

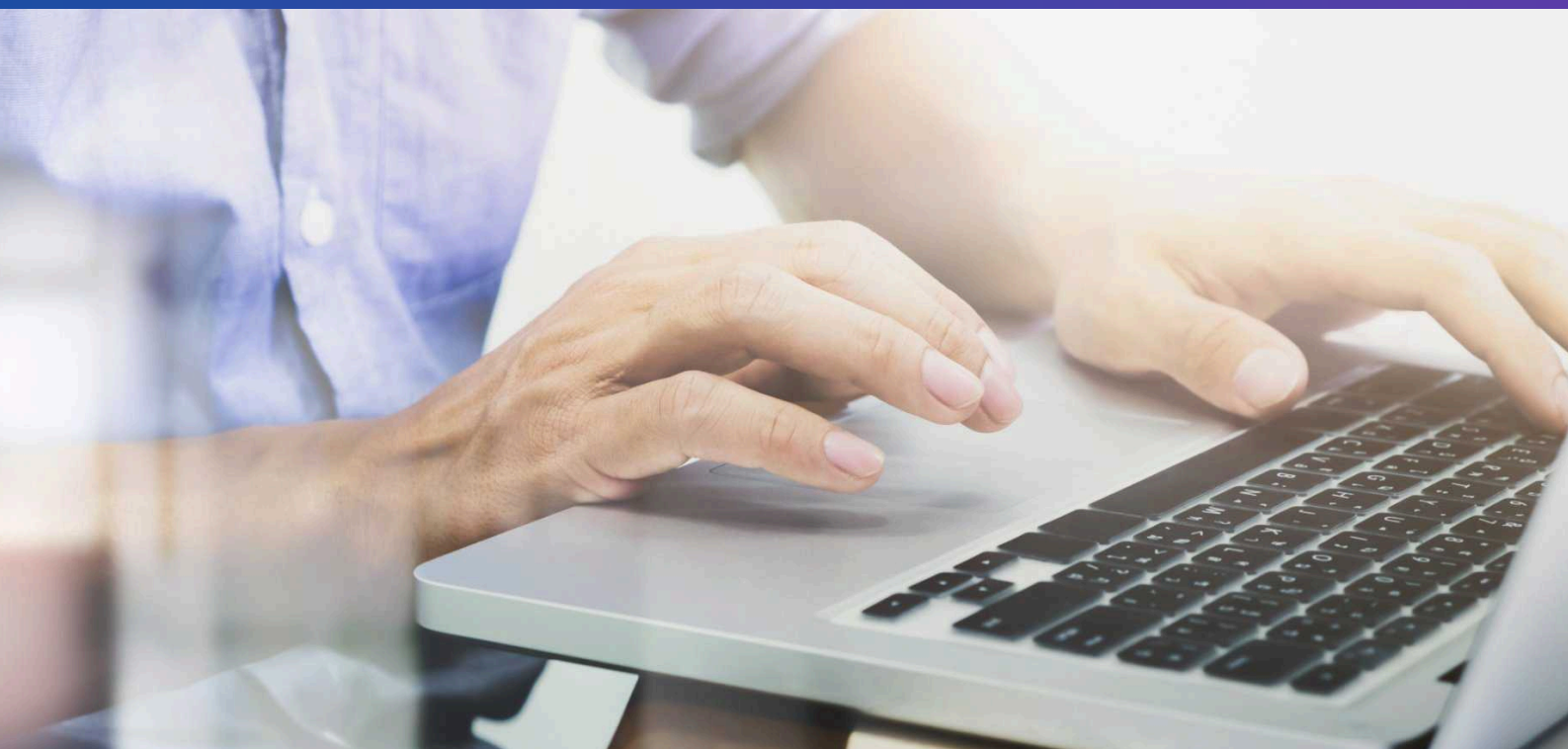


CLM + IA:

El ciclo contractual como
motor de ingresos

Índice

1. Introducción	3
2. El área legal: de centro de coste a motor de ingresos	4
3. ¿Cuánto dinero pierden las empresas por una mala gestión de contratos?	6
4. KPIs para medir el rendimiento del ciclo de vida contractual	8
5. ¿Cómo incrementan el CLM y la IA los ingresos de una empresa?	11
6. CLM. Más allá del área legal	18
7. Beneficios clave del CLM integrado con IA	22
8. ¿Cómo elegir el mejor software de CLM con IA para tu empresa?	31
9. El futuro de la gestión de contratos: IA, automatización y contratos inteligentes	36
10. Acerca de Bigle	38



1. Introducción



Bienvenidos a nuestra guía, elaborada para quienes lideran el área legal y no se conforman con "cumplir", **elaborada para aquellos que quieren ir un paso por delante.**

En las siguientes páginas analizaremos cómo una gestión más eficiente de los procesos contractuales puede traducirse en beneficios económicos para las empresas,

proporcionando claves para optimizar el ciclo de vida de los contratos y mejorar la coordinación entre el área legal y el resto de departamentos. Pero, sobre todo, muestra cómo el CLM y la IA pueden ayudar a convertir una gestión contractual más eficiente en beneficios económicos medibles.

2. El área legal: de centro de coste a motor de ingresos



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.** Cuando la gestión legal no se optimiza, puede convertirse en una fuente silenciosa de pérdida de ingresos que los indicadores financieros no siempre permiten detectar a tiempo.

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. El efecto no se limita al tiempo que tarda un acuerdo en cerrarse: se extiende a todo el ciclo contractual, **desde los ingresos que genera hasta las obligaciones que deben cumplirse**, los costes asociados a su gestión y las oportunidades de negocio que pueden quedar bloqueadas.

La carencia de unas operaciones legales estructuradas y eficientes no sólo desemboca en una bandeja de correo con cientos de contratos por revisar para el departamento legal, sino que **afecta directamente a la eficiencia operativa y al retorno de la inversión** de las compañías.

Esa falta de eficiencia en las operaciones legales, derivada de procesos lentos, falta de control y una gestión inadecuada de los contratos a lo largo de su ciclo de vida, **se traduce en pérdidas millonarias que afectan de forma directa al departamento financiero**. Y ese dinero no está necesariamente perdido, sino que puede estar **quedando atrapado en una mala gestión del contrato**.

Según investigaciones recientes de WorldCC, **la erosión media del valor contractual se sitúa en torno al 8,6%**. Esto refleja oportunidades que se pierden durante la ejecución del contrato: compromisos que no se cumplen, riesgos que no se gestionan adecuadamente, renovaciones que pasan desapercibidas o condiciones comerciales que no se aprovechan. La inteligencia artificial y las soluciones de Contract Lifecycle Management (CLM) pueden ayudar a reducir esta pérdida al automatizar tareas, analizar grandes volúmenes de contratos y detectar riesgos y oportunidades de valor a lo largo de todo el ciclo contractual.



3. ¿Cuánto dinero pierden las empresas por una mala gestión de 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, una investigación de World Commerce & Contracting (WorldCC), calcula que **las empresas pierden en promedio un 11% del valor de sus contratos** una vez firmados. Descuentos que no se aplican correctamente, renovaciones que pasan desapercibidas, obligaciones que no se cumplen o condiciones contractuales que no se controlan son algunos de los factores que explican esta pérdida. Para una empresa con 500 millones de dólares en contratos gestionados, son unos 55 millones de dólares que pueden quedar sin capturar cada año.

Pero, **¿cómo es posible una pérdida de tal calibre, si las compañías no dejan de gestionar contratos cada día?**

Precisamente porque esa gestión sigue dependiendo de procesos manuales y de un departamento legal desbordado, sin margen para hacer seguimiento de lo que ya se firmó.

El departamento legal cuenta con un elevado volumen de trabajo. Según el CLOC State of the Industry Report 2026, la demanda de trabajo legal sigue aumentando con fuerza, mientras que sólo el 47% de los departamentos espera aumentar su gasto legal interno, una brecha estructural que obliga a los equipos legales a absorber más trabajo con los mismos recursos.

Esa brecha entre carga de trabajo y recursos explica, a su vez, por qué la tecnología sigue infrautilizada: según un estudio de WorldCC **solo 1 de cada 4 profesionales accede a la IA a través de su propio sistema de gestión de contratos, mientras que un 47% ya usa herramientas de IA a diario, pero de forma dispersa y desconectada del resto del proceso.**

El resultado es previsible: sin tiempo, sin tecnología centralizada y sin seguimiento, el 11% se sigue perdiendo.

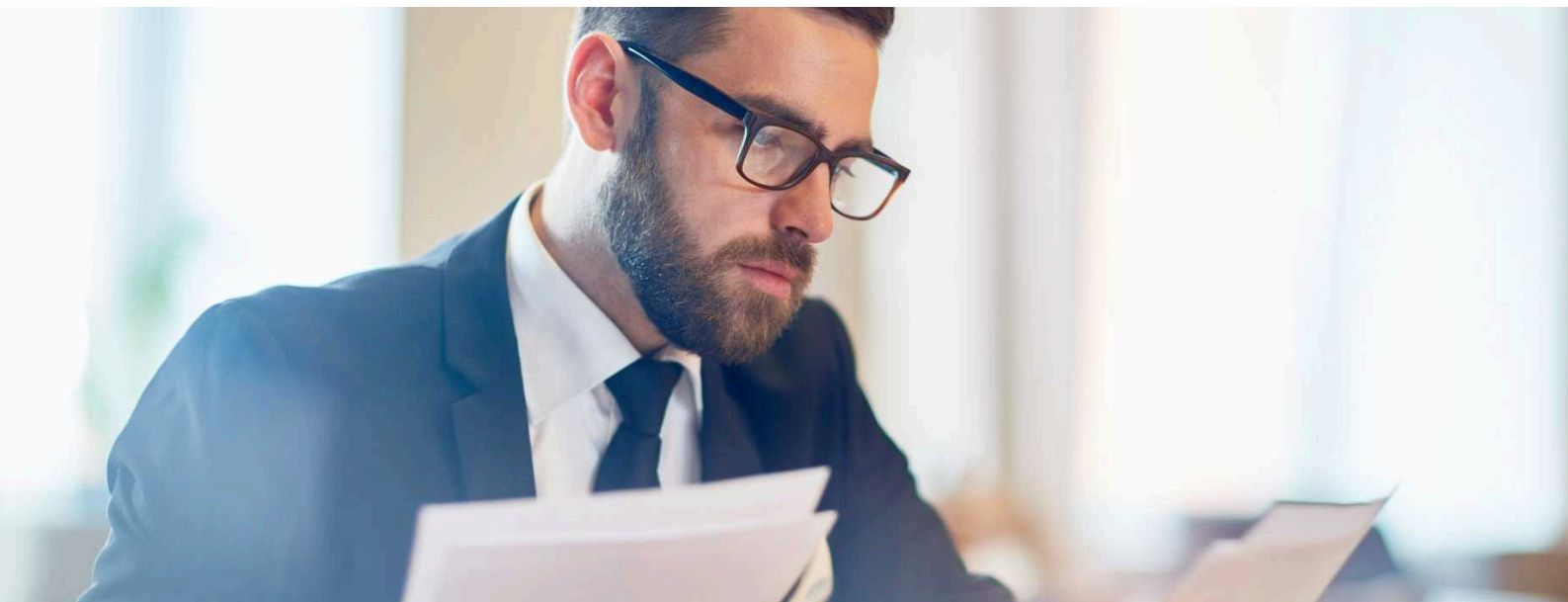
Cuando se analiza **cómo se gestionan los contratos por medio del proceso tradicional se aprecian los puntos de fuga.** El proceso tradicional de creación de contratos se realiza a través de un editor de textos como podría ser el de Microsoft Word, utilizando una plantilla que guardan los distintos miembros del equipo en su escritorio. Después se envía el contrato por correo electrónico y se adapta, cambia, copia, pega y corrige manualmente, lo más impactante, es que aún muchas empresas siguen trabajando con este proceso.

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 cada uno de esos días es, de nuevo, ingresos que tardan más en llegar.

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 qué hitos o renovaciones contractuales van a suceder en los próximos meses. **Un contrato invisible es ingreso invisible:** si nadie sabe que una cláusula de descuento por volumen está a punto de activarse, o que una condición comercial vence en 30 días, esa oportunidad se pierde sin que ningún informe financiero lo refleje.

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.



4. KPIs para medir el rendimiento del ciclo de vida contractual



Los procesos que generan fuga de ingresos son variados e involucran a distintas áreas, así que **identificar los KPI (Key Performance Indicators) correctos es el primer paso para dejar de perder dinero sin saberlo**. Estos indicadores se agrupan en cuatro frentes: gestión contractual, cumplimiento normativo, eficiencia y reclamaciones.

Gestión contractual

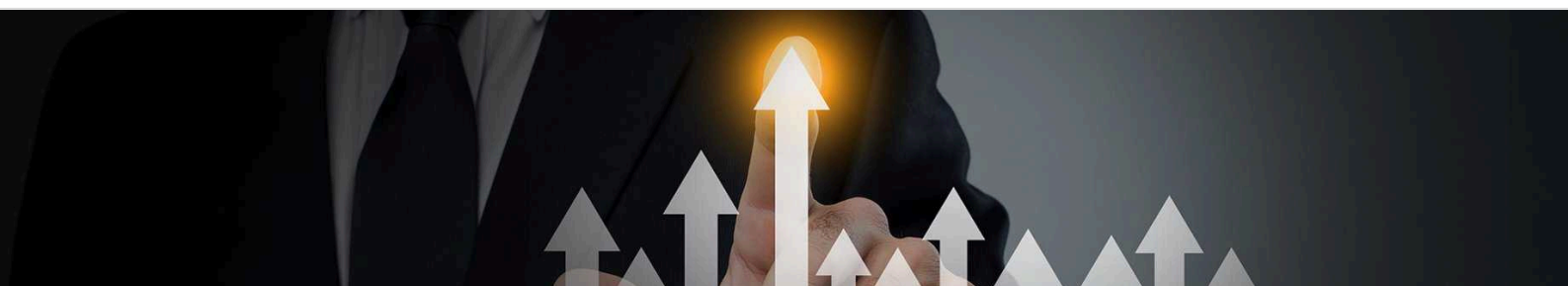
- **Cantidad de modelos de contratos, procesos más frecuentes.** Se deben analizar los procesos más habituales de cada área e identificar cuáles son los que más se repiten.
- **Análisis del ciclo de vida de los contratos: tiempo y recursos empleados, fases del proceso de aprobación.** Observar cuál es 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 conlleva todos estos 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.

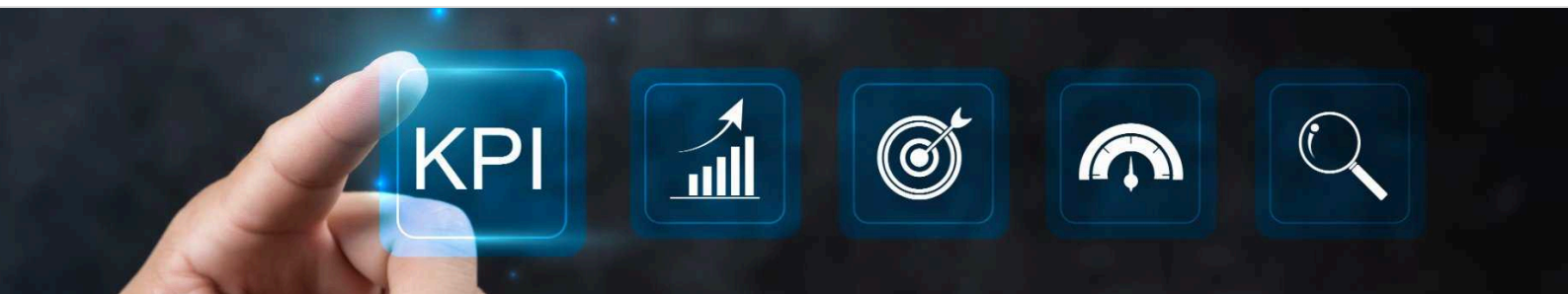
Eficiencia

- **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.



Un software de Contract Lifecycle Management permite generar reportes personalizados sobre el estado, el cumplimiento, el rendimiento y los riesgos asociados a los contratos, convirtiendo esa información en KPI accionables para el negocio, según Bigle. Entre los indicadores más útiles para medir la gestión contractual destacan:

- **Tiempo medio de cierre** de un contrato complejo
- **Tickets o solicitudes legales** pendientes de resolución
- **Número de versiones** generadas por cada documento
- **Riesgos identificados** y su estado de mitigación
- **Contratos retrasados** por validaciones o firmas pendientes
- **Gastos externos** vinculados a la gestión contractual

Definir estos indicadores y compararlos trimestre a trimestre permite identificar dónde se encuentra el verdadero potencial de mejora del departamento legal, según Bigle. Al final, la lógica es sencilla: 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.

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.

5. ¿Cómo incrementan el CLM y la IA los ingresos de una empresa?



Con los KPI identificados, el siguiente paso es claro: 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), potenciado hoy por inteligencia artificial.

ROI de una plataforma de CLM

El impacto de adoptar un CLM se refleja directamente en los KPI legales.

9,2%

de ingresos anuales perdidos por mala gestión contractual.

Fuente: World Commerce & Contracting

70%

de reducción del ciclo de vida del contrato (creación a firma).

Fuente: Caso de éxito E+H de Bigle

10-25

días para cerrar un contrato con un proceso manual.

Fuente: Aberdeen Group

El impacto de adoptar esta tecnología se refleja directamente en los KPI que acabamos de repasar. Según World Commerce & Contracting, las empresas pierden en promedio un 9,2% de sus ingresos anuales por una gestión contractual deficiente. Un CLM ataca precisamente esa ineficiencia: reduce hasta un 70% el ciclo de vida del contrato, desde su creación hasta la firma, y recorta drásticamente los 10 a 25 días que suelen tardar las empresas en cerrar un contrato cuando el proceso es manual (Aberdeen Group).

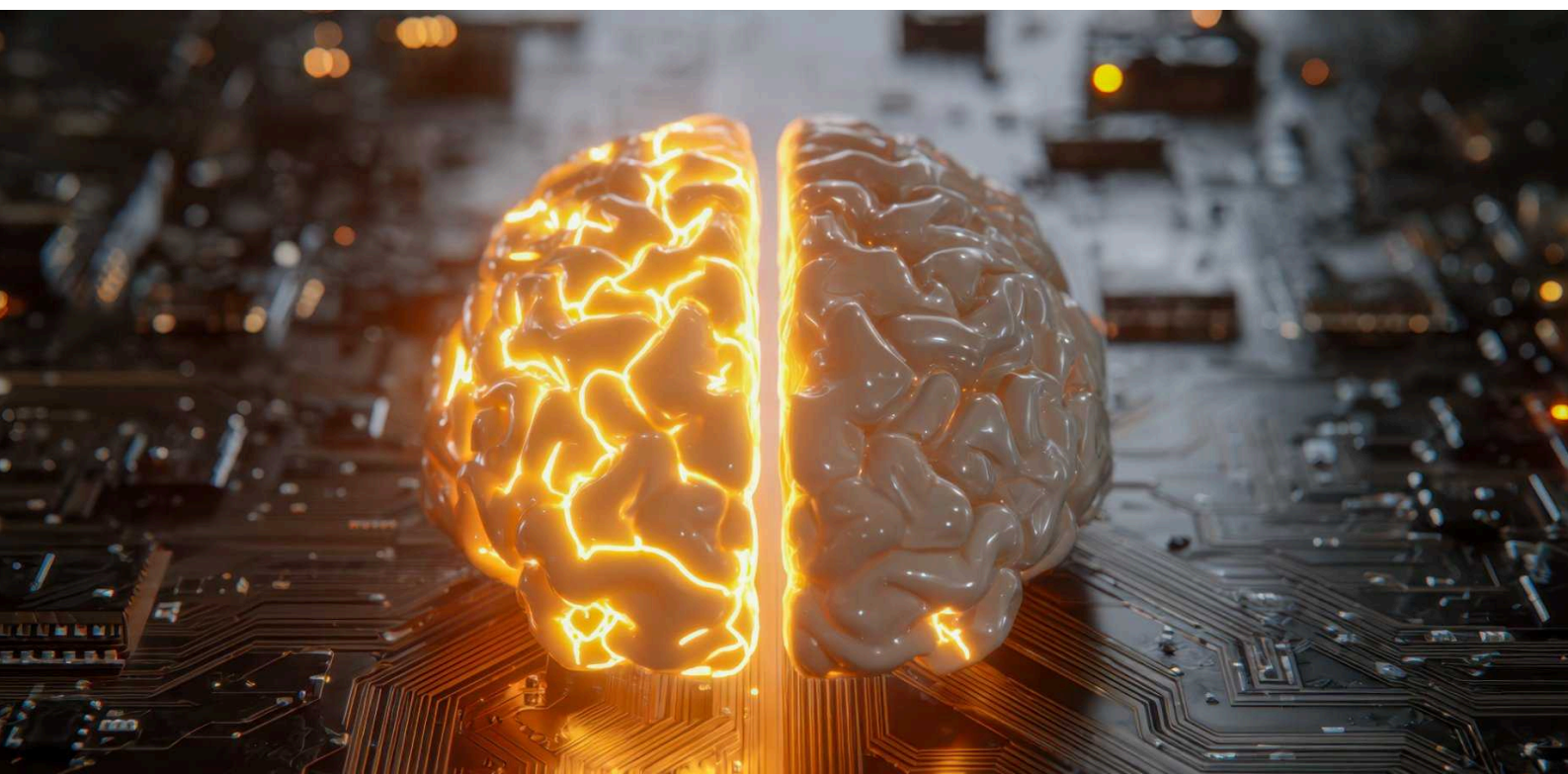
Es así porque, tal y como indica su nombre, esta solución cubre todo el ciclo de vida de los contratos de principio a fin; **sirve para asegurar y agilizar cada uno de los pasos en la creación de los contratos y permite a los equipos legales controlar cada uno de ellos.**

Es la combinación de ambos, el CLM como estructura y la IA integrada dentro de ese ciclo de vida, y no como una herramienta suelta, la que convierte ese control

en ingresos: detecta cláusulas que erosionan el margen, anticipa renovaciones antes de que se conviertan en pérdida y acelera cada fase del proceso.

Bigle, por ejemplo, integra Libra, un asistente de IA generativa conectado directamente a su CLM, diseñado específicamente para departamentos legales y con salvaguardas contra las alucinaciones propias de herramientas de IA generalistas.

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 recuperar buena parte de ese 11% de valor contractual que las empresas dejan escapar cada año,** tal y como vimos en el capítulo anterior.





↗ 4 formas en que el CLM y la IA aumentan los ingresos de una empresa

- **Velocidad de firma.** Un contrato que se cierra en días en vez de semanas es ingreso que llega antes a caja. Para un equipo comercial, esto significa cerrar más operaciones en el mismo trimestre.
- **Renovaciones que ya no se escapan.** La IA identifica automáticamente fechas de vencimiento y cláusulas de renovación automática, evitando tanto la pérdida de clientes por descuido como el pago de servicios que ya no se necesitan.
- **Detección de oportunidades de venta cruzada.** Al analizar el histórico de contratos de un mismo cliente, la IA puede señalar dónde existe margen para ampliar el acuerdo, algo que antes dependía de que alguien recordara revisarlo manualmente.
- **Negociación con datos, no con intuición.** Con métricas reales sobre qué cláusulas generan más disputas o retrasos, los equipos negocian mejores condiciones desde el primer borrador, en lugar de descubrir el problema meses después.

Estos beneficios no son solo teóricos. Según el CLM Digital World Class Matrix™ de The Hackett Group, **una compañía de entre 5.000 y 10.000 millones de dólares de facturación puede lograr 45% de mejora en eficiencia operativa en la negociación y creación de contratos con proveedores tras implementar un CLM, además de reducir en 35% los tiempos de ciclo contractual y en cinco veces las pérdidas por incumplimiento normativo.**

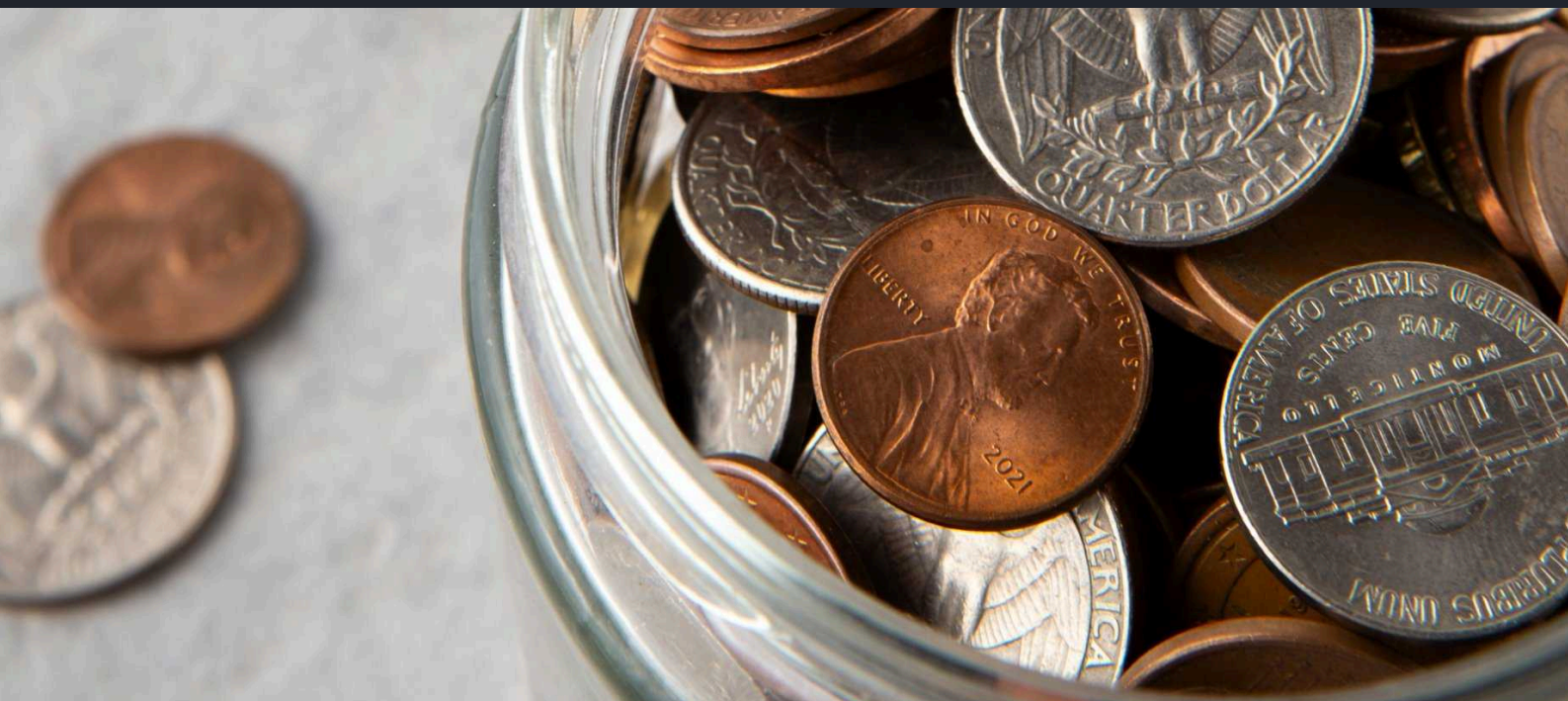


CLM con IA: resultados y ahorro real en empresas

 abertis

 RED
POINTS


Euro
Funding



✳ Bigne impulsa la transformación legal de Abertis, líder en movilidad

De la mano del CLM de Bigne, Abertis, operador de referencia global en gestión de infraestructuras de movilidad, con más de 60 años de experiencia, presencia en 15 países y una red de más de 7.400 kilómetros de vías de alta capacidad. **Transformó su gestión contractual de principio a fin con Bigne, logrando:**

- Mejor control sobre el **estado contractual**.
- **Reducción de tareas** manuales y repetitivas.
- Mayor **trazabilidad y seguridad** documental.
- **Ahorro de tiempo significativo** en generación de contratos estándar, gestión de solicitudes legales y seguimiento de firmas.

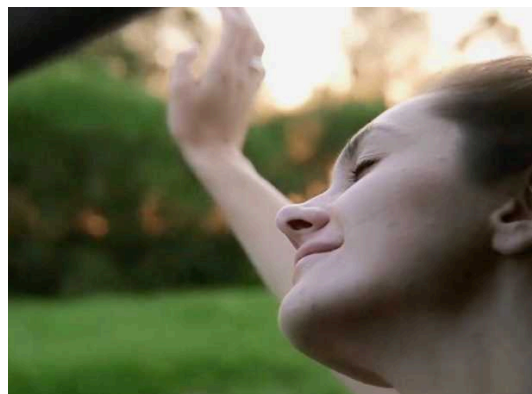
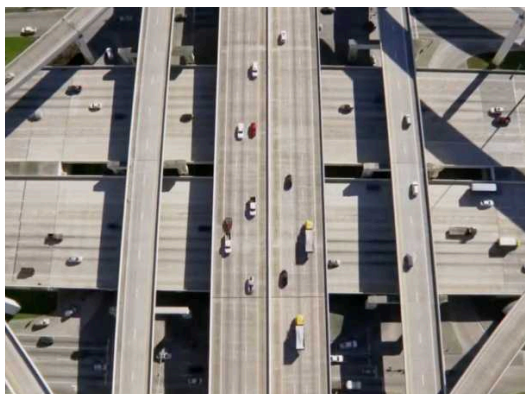
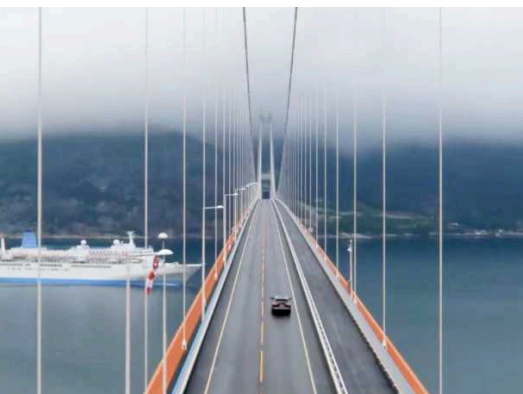
"El proceso contó con un estrecho trabajo conjunto entre el equipo de IT de Abertis y Bigne, lo que permitió una adopción progresiva, sólida y eficaz de la herramienta por parte del equipo legal, y un enriquecimiento de las integraciones, adecuándolas a las necesidades de Abertis".

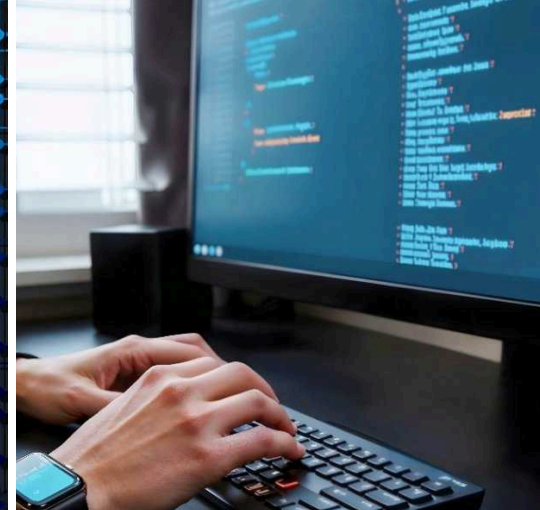
Ricard González

Gerente de Proyectos y Aplicaciones en la Dirección de Sistemas de la Información y Tecnología, Abertis.



Conocer el caso de éxito





La plataforma líder de protección de marca Red Points elimina cuellos de botella con Bigle

Red Points, la plataforma de protección de marca con IA más utilizada del mundo, con más de 1.300 empresas confiando en su solución y más de 270 profesionales en oficinas de Nueva York, Barcelona, Pekín y Salt Lake City, **automatizó su gestión contractual con Bigle logrando:**

- **50% de tiempo ahorrado por contrato elaborado**, especialmente en generación y revisión.
- **Reducción del riesgo de errores humanos** gracias a la automatización.
- El equipo de ventas puede **generar y enviar contratos para firma en cuestión de minutos**, sin intervención legal.

"Bikle ha convertido nuestra gestión contractual, que antes era un cuello de botella, en una ventaja competitiva gracias a la automatización, la colaboración y la visibilidad compartida entre los equipos".

Pilar Varó

Directora del Departamento Legal, Red Points



[Conocer el caso de éxito](#)

★ Euro-Funding potencia su valor con la IA y el CLM de Bigle

Euro-Funding, multinacional líder en financiación pública, ahorros fiscales y proyectos sostenibles, con más de 250 profesionales y más de 20 años de trayectoria, se enfrentaba a un alto volumen de contratos y al uso de documentos obsoletos. Tras evaluar seis plataformas de legaltech, **eligió Bigle por su rapidez, facilidad de uso y mejora continua, necesitando solo 3 meses desde el kick off hasta operar de forma autónoma.**

- El departamento legal **ahorra entre 1 y 2 horas diarias por persona** gracias a un proceso de contratación disponible 24/7.
- **Disminución del riesgo de errores humanos y mayor agilidad** ante cambios normativos.
- **Traducción de documentos** a múltiples idiomas y **trazabilidad total** desde el inicio hasta la firma.

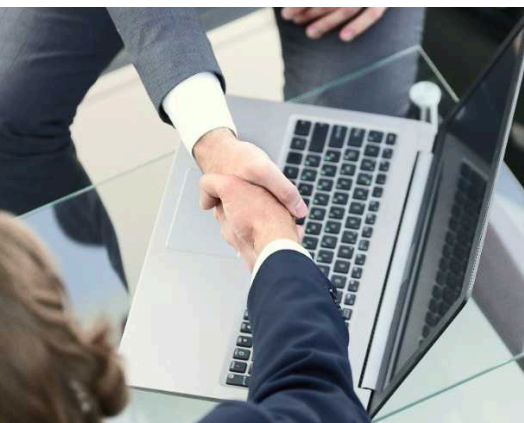
"Bikle nos aporta un valor añadido con nuestros clientes, permitiendo agilizar procesos y que el departamento legal se dedique a aspectos más legales que administrativos".

Jaime Alonso Álvarez

Legal Manager, Euro-Funding



Conocer el caso de éxito



6. CLM. Más allá del área legal



¿Qué otras áreas de la empresa se benefician con el CLM?

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

Comercial

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

Ventajas:

- 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.

Aquí es donde el impacto en ingresos es más directo. Según una investigación de Gartner de mayo de 2026, basada en una encuesta a 227 directores comerciales, **las organizaciones que ya usan IA para recomendar la siguiente mejor acción en cada negociación tienen 2,6 veces más probabilidades de lograr crecimiento comercial que las que no lo hacen.**

Recursos Humanos

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

Ventajas:

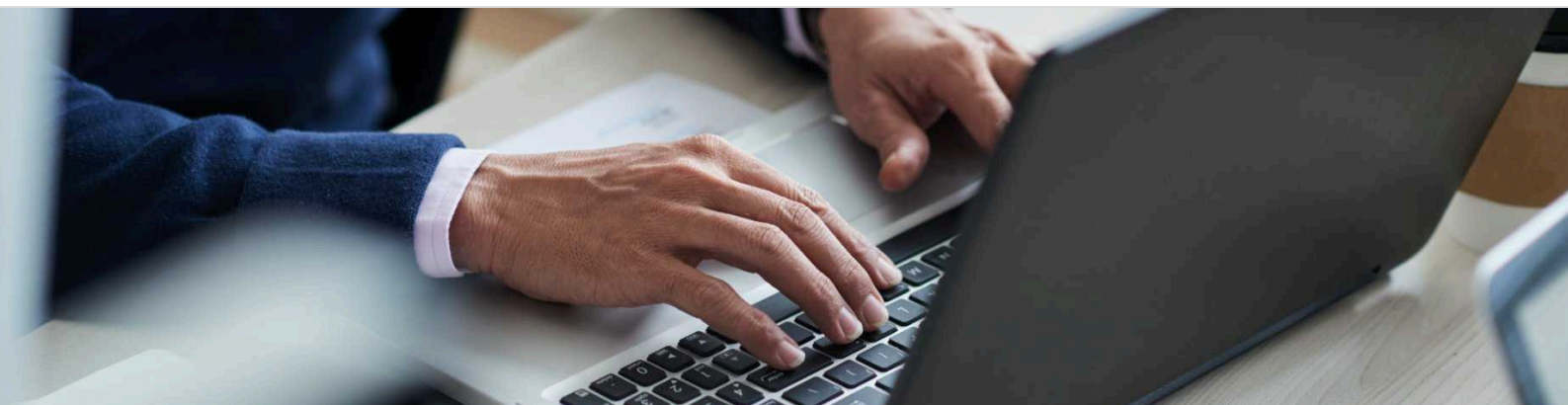
- Ofrece a tus empleados lo último en seguridad y tecnología para mejorar su experiencia con sus propios contratos y otros documentos clave (solicitud de vacaciones, bajas, comunicaciones internas, etc).
- Facilita los procesos de contratación.
- Obtén plena trazabilidad y evidencias digitales de tus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

- 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:

- 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.

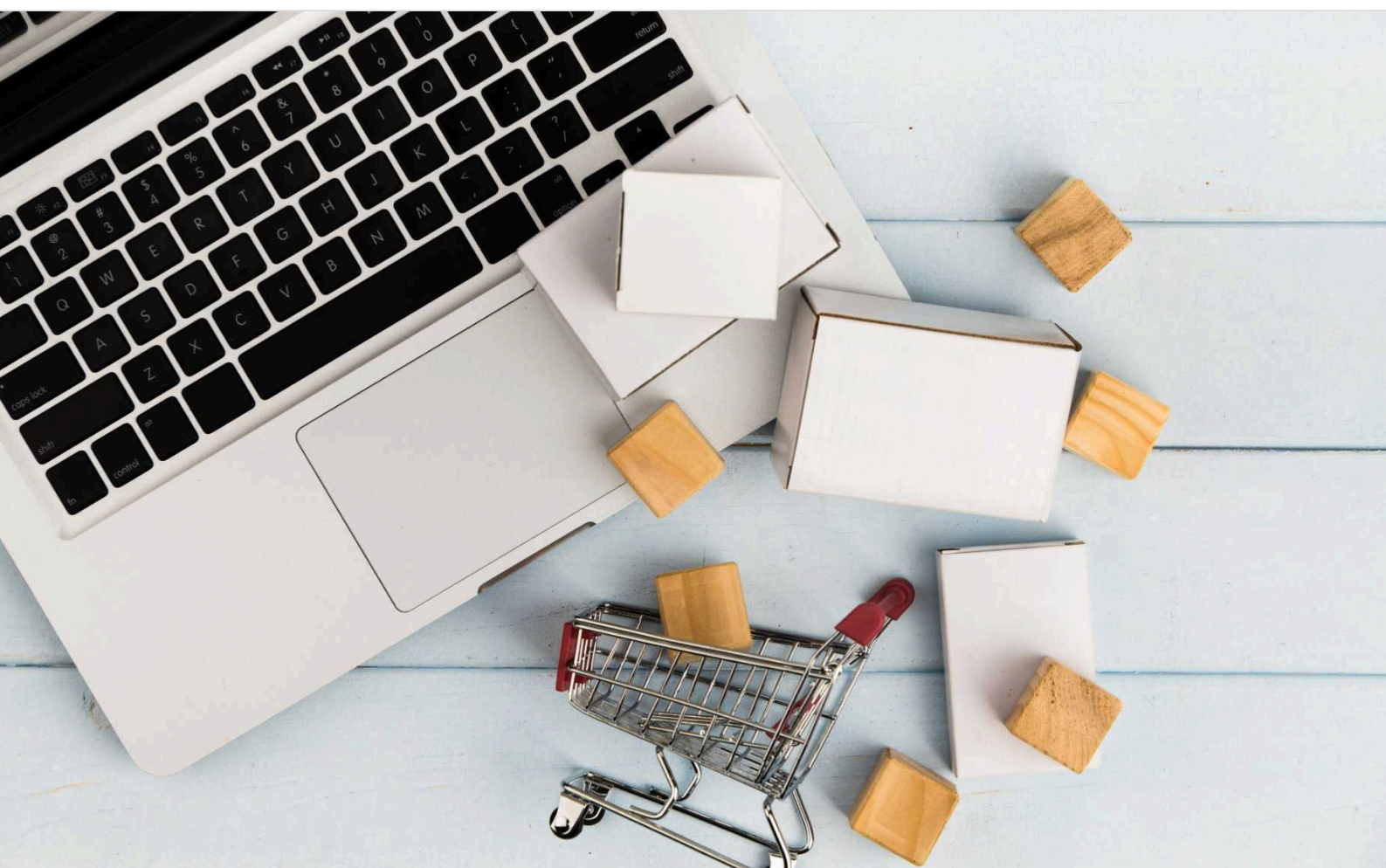
Compras

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:

- 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.

Este es otro departamento donde la IA ya muestra un impacto económico medible: según McKinsey, las negociaciones guiadas por IA logran entre un 10% y un 15% de ahorro sobre el gasto contratado, además de **reducir hasta en un 90% el tiempo dedicado al análisis previo a la negociación.**



7. Beneficios clave del CLM integrado con IA en las corporaciones



✓ 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. **Con IA, muchos de esos campos ya no hace falta rellenarlos a mano:**

el sistema identifica automáticamente datos como los comparecientes o las condiciones clave y los completa por sí solo. Al rellenarlo se obtienen los contratos, a medida y sin errores, en menos de cinco minutos.

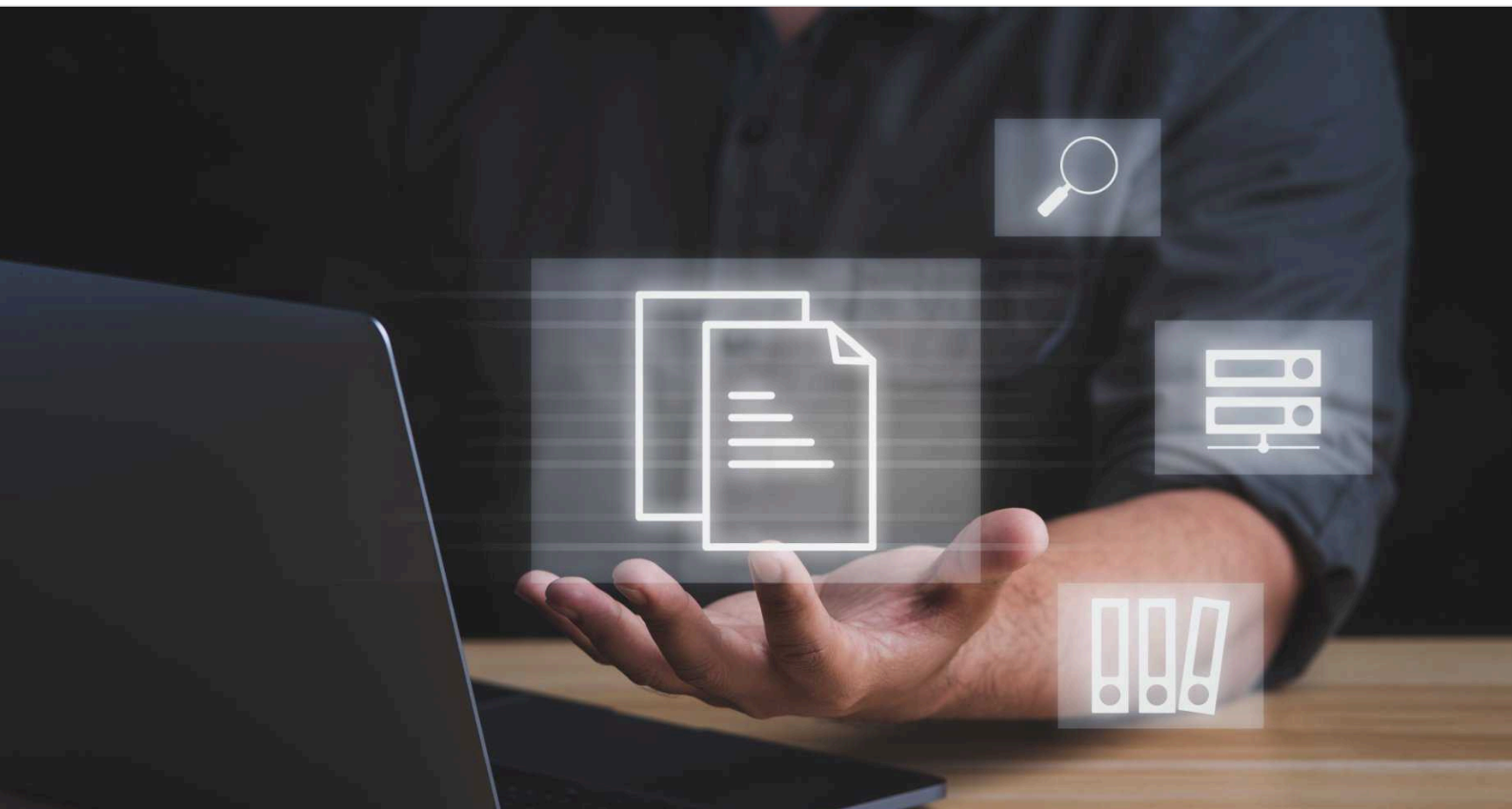
✓ Externaliza, estandariza y controla desde el área legal.

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. **La IA puede revisar automáticamente cada versión negociada, señalando desviaciones**

respecto a la plantilla original o cláusulas que se salen del criterio legal aprobado, antes de que lleguen 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.





✔ 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, reforzada con

verificaciones de IA que ayudan a detectar intentos de suplantación o firmas fraudulentas.

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.

✓ 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.

Con IA, ese seguimiento deja de ser pasivo: el sistema puede alertar de forma proactiva sobre vencimientos próximos, renovaciones automáticas o cláusulas que requieren atención, sin que nadie tenga que revisarlas manualmente. 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.

✓ 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 reducirlas.

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.

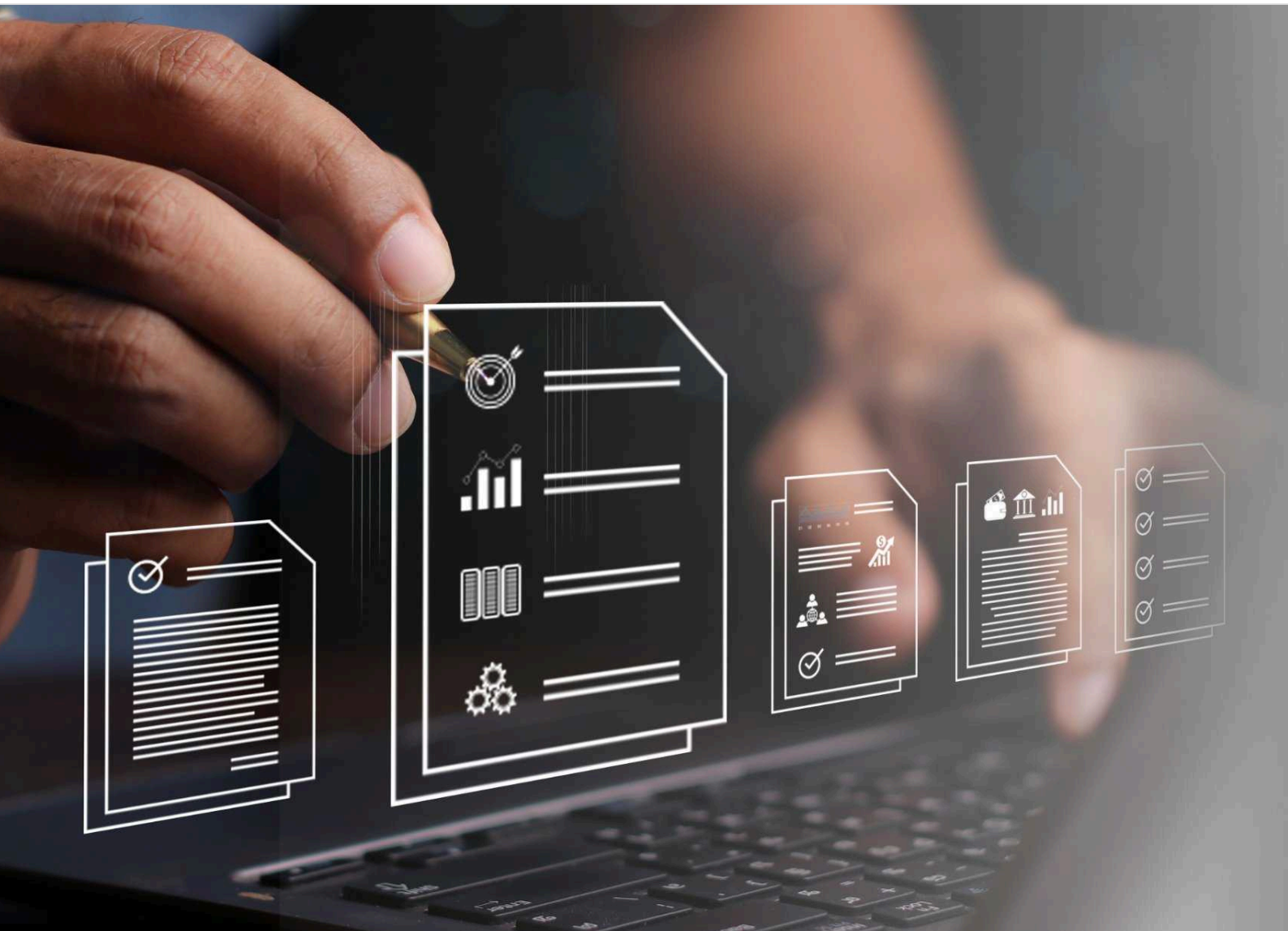
Tradicionalmente, generar estos metadatos exigía revisar cada contrato a mano; hoy, la IA puede leerlo, entenderlo y clasificarlo automáticamente.

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

- **Personaliza.** Define qué metadatos quieres usar en tu espacio de trabajo. Son personalizables y adaptables a las necesidades de cada departamento.
- **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.
- **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.
- **Analiza y reporta.** Crea vistas y extráelas 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, como avisar antes de que una renovación automática se ejecute sola o de que un descuento por volumen esté a punto de aplicarse sin que nadie lo haya revisado.

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.

❖ ¿Cómo detecta Bigle Libra los metadatos de un contrato?

Recientemente hemos lanzado Bigle Libra 2.0, la versión más potente hasta la fecha de Bigle Libra, nuestro motor de inteligencia artificial jurídica.

Esta nueva versión llega con una ambiciosa novedad: las *AI Skills*, un conjunto de funciones de inteligencia artificial integradas directamente en el flujo de trabajo legal, no como un asistente externo al que hay que consultar, sino como capacidades que actúan por sí mismas dentro de la plataforma.

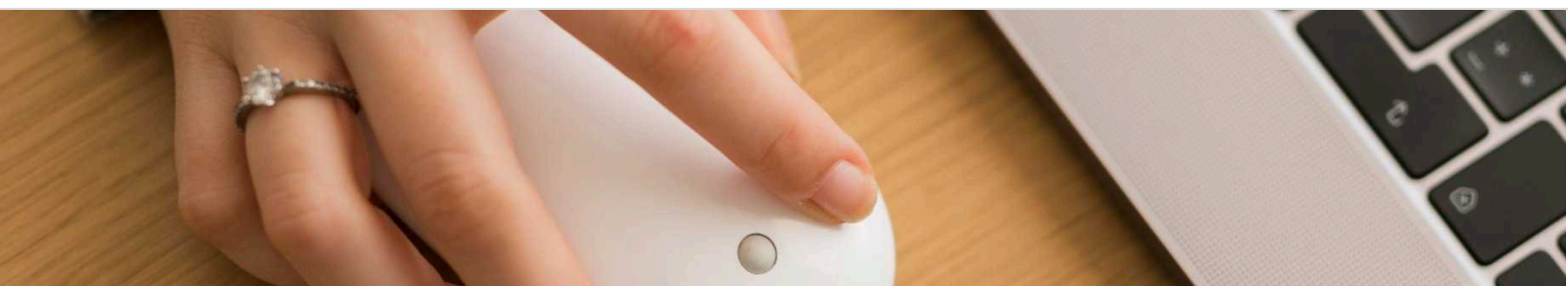
A diferencia de una IA generativa (que redacta texto nuevo), **Bigle Libra 2.0 está entrenada para interpretar y clasificar lo que ya existe en un documento:** identifica y extrae con un clic los metadatos y entidades clave de un contrato, como el nombre del documento, las fechas clave, la ley aplicable, las partes involucradas y las cláusulas relevantes.

El resultado práctico: **cualquier contrato que se importa a la plataforma, sin importar su origen o formato, queda estructurado y clasificado en segundos**, sin que nadie tenga que revisarlo manualmente.

Esto convierte lo que antes era un archivo inerte de PDFs sueltos en una base de datos contractual explotable, capaz de alimentar búsquedas avanzadas, alertas automáticas y reportes.

El desarrollo puso especial foco en el español, un idioma con muchos menos recursos de entrenamiento en IA que el inglés, y logró métricas de precisión en la detección de entidades que superan los estándares científicos reconocidos para ese idioma.

Una solución de Contract Lifecycle Management completa debería incluir esta funcionalidad de IA 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:** ordena los contratos automáticamente, agiliza su gestión sin intervención manual y ofrece múltiples posibilidades que antes solo eran alcanzables revisando documento por documento.





¿Qué beneficios aporta el CLM con IA a las empresas de distintos sectores?

El CLM, integrado con IA, 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 con IA y librarlo de cualquier error humano, se eliminan los conflictos y se avanza mucho más rápido hacia el objetivo final.

8. ¿Cómo elegir el mejor software de CLM con IA para tu empresa?



Encontrar el CLM ideal 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. Para ello, se necesitará tener presente algunos importantes aspectos como los que a continuación describimos:

↕ 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, **donde funciones de IA como el autocompletado de cláusulas o la extracción automática de datos ya suponen un ahorro de tiempo notable** sin necesidad de un despliegue complejo. 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, **apoyados en IA para detectar desviaciones respecto a las plantillas aprobadas a gran escala**. Pueden añadirse funciones como el seguimiento de hitos, las alertas automáticas y otras soluciones que aporta.



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 y que sea transparente sobre cómo su IA utiliza (o no utiliza) esos datos para entrenar sus modelos.

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

Idioma y soporte local del proveedor

Más allá de la seguridad técnica, la cercanía del proveedor también forma parte de la ecuación. Si surge cualquier incidencia, **contar con un equipo que hable el mismo idioma que tu organización marca la diferencia entre una solución clara y ágil** o un proceso lento lleno de malentendidos.

Del mismo modo, disponer de soporte en el propio país permite resolver dudas o problemas con mayor rapidez, adaptándose a los husos horarios y a las particularidades normativas o culturales del mercado local. Este factor, aunque a veces se pasa por alto, resulta clave para garantizar una implementación fluida y una relación a largo plazo con el proveedor de CLM.





Antes de firmar: 4 preguntas clave sobre la IA integrada al CLM

Con la llegada de la IA generativa, la seguridad ya no depende solo de certificaciones tradicionales, sino de cómo se comporta la IA integrada en el CLM. Cuatro preguntas concretas antes de contratar:

- **¿Dónde se almacenan y cómo se usan tus datos?** Pregunta explícitamente si tus contratos se usan para entrenar el modelo general del proveedor o si permanecen en un entorno privado y exclusivo para tu empresa. **La diferencia es la confidencialidad de tu información comercial.**
- **¿Qué nivel de revisión humana exige el proveedor?** Según una encuesta de Gartner a organizaciones legales en 2025, el 70% mantiene revisión humana obligatoria para contratos por encima de un umbral de valor determinado, normalmente 250.000 dólares o más. Un buen proveedor de CLM con IA debería recomendarte, no solo permitirte, ese mismo criterio.
- **¿Funciona bien en español, o solo está adaptada del inglés?** La mayoría de los modelos de IA jurídica se entrenan primero en inglés, con mucho menos volumen de datos en español. Antes de contratar, pide ejemplos concretos de precisión en español, no solo en inglés.
- **¿Cumple con la regulación de IA vigente?** Con la aplicación progresiva del Reglamento europeo de IA (EU AI Act) durante 2026, **un CLM serio debe poder explicar qué nivel de riesgo tiene su IA** y qué supervisión humana ofrece, especialmente en usos como la redacción de cláusulas laborales, clasificados de mayor riesgo.

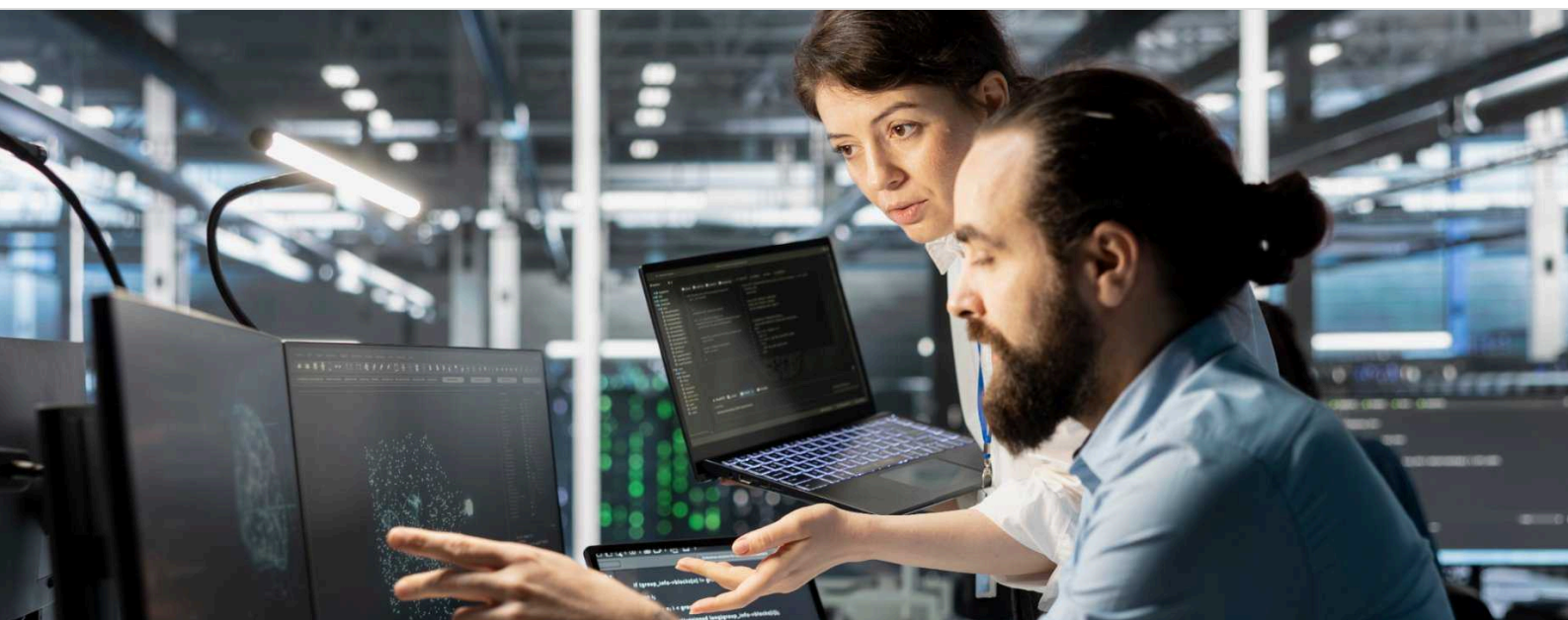
Calidad del servicio técnico

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.

Asegúrate de que sea un software puntero, actualizado y con IA propia:

- 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. En el caso concreto de la IA, este punto es todavía más relevante: **la velocidad de avance del sector es tal que un CLM que no publique mejoras de IA de forma constante quedará obsoleto en meses, no en años.**
- Comprueba que el software cuente con inteligencia artificial propia, integrada de forma nativa en la plataforma y no como un añadido de terceros, y pide ejemplos concretos de nuevas funciones de IA lanzadas en el último año, no solo promesas de hoja de ruta.



9. El futuro de la gestión de contratos: IA, automatización y contratos inteligentes



¿Hacia dónde va la IA en la gestión de contratos?

El ritmo de cambio en este campo es rápido incluso para los estándares del sector tecnológico. Tres movimientos concretos ya están definiendo los próximos años:

- **De la IA que responde a la IA que actúa.**

Hasta ahora, la IA en el CLM analizaba y sugería; el usuario decidía y ejecutaba. La siguiente etapa son los agentes de IA que ejecutan tareas completas de forma autónoma: revisar un contrato, marcar cláusulas de riesgo y avisar al responsable, todo sin intervención humana en cada paso.

Gartner calcula que para 2026 el 40% de las aplicaciones empresariales incluirán agentes de IA especializados en tareas concretas, frente a menos del 5% hace apenas dos años. Bigle ya se mueve en esta dirección: su última versión, Libra 2.0, **incorpora comportamiento agéntico y capacidad de razonamiento para interpretar una solicitud y ejecutar automáticamente los pasos necesarios, con funciones (“AI Skills”) integradas directamente en el flujo de trabajo legal,** no como un asistente externo al que hay que consultar por separado.

- **Contratos que se gestionan solos después de firmarse.** World Commerce & Contracting señala en su informe “AI in Contracting 2026” que el mayor salto no está en la redacción del contrato, sino en su gestión posterior a la firma: seguimiento automático de obligaciones, alertas de renovación y detección temprana de incumplimientos, la fase donde hoy se concentra la mayor parte de la pérdida de ingresos que vimos en el capítulo 1.

- **Más regulación, no menos.** La aplicación progresiva del Reglamento europeo de IA (EU AI Act) durante 2026 obliga a las empresas a documentar qué nivel de riesgo tiene cada uso de IA en sus contratos, especialmente en áreas como las cláusulas laborales. Esto no frena la adopción, pero sí exige elegir proveedores que ya contemplen esa trazabilidad desde el diseño, no como un parche posterior.

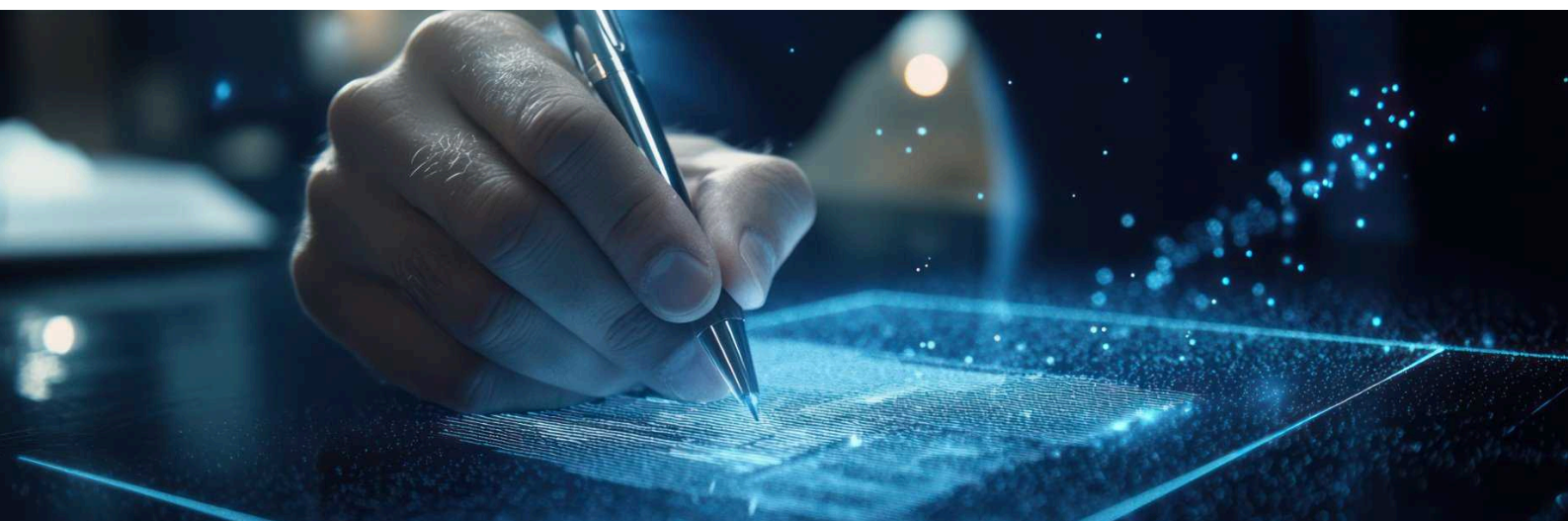
La fuga de ingresos relativa a los contratos es un fallo grave que se puede solventar gracias a la tecnología. La pérdida de beneficios llega cuando los procesos contractuales son lentos, ineficientes por rutina y carecen de control sobre riesgos, obligaciones y renovaciones, así que es necesario para 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. Y, cada vez más, una fuente de ingresos que se puede medir, anticipar y hacer crecer.



10. Acerca de Bigle

Bigle es la plataforma de IA jurídica que cubre todo el ciclo de vida del contrato. 4 productos. Un solo ecosistema:

Bigle CLM, la IA jurídica Bigle Libra, Bigle Sign y Bigle Academy. La misión de la compañía es **eficientar las operaciones legales de las empresas, mejorando la seguridad y minimizando el riesgo de contingencias legales.**

La plataforma permite a los profesionales crear automáticamente documentos, compartirlos para su revisión, validación en tiempo real, colaborar virtualmente, negociar y cuenta con una firma electrónica propia.

Bigle ha desarrollado un asistente de inteligencia artificial generativa, Libra, que está conectado con su plataforma de CLM, desarrollada para los departamentos legales, experta en el ámbito jurídico y que **ofrece un entorno seguro de máxima confidencialidad, minimizando las alucinaciones propias de otras herramientas generalistas.**

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.

Para saber más sobre Bigle, visite la página web: biglelegal.com

Para otras consultas, póngase en contacto con communication@biglelegal.com

Al utilizar Bigle, contribuyes al ahorro de recursos naturales



323 millones
kg de madera



7,1 mil millones
litros de agua



725 millones
kg de CO₂



47 millones
kg de residuos