

# ÁREA COMERCIAL Y LEGAL: UNA ALIANZA CLAVE PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL



Bikle Legal

# Índice

<b>0. Introducción</b>	<b>3</b>
<b>1. Por qué Ventas y Legal deben caminar juntos</b>	<b>4</b>
1.1. La importancia de combinar esfuerzos. Análisis de objetivos y recursos conjuntos	4
1.2. Cumplimiento normativo	5
1.3. Blindar las operaciones de la compañía	5
<b>2. Impulsar las ventas a través de la automatización de contratos comerciales</b>	<b>6</b>
2.1. Equilibrio entre velocidad y <i>compliance</i>	6
2.2. Documentos comerciales que se pueden automatizar	8
2.3. Acelera tu proceso de ventas y potencia la alianza Ventas - Legal	9
2.4. Control de la gestión del equipo comercial y reducción de errores en los contratos/propuestas	10
<b>3. Evitar deficiencias contractuales que impiden y retrasan el cierre de ventas</b>	<b>12</b>
3.1. Descentralización de información y contratos vs. centralización	12
3.2. Inseguridad y errores en las operaciones vs. eliminación de errores humanos y fallos de gestión	13
3.3. Descontrol en las propuestas vs. supervisión a vista de pájaro	14
3.4. Ineficiencia y pérdida de oportunidades vs. aceleración de los procesos	15
<b>4. Test: evalúa tu nivel de aceleración de propuestas y contratos comerciales</b>	<b>16</b>



# Introducción

El área Legal y Comercial son dos pilares fundamentales en la estrategia empresarial. Aunque cada una tenga sus intereses y objetivos, hasta llegar a parecer de mundos distintos, la realidad actual les lleva a trabajar de la mano, en una alianza que va más allá de las metas de cada área.

**Si trabajas en el departamento de Ventas o Jurídico, lo más probable es que la crisis de final de trimestre sea un escenario conocido para ti.** Es una carrera alocada de cerrar tratos, cumplir cuotas y aumentar los ingresos de la empresa. Desgraciadamente, el ajetreo del fin de trimestre puede tensar innecesariamente la relación entre el departamento Legal y el Comercial. **En el peor de los casos, ambos departamentos trabajan en silos y se consideran mutuamente como obstáculos.**

El freno en el cierre de los contratos y una comunicación lenta pueden provocar falta de claridad y generar frustración.

El escenario es un sprint caótico pero los acuerdos se cierran, a costa de mucho sudor y lágrimas. Llegado a este punto te preguntarás, ¿pero, cómo puedo generar una sinergia efectiva y transparente entre el área Legal y la de Ventas?

En las próximas páginas encontrarás ejemplos prácticos y consejos útiles, sumados a la experiencia de Matthew Luzaich, director comercial de Bigle Legal. Desde su experiencia trabajando con el área legal codo con codo, **desvelaremos con qué herramientas y conocimientos, los equipos de legal y ventas pueden generar una aceleración del trabajo sin que el cierre trimestral les genere presión, silos y hasta conflicto.** ¡Acompáñanos en este viaje y prepárate para impulsar todo el potencial de tu empresa en el mercado!

"Utilizamos Bigle Legal para agilizar nuestras propuestas comerciales y para reducir el tiempo de validación de los contratos, asegurando que las cláusulas estándar estén al día, garantizando la calidad, rapidez e incremento de resultados del área comercial"



**Matthew Luzaich**  
Head of Sales, Bigle Legal



# 1. Por qué Ventas y Legal deben caminar juntos

## 1.1. LA IMPORTANCIA DE COMBINAR ESFUERZOS. ANÁLISIS DE OBJETIVOS Y RECURSOS CONJUNTOS

Cuando se menciona la colaboración entre Legal y Comercial, en muchas ocasiones se recuerdan dolores de cabeza. Comercial no cumple con lo establecido por Legal, no sigue las indicaciones que se les da. Legal no responde al email durante días y así no es posible avanzar con este o aquel acuerdo comercial. Sin embargo, **la realidad muestra a ambas áreas un camino que deben recorrer juntas**. Los resultados más sólidos se logran en conjunto y al hablar de objetivos de la empresa, es necesario que ambas áreas puedan tender puentes, tejer sinergias para poder luchar juntas por las mismas metas.

En definitiva: **estrategia**. Que el área Legal y Comercial encajen en una misma estrategia, como las piezas engrasadas de un motor, solo supondrá buenas noticias para el negocio. Pero para ello es necesario un autoanálisis previo.

### Primero,

es preciso analizar los procesos internos de cada departamento, además de puntos en común, de colaboración y de fricción entre las dos áreas.

### Segundo,

se deben evaluar los recursos de los que dispone cada una de ellas: **recursos humanos, tecnológicos, distribución de presupuestos...** de los que dispone cada uno de estos departamentos y que se deben poner sobre la mesa para elaborar una estrategia conjunta.



## 1.2. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

El cumplimiento normativo es una preocupación fundamental y no debería serlo solo para el área Legal. Las regulaciones y leyes varían, la coyuntura cambia y esto obliga a las compañías a mantener sus cláusulas y documentación al día, ya que tienen un impacto significativo en las operaciones de las empresas. El área Comercial, que se dedica a cerrar acuerdos con nuevos clientes y a expandir el negocio nacional e internacionalmente, debe tener presente que toda operación debe cumplir no solo con la normativa interna de la compañía, sino también con la legislación específica de cada país.

Al trabajar en una colaboración estrecha con el equipo comercial, el departamento Legal le brinda al equipo de Ventas la orientación que necesita para asegurarse de que las prácticas comerciales cumplan con todas las normativas vigentes. **Alinearse de esta forma reduce el riesgo de infracciones y protege la reputación de la empresa frente a todo tipo de sanciones** por incumplimiento normativo.

## 1.3. BLINDAR LAS OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA

La carrera hacia la meta del área Comercial es alocada cuando llega el cierre de trimestre: llegan las prisas por el cierre de tratos, el cumplimiento de cuotas y la generación de ingresos. Esto crea un sprint caótico que involucra al área Comercial y la Legal, que se traduce en presión entre ambos departamentos y puede llegar a poner en riesgo las operaciones de la compañía.

Imaginemos el caso de un director de ventas de una empresa de servicios financieros que está en negociaciones con un cliente potencial para cerrar un contrato importante. El equipo comercial quiere cerrar la venta a toda costa, pero antes debe asegurarse de que se incluyan cláusulas que protejan los intereses de la empresa y minimicen cualquier tipo de riesgo. Es ahí donde la alianza con el equipo legal cobra más importancia que nunca: **las dos áreas han de verificar el cumplimiento normativo y abordar cualquier aspecto legal que pueda surgir durante las negociaciones y en el menor tiempo posible.**

Gracias a esta colaboración, el departamento Comercial puede abordar las preocupaciones y objeciones del cliente con confianza, presentando un contrato sólido y bien estructurado que brinde total seguridad y transparencia, al tiempo que protege los intereses de la empresa. Así se consigue un *win-win* que fortalece la imagen de la compañía, genera confianza en el cliente y aumenta las posibilidades de cerrar la venta de manera exitosa.



## 2. Impulsar las ventas a través de la automatización de contratos comerciales

### 2.1. EQUILIBRIO ENTRE VELOCIDAD Y COMPLIANCE

Los clientes son uno de los recursos más valiosos de toda empresa. Los *deadlines* marcan un ritmo frenético y **en Comercial el peso de los números es agobiante**, porque los cierres de cliente debían ser para ayer. En estas situaciones de urgencia, los procesos se aceleran, se comprimen e incluso se pasan por alto: algo que no puede ocurrir en el caso del cumplimiento normativo.

Encontrar el equilibrio entre la rapidez en las operaciones comerciales y el *compliance* es crucial porque evita meteduras de pata que pueden costar muy caras a la compañía. **Legal siempre ha de tener una supervisión detallada sobre los contratos, pero sin tecnología que le ayude no dispone del tiempo para revisarlos todos y para aportar su valor en cada uno de ellos.** Para suplir esta falta de tiempo y lograr ese equilibrio tan ansiado, la automatización de contratos comerciales ofrece la solución perfecta.

# Pero, ¿cómo lograr el equilibrio entre velocidad y compliance?

Una forma excelente de conseguir una colaboración efectiva entre ventas y legal y conseguir ese ansiado equilibrio entre la velocidad y el *compliance* es el *Contract Lifecycle Management* (CLM). Este tipo de software ofrece una plataforma que automatiza, agiliza y asegura todo el proceso que implica el trabajo con documentos. En concreto, permite a las empresas generar documentación de forma automatizada, compartirla y controlar todo su ciclo de vida de principio a fin.

Una plataforma de CLM no es un software exclusivo para el área Legal y tampoco lo es para Ventas. Esta solución es multidisciplinar y transversal, permite que ambos departamentos extraigan beneficios y ventajas de su uso. Para el área Legal, supone tener **la seguridad de que la documentación generada es la correcta, sin fallos y asegurando todo cumplimiento y para el área de Ventas supone cerrar tratos más rápido, mientras mantiene al 100% la integridad legal de los contratos.**

Veamos algunos de los beneficios que obtienen las dos áreas al utilizar un CLM para su gestión de documentos legales y contratos:

- ✓ Mayor seguridad
- ✓ Mayor cumplimiento normativo
- ✓ Mejora de eficiencia operativa
- ✓ Mejora de la colaboración interdepartamental
- ✓ Aceleración del cierre de tratos comerciales

## Consejo práctico para maximizar la colaboración

Hablar en términos familiares. Seamos honestos, a veces puede sentirse como si necesitara el Traductor de Google para entender un contrato, especialmente si uno no es abogado. Es imposible que Ventas entienda cada matiz del lenguaje contractual de forma independiente; y también lo es que Legal, sin ayuda de la tecnología, pueda resolver sus tareas a la velocidad que Ventas pretende cerrar acuerdos.

En el caso de Legal, su trabajo es educar a colegas sobre las diferencias aparentemente menores en cuanto terminología legal. No hay que tener miedo de dar un paso al frente y compartir proactivamente experiencias, particularmente en torno a los términos clave del contrato y sus respectivas implicaciones comerciales.



## 2.2. DOCUMENTOS COMERCIALES QUE SE PUEDEN AUTOMATIZAR

La automatización documental asiste a los departamentos comerciales en esta alianza con el área Legal: automatizando las plantillas de documentos legales de la compañía, el área Comercial transforma completamente el proceso de preparación de documentos legales. Cualquier empleado de Comercial puede conseguir sus contratos rellorando un formulario dinámico; en cuestión de escasos minutos obtiene su contrato sin errores e incluso personalizado con el branding de la marca del prospecto.

### ¿Cuáles son los contratos que pueden automatizarse dentro del área de Ventas?

Cualquier documento legal es susceptible de ser automatizado, independientemente de la extensión o la complejidad que tenga. Existen diversos documentos comerciales que se pueden automatizar para mejorar la eficiencia y la productividad como, por ejemplo:

✓ Acuerdos de confidencialidad

✓ Propuestas de servicios

✓ Contratos de distribución o agencia

✓ Acuerdos de *partners*

✓ Contratos de colaboración

✓ Órdenes de compra

✓ Documentos de respuesta a RFP

✓ Contratos de encargo de tratamiento

✓ KYC

Estos documentos suelen seguir patrones y estructuras estandarizables en muchas ocasiones, lo que los convierte en candidatos ideales para la automatización. Sin embargo, una solución de automatización documental a la vanguardia es capaz de automatizar las plantillas de documentos más complejos. Así, **el equipo de Ventas puede generar rápidamente contratos personalizados, adaptados a las necesidades de cada cliente**, sin perder tiempo en tareas repetitivas y tediosas y sin quedar a la espera de la aprobación de Legal, porque ya la tendrá de antemano. **Por lo que podrá generar contratos 24/7 sin la necesidad de pedir el visto bueno a legal**, y éste a su vez, lo hará con la tranquilidad de saber que el documento que se produzca, sí o sí, cumplirá con sus patrones.

## 2.3. ACELERA TU PROCESO DE VENTAS Y POTENCIA LA ALIANZA VENTAS – LEGAL

La automatización de documentos beneficia al equipo legal y le libera de la tarea de crear y revisar contratos a medida cada vez que surja una oportunidad comercial, pero también permite que el área Comercial sea más independiente y resolutive, acelerando todo el proceso de ventas. Además de la creación, hay otras fases del ciclo de vida de los documentos que son susceptibles de ser automatizadas por un software de CLM completo, que cubra todas las etapas del proceso.



### Módulo de validación

Validar un documento legal de manera interna no debería ser un desafío, pero muchas veces es una tarea complicada. La tecnología permite que esta tarea sea mucho más fácil para los comerciales. Ya con la aprobación de Legal, el departamento Comercial pasa el documento a los supervisores pertinentes para que estos den su visto bueno definitivo. En esta etapa del proceso, el CLM centraliza la validación y hace posible tener los cambios propuestos en una misma plataforma, unificando sugerencias de los equipos o individuos que se requieran en cada caso. **En Comercial pueden enviar el documento a validar desde la plataforma de CLM, recibir notas de sus supervisores, comentarios, sugerencias de cambios para dejar el documento impecable evitando procesos de validación costosos.**

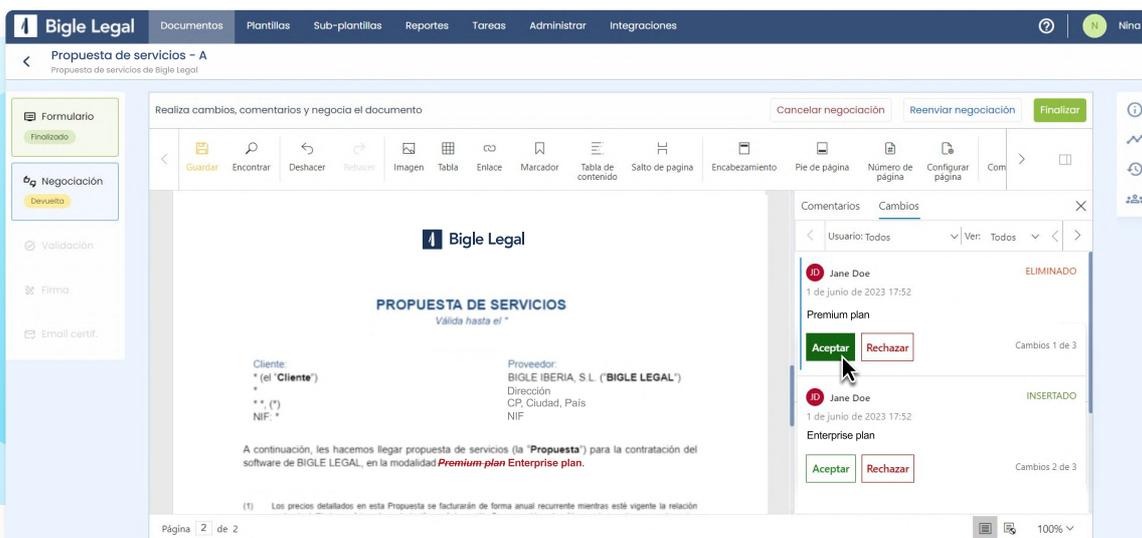
### Negociación de contratos

Muy pocas veces un documento legal se firma al primer vistazo. Normalmente asociados a operaciones complejas, estos documentos dan muchas vueltas y pasan de tejado a tejado en varias ocasiones, antes de la firma definitiva. **Una plataforma de CLM evita una negociación tediosa en cadenas de email interminables y decenas de versiones que abren un gran margen al error; en su lugar, centraliza toda la negociación sin salir de la plataforma y pone en contacto a las partes interesadas para mantener una negociación segura, autorizada y con un historial de versiones totalmente asegurado.**

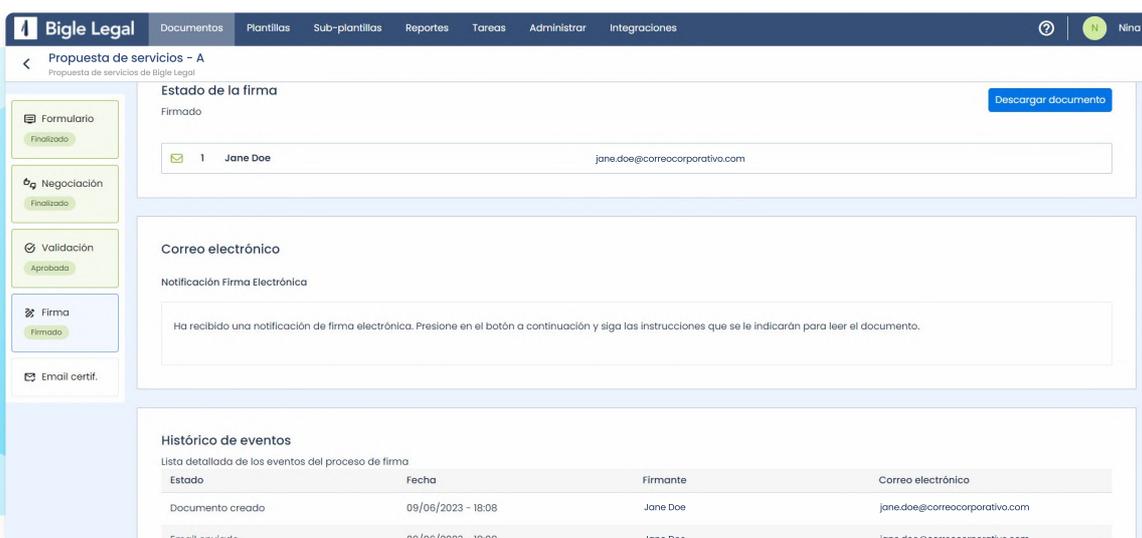
Al reducir el tiempo necesario para negociar y revisar contratos, se eliminan muchos cuellos de botella que antes retrasaban el cierre de ventas y otros acuerdos. **Así, los equipos comerciales pueden dedicar más tiempo y energía a interactuar con los clientes, a comprender sus necesidades y cerrar los acuerdos aportando el máximo valor posible.** Esto crea una experiencia más fluida y ágil, tanto para el equipo de Ventas en lo referente al trabajo diario, como para los clientes marcando la diferencia en un mercado muy exigente y competitivo.

## 2.4. CONTROL DE LA GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL Y REDUCCIÓN DE ERRORES EN LOS CONTRATOS/PROPUESTAS

El equipo comercial tiene tantos frentes abiertos que a veces es complicado mantener el foco en las tareas. Gracias a herramientas imprescindibles como CRM o ERP, la gestión se facilita enormemente, pero en lo referente a los documentos legales, integrar todas ellas con un CLM aporta un plus de seguridad y eficiencia. Con esta tecnología, el director comercial tiene un mayor control en la gestión de su equipo: **puede supervisar y rastrear el progreso de los contratos, le es más fácil identificar posibles cuellos de botella y asigna las tareas de forma que optimice todos los procesos.**



*Ejemplo del proceso de una propuesta de servicios del área comercial desde el punto inicial hasta la firma del contrato en la plataforma de CLM de Bigle Legal.*



*Descripción del proceso de firma de una propuesta comercial en la plataforma de CLM de Bigle Legal.*



El control del equipo comercial es de los puntos fuertes a valorar sobre el uso del CLM porque este garantiza el control de todo el contenido de las propuestas, desde el punto de vista de los precios o la garantía de que las cláusulas estándar estén actualizadas y simplificadas. Esta mejora de la visibilidad durante el proceso de negociación es una de las grandes ventajas que ofrece la tecnología.

En definitiva, se garantiza que todas las etapas del proceso se desarrollen de la manera más eficiente posible. Además, **al estandarizar las plantillas y cláusulas legales, se reducen los errores humanos y se garantiza la coherencia en los contratos y propuestas.** Esto no solo mejora la calidad de los documentos, sino que también fortalece la confianza y la credibilidad tanto del departamento como de la empresa en el mercado.



## 3. Evitar deficiencias contractuales que impiden y retrasan el cierre de ventas

### 3.1. DESCENTRALIZACIÓN DE INFORMACIÓN Y CONTRATOS VS. CENTRALIZACIÓN

Una de las deficiencias más comunes que obstaculizan el cierre de ventas y retrasan las operaciones comerciales es la descentralización de información y contratos. Cuando **cada miembro del equipo de ventas maneja sus propios contratos y documentos, los guarda en su ordenador o en archivos independientes en la nube** y es difícil tener una visión global y coordinada de todas las transacciones en curso. Esto da pie a descoordinaciones y confusiones que se traducen en la pérdida de tiempo y la aparición de errores en los contratos.

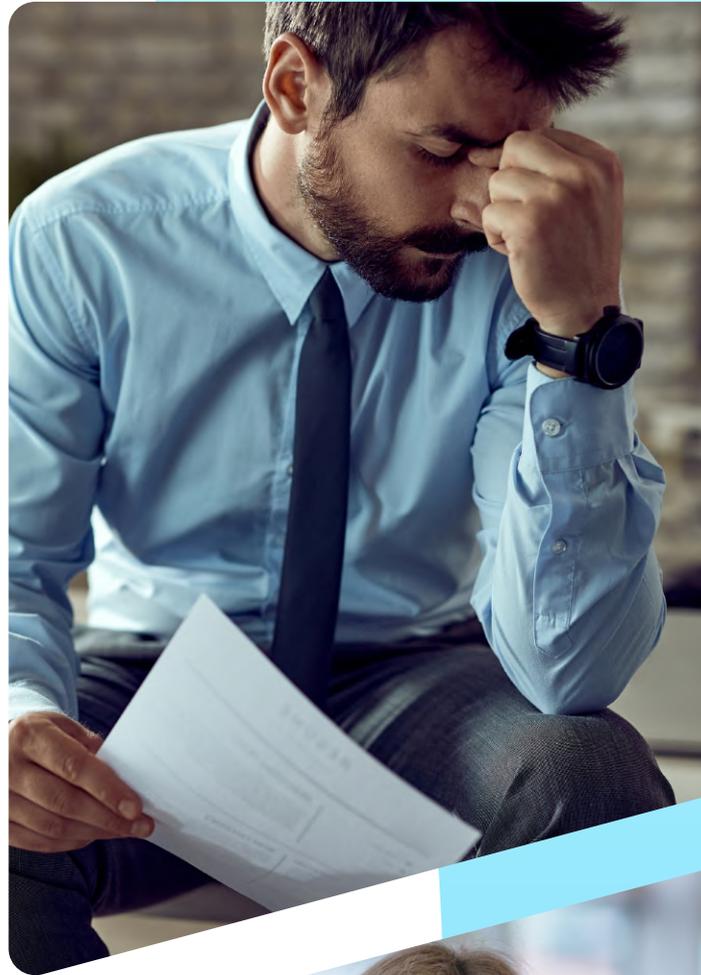
Por el contrario, **al centralizar la información y los contratos en un mismo sistema o plataforma, se mejora la visibilidad, el control y la seguridad de todas las operaciones comerciales.**

Si además cuenta con metadatos, el sistema de CLM facilita encontrar los contratos con una simple búsqueda de cualquiera de los datos reflejados dentro del documento. Organizar, encontrar y gestionar los documentos es sencillo y los miembros del equipo pertinentes pueden acceder a los documentos más relevantes de manera rápida y precisa, lo que les permite tener un control total del estado de cada operación.

## 3.2. INSEGURIDAD Y ERRORES EN LAS OPERACIONES VS. SEGURIDAD Y CONFIANZA EN EL PROCESO

Cuando las operaciones comerciales no están respaldadas por un proceso sólido y controlado, estas solo aportan inseguridad y se corre el riesgo de incurrir en errores. **La manera tradicional de gestionar los contratos, que obliga a los profesionales a realizar tareas manuales de todo tipo, hace que los documentos puedan contener cláusulas contradictorias e información inexacta o inconsistente.** Esto acarrea contingencias legales de todo tipo y afecta a la confianza que los clientes y prospectos depositan en la compañía.

Por contra, al establecer un flujo de trabajo estructurado y utilizar herramientas adecuadas de automatización y gestión de contratos, se reducen los errores humanos y los fallos en las operaciones. **La automatización de documentos y la estandarización de procesos minimizan los riesgos y garantizan la coherencia en todas las transacciones comerciales.** Además, la centralización de contratos en un CLM permite un seguimiento más efectivo de los plazos, renovaciones y vencimientos, gracias a las alertas que pueden establecerse de forma automática. Es una forma de aprovechar múltiples oportunidades comerciales, para no caer en confusiones de fechas y que caigan en saco roto.





### 3.3. DESCONTROL EN LAS PROPUESTAS VS. SUPERVISIÓN A VISTA DE PÁJARO

Son muchos los frentes abiertos en el departamento comercial y es muy común que un director de ventas tenga cierto desconocimiento del estado de todas las propuestas comerciales. Es complicado administrar cada caso y llevarlo controlado al 100%, más si cabe tener el conocimiento exacto del estado de cada contrato o documento legal en la negociación con prospectos. **Esta falta de control en las propuestas comerciales lleva a la pérdida de oportunidades.** Sin una visión clara de todas las propuestas en curso es difícil evaluar su efectividad, identificar patrones exitosos o detectar posibles mejoras.

**Una herramienta de CLM ayuda en la gestión de propuestas y proporciona una supervisión a vista de pájaro de todos los casos al director comercial.** Gracias a los **metadatos** existentes en los documentos, es posible elaborar vistas e informes para tener todos los documentos ordenados, analizando plazos o fechas de vencimiento, cuantías, o el estado de la negociación en unos pocos clics. Se trata de un complemento idóneo para cualquier CRM, ya que elimina preocupaciones adicionales que surgen sobre los contratos cuando estos no están bajo control. Esto permite evaluar su calidad, asegurarse de que cumplen con los requisitos legales y brindar orientación para mejorar su efectividad, para aumentar las posibilidades de cerrar ventas exitosas.

El CLM permite monitorizar cualquier cambio que se realice en el documento y gestionar sus versiones de forma ágil, con el fin de mantener el control sobre la negociación al milímetro. Es una forma práctica de mantener una sola versión actualizada de cada documento, con un historial de cambios que hace que no pierdas detalle de los procesos sobre los documentos. Se trata de una forma de evitar situaciones como la siguiente, que seguro te es familiar:



### 3.4. INEFICIENCIA Y PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES VS. ACELERACIÓN DE LOS PROCESOS

Las deficiencias contractuales conducen a ineficiencias en los procesos de venta y esto lleva inevitablemente a la fuga de oportunidades. **Cuando se tarda demasiado en crear, revisar, negociar y firmar los contratos, se pierde un tiempo de gran valor para los departamentos comerciales, y tiene un alto potencial de que se pueda perder la oportunidad.** Un tiempo que podría haberse utilizado de forma más efectiva para cerrar antes los acuerdos y avanzar en otros diferentes. Ya hemos mencionado que el tiempo es oro y los retrasos excesivos en el proceso de venta llevan a que los clientes busquen alternativas, coincida con contextos económicos desfavorables y recorten presupuestos o pierdan interés en nuestra oferta.

Sentar las bases de una estrategia colectiva y una colaboración efectiva entre el área Comercial y Legal, de la mano de las ventajas que brinda la tecnología, hace que se aceleren los procesos, se minimicen las ineficiencias y se aprovechen al máximo las oportunidades. **¿El resultado?** Un departamento de Ventas coordinado con la estrategia de negocio y con herramientas para cerrar tratos más rápido y con una precisión que lo diferencia de la competencia.



# 4. Test: evalúa tu nivel de aceleración de propuestas y contratos comerciales

## 1. ¿Cómo creáis los contratos y documentos legales necesarios para el departamento?

a) Creamos los contratos con una herramienta de automatización conectada con nuestro CRM, en cuestión de segundos.

**Puntuación: 20**

b) Se utiliza un sistema automatizado de creación de contratos, pero se requiere copiar y pegar información constantemente porque no está conectado con el CRM.

**Puntuación: 15**

c) Pasamos una petición legal, ellos crean nuestros contratos manualmente y después solicitamos los cambios necesarios.

**Puntuación: 10**

d) Creamos los contratos manualmente, utilizando plantillas de Word que nos facilita el departamento Legal.

**Puntuación: 1**

## 2. ¿Cómo se realiza la aprobación de los contratos y documentos legales en el departamento?

a) El proceso está completamente automatizado, a través de una plataforma podemos revisar y aprobar contratos ágilmente desde un panel de tareas.

**Puntuación: 20**

b) Enviamos los contratos por e-mail para aprobación y realizamos los cambios manualmente.

**Puntuación: 15**

c) Imprimimos todos los contratos, se llevan al departamento Legal, ellos los revisan, se cambian y se aprueban manualmente.

**Puntuación: 10**

d) Nadie revisa los contratos.

**Puntuación: 1**

### 3. ¿A la hora de crear los documentos legales, qué herramienta utilizáis?

a) Usamos un CLM, que incorpora un módulo de document automation para crearlos de forma automática y estandarizada.

**Puntuación: 20**

b) Usamos una herramienta de document automation.

**Puntuación: 15**

c) Utilizamos un editor online como Google Docs.

**Puntuación: 10**

d) Usamos un procesador como Word.

**Puntuación: 1**

### 4. ¿Cómo almacenáis los contratos en el departamento?

a) Almacenamos los contratos en la nube, en una plataforma de CLM o *contract management*.

**Puntuación: 20**

b) Tenemos todos nuestros contratos y plantillas almacenadas en un CRM.

**Puntuación: 15**

c) Contamos con un servidor interno de carpetas en el que almacenamos los contratos o se imprimen y se archivan en carpetas físicas.

**Puntuación: 10**

d) Cada empleado almacena sus contratos en su equipo de forma local.

**Puntuación: 1**

### 5. ¿Se utiliza tecnología para monitorizar la actividad comercial y crear informes de KPI's con la información de los contratos?

a) La medición y análisis está completamente automatizada y se utiliza un CLM con un módulo de reporting para su captura y explotación.

**Puntuación: 20**

b) Se utiliza un sistema de CRM en el que monitorizamos el funnel y luego creamos informes a mano con excels.

**Puntuación: 15**

c) Realizamos un seguimiento en un Excel que modificamos según la necesidad.

**Puntuación: 10**

d) No realizamos ningún seguimiento con fines analíticos al respecto.

**Puntuación: 1**

## 6. ¿Cómo controláis la calidad y *compliance* sobre los contratos de la compañía?

a) Gracias a un CLM, contamos con procesos automatizados y control exhaustivo del status y hacemos un seguimiento con un dashboard de los riesgos, obligaciones y renovaciones contractuales.

**Puntuación: 20**

b) Legal nos indica unos máximos y mínimos, unos estándares sobre los que trabajamos en plantillas de Word.

**Puntuación: 15**

c) Enviamos los contratos al área Legal y quedamos a la espera de su visto bueno.

**Puntuación: 10**

d) No se establece ninguna medida para controlar el contenido legal.

**Puntuación: 1**

Al finalizar el test, **sumar la puntuación obtenida en cada respuesta** para saber cuál es el nivel en la aceleración de propuestas y contratos comerciales:

### Puntuación total:



**91-120: A**

Gracias a un CLM, contamos con procesos automatizados y control exhaustivo del status y hacemos un seguimiento con un dashboard de los riesgos, obligaciones y renovaciones contractuales.



**70-90: B**

Hay indicios de digitalización, pero aún hay margen de mejora.



**40-69: C**

Automatización y control insuficiente, se deben tomar medidas para mejorar.



**39>: D**

Automatización y control muy pobre, es necesario implementar medidas urgentes.

Si tu puntuación es **B, C, o D**, no dudes en ponerte en contacto con nosotros, y te ayudaremos a dar un giro en la aceleración de tus ofertas y contratos comerciales.

**Contacto:** ✉ [sales@biglelegal.com](mailto:sales@biglelegal.com) 🌐 [www.biglelegal.com](http://www.biglelegal.com)

# Acerca de Bigle Legal

Bigle Legal es un software todo en uno de *Contract Lifecycle Management* (CLM), basado en la nube, que automatiza las operaciones legales de las empresas, mejorando la seguridad y minimizando el riesgo de contingencias legales. La plataforma es flexible, intuitiva y ofrece un control total sobre todo el ciclo de vida de los documentos.

El CLM de Bigle Legal incorpora Inteligencia Artificial, una IA basada en procesamiento de lenguaje natural (NLP) que facilita la gestión contractual y ofrece herramientas que hacen más sencilla la automatización documental.

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. La misión de Bigle Legal es hacer fáciles las operaciones legales de las empresas.

Para saber más sobre Bigle Legal, visite la página web: [biglelegal.com](https://biglelegal.com)

Para otras consultas, póngase en contacto con [communication@biglelegal.com](mailto:communication@biglelegal.com)

## Al utilizar Bigle Legal, contribuyes al ahorro de recursos naturales



**323 millones**  
kg de madera



**7,1 mil millones**  
litros de agua



**725 millones**  
kg de CO<sup>2</sup>



**47 millones**  
kg de residuos