



COLABORACIÓN ESTRATÉGICA DE LEGAL CON EL RESTO DE ÁREAS

Consejos para para eliminar cuellos de botella
en las operaciones legales.

Índice

0. Introducción	3
1. ¿Por qué Legal debe integrarse con el resto de departamentos y cómo conseguirlo?	4
1.1. Cómo el director legal puede abrirse a la cooperación interdepartamental	5
1.2. Un 'win-win' necesario: qué ganan las áreas al integrarse con Legal	5
2. Cómo empoderar al abogado 'in-house' e integrarlo en la estrategia empresarial	7
2.1. Cómo sentar las bases para unas operaciones legales efectivas	8
2.2. Estrategias para ganar trazabilidad y control sobre los contratos	10
2.3. Responsabilidades del negocio en el ciclo de vida de los contratos	11
3. Cómo Legal, con el uso de la tecnología y la IA, puede facilitar los procesos con...	13
3.1. Compras	13
3.2. Ventas	14
3.3. Recursos Humanos	15
3.4. Marketing	16
3.5. Con el CEO/Directivos	17
4. Acerca de Bigle	18



0. Introducción

Legal, ese departamento al que recurrir ante cualquier problema jurídico, al que se pide ayuda ante contratos complejos o situaciones de lo más cotidianas, pero que muchas veces es considerado un bloqueador de procesos. Asaltados en sus despachos, por email o Whatsapp, e interceptados en los pasillos con asuntos de todo tipo, muchos abogados internos ven cómo **la colaboración con el resto de departamentos es un proceso algo caótico**, en ocasiones tedioso, que retrasa la aportación de valor del área legal.

Este ebook es para ti, director legal o abogado *in-house*, que sientes que el control de los documentos legales escapa a tus dedos como la arena. Que observas cómo la colaboración con tus compañeros de otras áreas es un torbellino de procesos inacabados del que es difícil salir. Queremos proporcionarte una **guía para integrar tu departamento con el resto de departamentos de forma ordenada y beneficiosa**.

En las siguientes páginas encontrarás **cómo establecer un control sobre los contratos y las operaciones legales de tu compañía**, una forma de delegar de forma segura, de ser más eficiente en tu comunicación interdepartamental y de empoderar la labor de tu departamento para con el negocio.

Sabes mejor que nadie que el departamento legal es un ente transversal para toda la compañía, **un aliado de lo más estratégico para el negocio**, un facilitador que cobra una importancia clave en el desarrollo de su actividad. **Descubre cómo impulsarlo para que ocupe la posición y el reconocimiento que merece**.



1. ¿Por qué Legal debe integrarse con el resto de departamentos y cómo conseguirlo?

El departamento legal es conocido por sus jornadas maratonianas de trabajo, por su alto nivel de exigencia y por recibir cientos de solicitudes por las vías más insospechadas. Si no es Teams es Hangouts o Whatsapp y, si no, la viva voz en cualquier pasillo o ante la máquina de café.

El contacto con Legal es constante y es comprensible: **recibe tantas solicitudes del resto de departamentos por la implicación directa del factor jurídico en múltiples cuestiones transversales para el negocio;** sin olvidar la importancia crítica del departamento en los negocios más importantes como validador y como protector de los intereses de la compañía.

Por esta razón está en un contacto constante con otros departamentos, tanto para atender a consultas repentinas del día a día como para tratar asuntos de carácter societario, son los datos de diferentes estudios que soportan lo anterior,

un ejemplo es el resultado del *Interim Client Research Report del General Counsel and Compliance Strategy Forum 2025*, donde se expone que el trabajo colaborativo es una de las principales prioridades actuales de su departamento legal este año, con un 59,3%.

Sin embargo, muchas veces esta colaboración está supeditada a una mera consultoría exprés, sin espacio real para la colaboración y la puesta en marcha de proyectos con unos objetivos claros y beneficiosos para el negocio. Peor aún, **en ocasiones se crean cuellos de botella que retrasan el trabajo y lo hacen ineficiente.**

Legal debe empoderar su figura y mostrar su valor: **además de ser ese facilitador que ya es, debe establecer sistemas de cooperación interdepartamental efectivos y seguros,** mientras lo comunica de forma clara.

1.1. Cómo el director legal puede abrirse a la cooperación interdepartamental

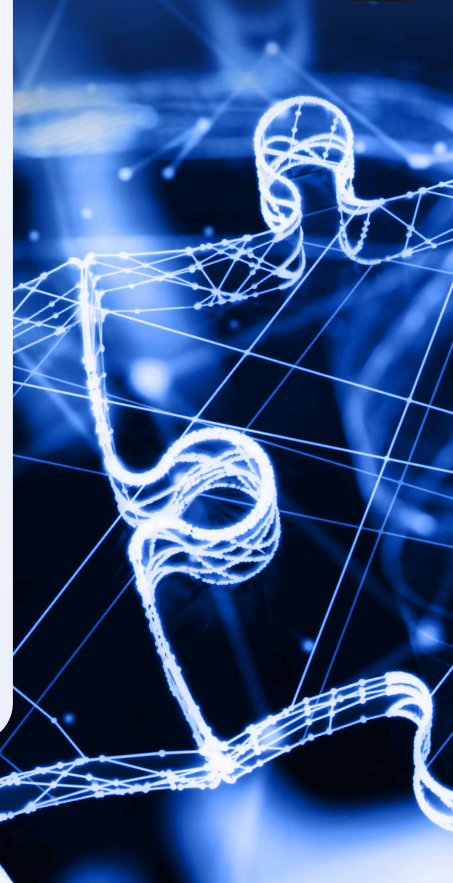
La integración del área legal es una necesidad estratégica porque se trata de un impulsor clave del éxito empresarial. Sin embargo, a veces parece tan inalcanzable que se siente que este departamento esté aislado en una alta torre.

Abrir las líneas de comunicación es el primer paso crucial. Implementar reuniones regulares con otros departamentos, participar en proyectos interdepartamentales y utilizar plataformas colaborativas son estrategias efectivas. Al hacerlo, se establece un canal fluido para compartir información y abordar desafíos juntos.

Para el director legal, establecer canales efectivos y seguros de comunicación entre áreas supone desempeñar un papel proactivo en la estrategia empresarial y **aprovechar un enfoque de win-win que beneficie tanto a Legal como a otras áreas.**

1.2. Un 'win-win' necesario: qué ganan las áreas al integrarse con Legal

La integración con el área legal no solo reduce riesgos y mejora la conformidad normativa, sino que también aporta beneficios tangibles al resto de áreas, que verán cómo pueden avanzar de forma más segura a la par que independiente en su trabajo. El equipo legal puede proporcionar una perspectiva valiosa sobre la gestión de riesgos, **contribuir a la eficiencia operativa y garantizar que los procesos internos se alineen con los estándares legales.**



La integración del área legal con el resto de departamentos es lucrativa para todas las partes. Una asociación apropiada reporta múltiples beneficios, entre otros:

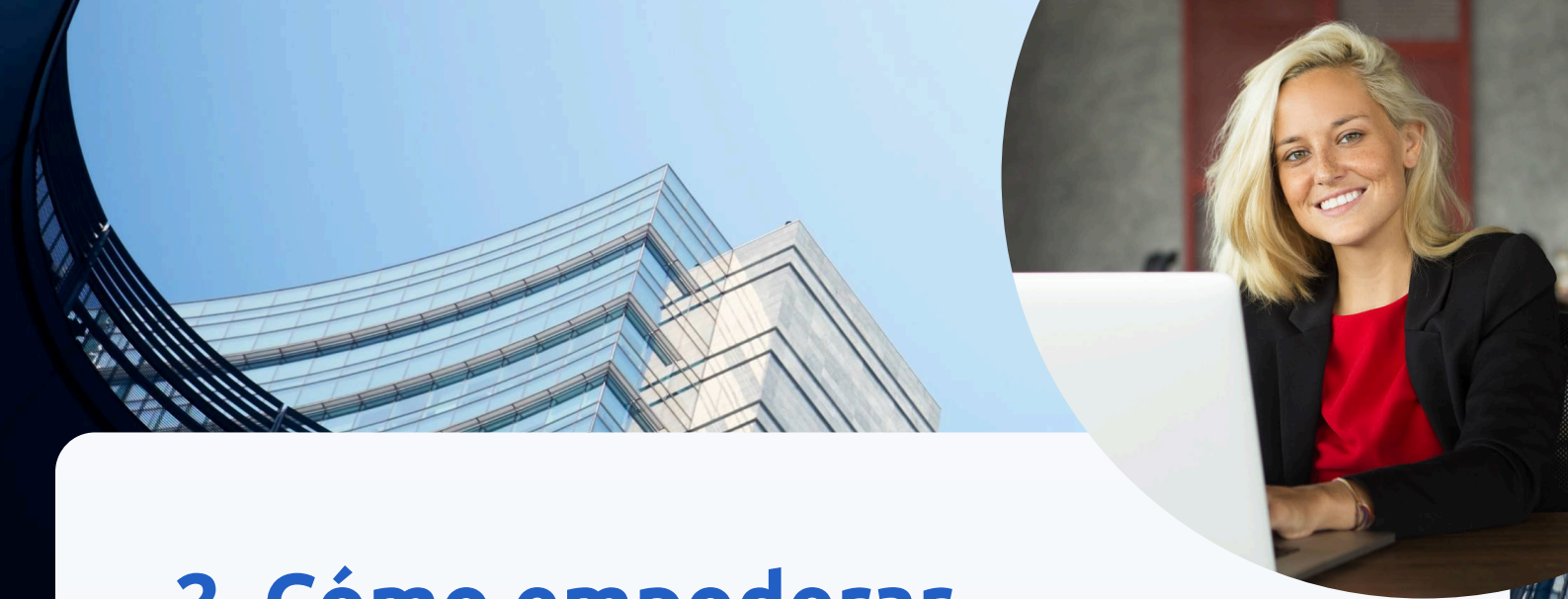
PARA EL ÁREA LEGAL:

- **Visibilidad y reconocimiento** dentro de la empresa y mayor alineación con la estrategia y la cultura corporativa.
- **Eficiencia y productividad** en la gestión de los asuntos legales y menor carga de trabajo y estrés.
- **Capacidad de anticipación y prevención** de los riesgos legales y mayor agilidad y calidad en la resolución de los problemas legales.
- **Desarrollo profesional y personal** de los abogados *in-house* y mayor motivación y compromiso del equipo con la empresa.



PARA LAS DEMÁS ÁREAS:

- **Seguridad y tranquilidad** en el desarrollo de sus actividades y proyectos y menor exposición a los riesgos legales.
- **Agilidad y calidad** en la obtención de los servicios y los documentos legales y menor dependencia y espera del departamento legal.
- **Conocimiento y comprensión** de los aspectos legales que afectan a su área y mayor autonomía y responsabilidad en su gestión.
- **Confianza y satisfacción** con el departamento legal y mayor colaboración y sinergia con los abogados *in-house*.



2. Cómo empoderar al abogado 'in-house' e integrarlo en la estrategia empresarial

Cuando se desea empoderar al departamento legal, que la percepción sobre este departamento cambie, primero se debe realizar un proceso de introspección y modificar lo que es necesario pero, después, debe conseguirse que los que están acostumbrados a ver a Legal como un departamento de servicio, no estratégico, cambien su percepción.

Para conseguirlo, es necesario trabajar las relaciones interpersonales con los miembros del resto de áreas, dejándoles ver el profundo cambio que se ha llevado a cabo en el área legal y en sus miembros. Además, deberán **establecerse unas pautas de comunicación empresarial con el resto de departamentos,**

que se alejen de esos mensajes informales ya mencionados y que se utilizan normalmente en el departamento jurídico. **Utilizar el lenguaje del negocio** será una herramienta muy eficaz para ello.

Sabemos que esto no es fácil y que no se consigue de un día para otro, pero está claro que la constancia en la construcción de una nueva colaboración con el resto de las áreas de la organización dará sus frutos. Pero aterricemos todo esto. Veamos algunos ejemplos de proyectos de rápida implementación que pueden ayudarte.



2.1. Cómo sentar las bases para unas operaciones legales efectivas

Dirige y gestiona desde lo importante y no desde lo urgente

Es clave generar una nueva forma de ver y vivir la dirección y gestión del área. Ordena, piensa, planifica, siempre desde la estrategia definida previamente.

Define una estrategia del área que esté alineada con la de la compañía

Dirige y gestiona por objetivos estratégicos y no por las pulsiones y urgencias de la organización. Esto servirá para identificar dónde debe estar el aporte esencial del área legal dentro de la compañía, para que se consigan, gracias también a Legal, con éxito los objetivos estratégicos de la compañía.

Revisa y optimiza los procesos y recursos

Uno de los grandes males en las asesorías jurídicas internas es el sobredimensionamiento de trabajo en proporción a los recursos humanos, tecnológicos o de estructura de los que se dispone.

Localiza las áreas espejo

Estas áreas podrían ser el área de gobierno corporativo, el área de cumplimiento normativo o de *controlling*. Son aliadas naturales del área legal y construir alianzas estratégicas con ellas es una forma de trabajar y construir objetivos estratégicos comunes y mejorar en las posibilidades de consecución de estos, generando más impacto y elevando el nivel de cultura legal dentro de la organización.

Quick win a impulsar

Implementar un sistema de solicitudes legales, también conocido como *ticketing* jurídico, implica centralizar, ordenar y asignar cualquier solicitud que recibe el área legal, al tiempo que simplifica el trabajo de gestión de las mismas y sirve para generar reportes estratégicos sobre estas.

¿Por qué es un *quick win*? Por la sencillez que supone en su implementación, porque mejora la interacción y la relación con el departamento legal, así como por el cambio instantáneo y efectividad que ofrece.





2.2. Estrategias para ganar trazabilidad y control sobre los contratos

Al hablar de trazabilidad, es cada vez más común escuchar la palabra automatización. Así es, **la tecnología facilita en gran medida la gestión y trazabilidad de la ruta de cada contrato**. La asesoría jurídica tiene a su disposición repositorios centralizados y trazables que permiten mejorar la visibilidad de los contratos al tiempo que reducen los riesgos sobre estos y agilizan los procesos. Del mismo modo, la automatización permite una gestión eficiente del flujo de trabajo, desde la creación hasta la renovación y la terminación de los contratos.

Sistemas de automatización de documentos

Agiliza y delega la creación de contratos y otros documentos legales mientras controlas que se utilizan las plantillas establecidas por Legal, con parámetros ya prefijados. Reduce el riesgo de errores humanos y libera a tu departamento legal de una de las tareas que más tiempo llevan, la incesante revisión de contratos.

Utilización de tecnologías de detección de entidades

Integrar tecnologías de detección de entidades, como el procesamiento del lenguaje natural (NLP), facilita la identificación y extracción de información clave de los documentos legales. Esto optimiza la categorización de datos, mejorando la trazabilidad y proporcionando *insights* más que valiosos para tu departamento.

Definición de Indicadores para *reporting*, basado en datos y niveles de riesgo

Te permite establecer indicadores clave o KPI para tu área. Estos indicadores pueden abordar aspectos como la eficiencia en la gestión de contratos, el cumplimiento normativo y los niveles de riesgo. Un *reporting* basado en estos datos proporciona una visión completa y ayuda a poner de manifiesto el trabajo del área legal.

Firma electrónica avanzada

Maximiza la trazabilidad en la firma de documentos; la adopción de firmas electrónicas avanzadas no solo agiliza el proceso de firma, sino que también mejora la trazabilidad de datos de firmantes y casuísticas de firma.

Quick win a impulsar

Implementar un **panel de control de los contratos** es uno de los proyectos más útiles para Legal. Contar con un *dashboard* desde el que visualizar los documentos, agruparlos y filtrarlos por estado o por abogado al que se le hayan asignado facilita el trabajo diario y la priorización del departamento, así como la creación de previsiones y reportes.



2.3. Responsabilidades del negocio en el ciclo de vida de los contratos

Para una gestión de contratos efectiva, cada departamento debe asumir responsabilidades específicas en el ciclo de vida de los contratos. Esto implica que **Legal no es responsable de todo**. Implica también educar a los colaboradores sobre las políticas y procesos contractuales, asegurando que comprendan la importancia de la conformidad y la precisión en la documentación legal.



Una gestión eficiente y actualizada de las operaciones legales implica que Legal establezca sistemas para agilizar la validación de documentos y, por ende, el avance de los asuntos de cada área. Veamos los pasos principales que cubre el ciclo de vida de un contrato y un ejemplo de las responsabilidades correspondientes a cada actor en el proceso:

El departamento legal cubre con su responsabilidad una parte clave del ciclo de vida del contrato:

- La **creación** de los contratos, aunque delegada a través de la automatización, no deja de ser responsabilidad de Legal.
- La **negociación** de los mismos y las necesidades jurídicas surgidas de esta también son responsabilidad de Legal.

Sin embargo, a partir de este punto entran en juego nuevas responsabilidades correspondientes al **equipo directivo de la compañía**:

- La **aprobación** de los contratos: los distintos managers toman responsabilidad sobre la aprobación de aquello que están firmando.
- La **ejecución** de los contratos: corresponde a estos líderes que hacen suya la responsabilidad de cerrar el acuerdo o asunto correspondiente.

A continuación, **el resto de departamentos** asumen nuevas responsabilidades:

- **Cumplimiento** de los contratos.
- **Obligaciones** contractuales.
- **Rendimiento** de los contratos.
- **Finalizaciones o renovaciones** de los contratos.

Quick win a impulsar

Una gran forma de facilitar la colaboración interdepartamental y a su vez facilitar la asunción de responsabilidades es implementar **una herramienta de negociación de contratos**. Hoy en día, este tipo de herramientas están incluidas en una solución de *Contract Lifecycle Management* (CLM) que permita colaborar sobre los documentos, establecer comentarios y sugerencias de forma centralizada. Esto permite asegurar y centralizar el proceso, al tiempo que se guarda un registro total de la actividad.

3. Cómo Legal, con el uso de la tecnología y la IA, puede facilitar los procesos con...

3.1. Compras



⚠ Problemática:

En el departamento de compras, en constante contacto con clientes y proveedores, la falta de visibilidad en los contratos y acuerdos puede llevar a términos desfavorables y riesgos innecesarios para la compañía.

💡 Solución:

La implementación de una plataforma de gestión de contratos basada en IA brinda visibilidad en tiempo real sobre los términos contractuales y las fechas clave. La IA analiza datos clave de los contratos, alertando sobre posibles riesgos y ayudando a optimizar los términos para garantizar acuerdos más beneficiosos.

3.2. Ventas

⚠ Problemática:

En el área de ventas, la falta de sincronización con el departamento legal lleva a retrasos en la aprobación de contratos, afectando la velocidad de cierre de acuerdos e incluso perdiéndolos en determinadas ocasiones.

💡 Solución:

La implementación de un sistema de automatización de contratos facilita esta colaboración entre ventas y legal, con flujos de trabajo automatizados que permiten una aprobación rápida y garantizan que los contratos cumplan con los estándares legales sin demoras innecesarias.



3.3. Recursos Humanos



Problemática:

El proceso de contratación y la gestión de documentos relacionados con nuevos empleados a menudo se caracteriza por la falta de eficiencia, lo que puede llevar a retrasos en la incorporación y una experiencia inicial poco satisfactoria.

Solución:

Un sistema de automatización de procesos de contratación basado en IA facilita la creación y gestión de documentos contractuales. Los candidatos solo deben rellenar un simple formulario, lo que no solo acelera el proceso de incorporación, sino que también garantiza la precisión y uniformidad en la documentación, mejorando la impresión inicial de los nuevos empleados y optimizando la eficiencia en recursos humanos.

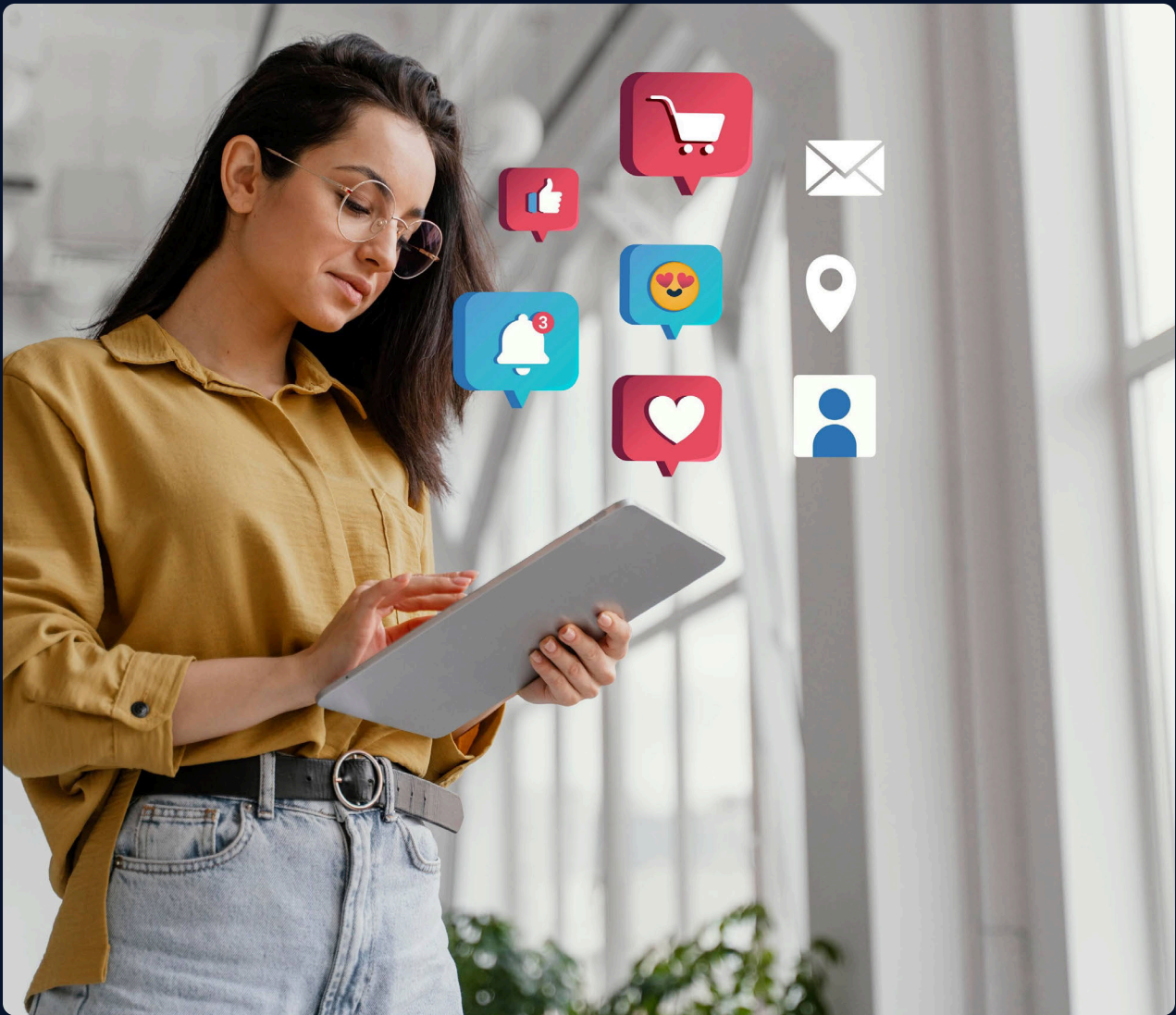
3.4. Marketing

⚠ Problemática:

En Marketing, la colaboración con el departamento legal puede ser lenta y propensa a errores, especialmente al gestionar acuerdos puntuales con agencias, *influencers* y colaboradores externos.

💡 Solución:

La implementación de un CLM basado en IA agiliza la revisión de los acuerdos del equipo de marketing. Facilita la colaboración en tiempo real, asegurando que los términos se ajusten a las políticas legales y se cumplan los plazos, impulsando así las campañas puntuales de una manera efectiva.



3.5. Con el CEO/Directivos



⚠ Problemática:

La falta de información transparente y en tiempo real y la lentitud para la toma de decisiones estratégicas o para la aprobación de ciertos contratos clave son un desafío para los CEO y directivos.

💡 Solución:

Implementar un panel de control de contratos que ofrezca una visión completa del estado de los contratos, riesgos y cumplimientos legales. Esto permite que los directivos tomen decisiones informadas y estratégicas basadas en datos precisos y actualizados.

4. Acerca de Bigne

Bigne es una empresa de *legal tech* que ofrece una suite de software con 4 productos: Bigne CLM, la IA jurídica Bigne Libra, Bigne Sign y Bigne 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.

Bigne ha desarrollado un asistente de inteligencia artificial generativa, Libra, que está conectada 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 Bigne, visite la página web: bignelegal.com

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

Al utilizar Bigne, 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