mejorará su conveniencia y solidez. Al obtener datos de sistemas existentes, CLM reduce las aportaciones manuales y asegura que la información sea uniforme en todas las plataformas. A continuación, mostramos algunos ejemplos de las capacidades de integración de CLM, aunque pueden variar dependiendo de la solución CLM que elijas:

Gestión de relaciones con clientes (CRM, por sus siglas en inglés)

Llena automáticamente acuerdos con información de Salesforce, Microsoft Dynamics u otra solución de CRM, y genera una sola fuente de datos entre sistemas.

Planeación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés)

Optimiza procesos financieros, operativos, de cadena de suministro y otros mediante integración con Oracle, SAP, Workday Financial Management, NetSuite Financials y otras soluciones ERP.

Compra al pago

Obtén visibilidad total del ciclo de vida de los contratos con distribuidores, identifica riesgos y capitaliza las oportunidades de ahorro mediante integración con tu sistema de compra al pago, como SAP Ariba u Oracle Procurement Cloud.

Gestión de capital humano (HCM, por sus siglas en inglés)

Aumenta la eficiencia y genera mejores experiencias para candidatos y empleados mediante la gestión del proceso contractual dentro de Workday, SuccessFactors u otra solución HCM.

Más

Las sólidas soluciones CLM cuentan con una variedad de integraciones predeterminadas, así como una API para desarrollar integraciones personalizadas, para que así puedas automatizar por completo tu proceso contractual.

Evalúa si tu empresa se puede beneficiar con una solución CLM

Sin una solución CLM¹:

45 minutos

localizar un contrato almacenado lleva en promedio 45 minutos

1 h 24 min

mientras localizar una sección de términos para referencia 1 h 24 min

Debido a las tareas manuales y a una tecnología inadecuada, los profesionales se han enfrentado a los siguientes retos, según recientes encuestas de DocuSign:

26%

ha compartido un contrato con la persona equivocada¹

46%

no ha podido localizar un contrato almacenado¹

90%

dijo que el error humano tiene un impacto significativo en su proceso contractual⁴

Muchas organizaciones se ven agobiadas por procesos contractuales inefficientes, pero aún no están seguras si una solución CLM es el paso a seguir. Si las descripciones a continuación representan a tu equipo, entonces es muy posible que tu empresa se beneficie con una solución CLM.

Criterio: Tus contratos y procesos son complejos

Muchas personas y sistemas están involucrados en tu proceso contractual, o tus contratos mismos son complejos, donde diferentes cláusulas dependen de vinculación, descuentos, regulaciones, SKUs y más.

Criterio: Se forman obstáculos frecuentes en tu proceso contractual

Con frecuencia te das cuenta de que los contratos de tus equipos se detienen en las etapas de generación, aprobación y firma, lo que resulta en un proceso lento y en malas experiencias.

Criterio: Tu proceso contractual pone en riesgo a la empresa

No cuentas con flujos de trabajo estandarizados y tu equipo recurre a correos electrónicos, hojas de cálculo o métodos de gestión contractual que ponen en riesgo la seguridad, el cumplimiento y la auditoría.

Criterio: Con frecuencia surgen errores en tus contratos

Das copiar y pegar información importante en tus contratos. Inevitablemente, esto resulta en errores que ocasionan retrasos en cierres, costos más altos, pérdida de oportunidades y riesgos de incumplimiento dentro de tu empresa.

Criterio: Tus contratos finalizados están desorganizados e incluso perdidos

Tus contratos no están almacenados de forma segura en una ubicación centralizada. Ninguna persona está encargada de monitorear documentos específicos, versiones, cláusulas o lenguaje, dificultando la eficiencia y capacidad de respuesta.

Haz negocios de una mejor forma con DocuSign CLM

Existen muchas soluciones CLM en el mercado, pero DocuSign CLM sobresale como el líder.

Sólidas funciones

DocuSign CLM es compatible con una gran variedad de casos de uso, desde las más comunes hasta las más complejas, y una sólida serie de funciones que pueden escalar fácilmente para cubrir las cambiantes necesidades de tu empresa.

Inteligencia artificial (IA)

La IA hace que CLM sea más útil al mejorar la analítica, etiquetar automáticamente contratos para una mejor búsqueda e identificar proactivamente los riesgos y las oportunidades. Considera cómo podrías usar la IA ahora y en el futuro.

Fortaleza de marca

DocuSign, una compañía pública estable con más de 1 millón de clientes, es el líder indiscutible en gestión de contratos, experiencia que aprovechamos en la próxima generación de CLM y el resto del proceso contractual.

Seguridad

DocuSign cumple con estrictos estándares de seguridad a nivel global, incluyendo ISO 27001:2013 y SOC 2. DocuSign eSignature y DocuSign CLM están autorizados a nivel FedRAMP Moderate Impact Level, que es el estándar de seguridad gubernamental a nivel federal para servicios en la nube.

Éxito de clientes

Nuestro modelo comprobado brinda éxito a los clientes al combinar la fuerza de DocuSign CLM con el mejor equipo de expertos en contratos de la industria para ayudarte a comenzar con velocidad y confianza.

Integraciones

DocuSign CLM es totalmente personalizable y se integra con sistemas comunes donde se hace el trabajo, como Salesforce, Ariba y muchos otros, para que puedas aprovechar al máximo CLM e incrementar la adopción de tus inversiones actuales en tecnología.

DocuSign CLM puede ayudarte a comenzar rápidamente a un bajo costo con una sencilla vía de crecimiento hacia una funcionalidad más avanzada cuando llegue el momento.

¿Listo para saber más sobre cómo funciona DocuSign CLM? Explora la [página del producto](#) o [comunícate con ventas](#) para obtener más información.

Notes

- 1 [El estado de la gestión de contratos](#)
- 2 [Estudio Total Economic Impact™ de DocuSign CLM](#)
- 3 [Construir un flujo de trabajo moderno para el área de Compras](#)
- 4 [El estado de los Systems of Agreement, 2020](#)

Acerca de DocuSign

DocuSign ayuda a las organizaciones a conectarse y automatizar la forma en que preparan, firman, gestionan y responden a los acuerdos. Como parte de DocuSign Agreement Cloud, DocuSign ofrece eSignature, la forma n.º 1 del mundo de firmar electrónicamente en prácticamente cualquier dispositivo, desde casi cualquier lugar, en cualquier momento. Hoy, más de un millón de clientes y cientos de millones de usuarios en más de 180 países utilizan DocuSign para acelerar el proceso de hacer negocios y simplificar la vida de la gente.

DocuSign, Inc.

100 Liverpool St
Londres EC2M 2RH
Reino Unido

[docusign.com.es](#)

Para más información

[sales@docusign.com](#)
+34900431704

DocuSign®