

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. ¿QUÉ ES «LEGALTECH»?

1. «Law for Tech» y «Tech for Law»
2. Herramientas específicamente diseñadas para la industria legal
 - a. «Legaltech» en sentido amplio
 - b. «Legaltech» en sentido específico
3. Orígenes y evolución
4. Clasificación de las herramientas «legaltech»
 - a. Herramientas de gestión y herramientas de automatización
 - b. Herramientas para despachos de abogados y herramientas para asesorías jurídicas

CAPÍTULO 2. GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DE LOS CONTRATOS.

1. La naturaleza dinámica de los contratos.
2. La importancia de gestionar el ciclo de vida de los contratos.
3. Fases del ciclo de vida de los contratos.
 - a. Necesidad de contratar.
 - b. Redacción del contrato.
 - c. Negociación del contrato.
 - d. Aprobaciones.
 - e. Firma del contrato.
 - f. Gestión de obligaciones.
 - g. Modificación, renovación y terminación.

CAPÍTULO 3 MODELOS DE MADUREZ EN LA GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DE LOS CONTRATOS

1. Introducción a los modelos de madurez
2. Modelos de madurez para la gestión de contratos
 - a. Modelo de madurez de ACC
 - b. Implementación de un modelo de madurez
3. Encuesta de Evaluación de madurez en la gestión de contratos

CAPÍTULO 4. HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DE LOS CONTRATOS

1. Recepción de solicitudes de contratos
2. Preparación y redacción de contratos
3. Negociación de contratos
4. Aprobación de contratos
5. Firma de contratos
6. Almacenamiento de contratos
7. Gestión de Obligaciones de los contratos
8. Modificaciones, terminaciones anticipadas, expiración y renovación
9. Definiciones de capacidades críticas según Gartner
10. Casos de uso de las herramientas CLM según Gartner
 - a. Procurement (Adquisiciones)
 - b. Sales (Ventas)
 - c. Legal (Departamento legal)
 - d. Enterprise (Empresarial)
11. Integración de herramientas CLM con otras herramientas empresariales
12. Especialización y diversidad de herramientas CLM en el mercado
13. «Hype Cycle» de Gartner para las herramientas y tecnologías «legaltech»
14. Herramientas CLM en la meseta de productividad¹⁶⁸⁰
15. Gartner Magic quadrant para CLM 2023¹⁶⁸⁵
16. Análisis de las dimensiones del cuadrante
 - a. Capacidad de ejecución
 - b. Integridad de la visión
 - c. Herramientas
17. Soluciones especializadas vs. plataformas «Low-Code/No-Code»
 - a. Soluciones especializadas de CLM
 - b. Plataformas «Low-Code/No-Code» para CLM
18. Consideraciones para la selección
19. Ventajas de las Plataformas «Low-Code/No-Code»
19. Consideraciones para la adquisición de soluciones CLM vs. herramientas especializadas
 - a. Herramientas especializadas vs. soluciones CLM integrales
 - b. Evaluación de necesidades
 - c. Ejemplo de decisión basada en necesidades
 - d. Checklist para evaluación de herramientas CLM

e. Facilidad de configuración

20. Evaluación de funcionalidades y características de herramientas CLM: módulos específicos

CAPÍTULO 5. IA GENERATIVA PARA LA GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DE LOS CONTRATOS

1. ¿Qué es la IA generativa?

- a. Diferencia con la IA tradicional
- b. Impacto de la IA generativa en CLM

2. Implicaciones de la IA generativa en CLM

- a. Revisión y redacción de contratos
- b. Automatización de tareas repetitivas
- c. Precisión y consistencia
- d. Personalización y adaptación
- e. Cumplimiento y gestión de riesgos

3. Herramientas CLM que incluyen IA generativa⁶⁰

- a. «Bikle Legal»
- b. «Avvoka»
- c. «Contract PodAI»
- d. «Icertis»

CAPÍTULO 6. IMPLEMENTACIÓN DE CLM