



 Bigle Legal

LEGAL OPERATIONS PARA SCALEUPS



Índice

0. Introducción	3
1. El arte inspirador de las <i>scaleups</i>	4
1.1. Modelo empresarial escalable e inteligente	4
2. Cómo construir una base sólida que sustente el crecimiento	7
2.1. Cómo convertir al área legal en un impulsor del crecimiento	7
2.2. Internacionalización y compliance: el verdadero reto	9
3. Rompiendo barreras en pro del crecimiento	11
3.1. Una visión de futuro puesta en nuevos modelos de trabajo	11
3.2. Innovación desde el área legal a disposición de las <i>scaleups</i>	13
4. Ganar agilidad y eliminar tareas departamentales operativas	17
4.1. Documentos a automatizar por áreas	17
4.1.1. Ventas: aceleración del cierre comercial	18
4.1.2. HR: impulso de la contratación	18
4.1.3. Compras: mejora de la relación con proveedores	19
4.1.4. Marketing: impulso de la colaboración con terceros	19
4.1.5. Finanzas: blindaje de informes de auditoría	19
4.1.6. Legal: adiós, rol bloqueador; bienvenido, rol facilitador	20
5. Pensar globalmente, actuar de forma local	21

Introducción

El disponer de un responsable de los temas legales o, en su caso, de un equipo legal, es un elemento imprescindible para las *scaleups*. Un bien insustituible **que les ayuda en su proceso de crecimiento y en la consecución de sus objetivos**, protegiendo los intereses de las empresas en acuerdos clave, previniéndoles de posibles contingencias legales y asegurando el *compliance*. Por eso, el área legal debe desprenderse del estigma de departamento bloqueador y más aún cuando forma parte del frenético y apasionante mundo de las *scaleups*.

Aunque cada *scaleup* es diferente, existen retos jurídicos comunes a todas ellas: **crear estratégicamente un equipo legal, dominar el proceso de contratación de la empresa, capacitar a los colegas comerciales e incluso prepararse para rondas de financiación**. Todas estas cuestiones se abordarán en las próximas páginas.

En este ebook conocerás las **claves para que el área legal de una *scaleup* se convierta en ese facilitador de procesos eficiente que necesita el negocio**. Encontrarás consejos concretos para impulsar y digitalizar las *legal operations* de una *scaleup*, para que puedas desarrollar la función legal del futuro. Con la estrategia adecuada, Legal será parte de un todo, una pieza clave en el *workflow* efectivo que acelerará al negocio hacia sus objetivos de crecimiento e internacionalización desde el punto de vista del *compliance*.



1. El arte inspirador de las *scaleups*



“La cosa no va de tener ideas, sino de **hacer que sucedan**”

SCOOT BELSKY

1.1. Modelo empresarial escalable e inteligente

En el ascenso de una *startup* hacia el crecimiento, hacia el estado de *scaleup*, la vertiente legal cobra importancia desde muy abajo. **Cada departamento, en mayor o menor medida, tiene una relación estrecha con el departamento legal** y este está relacionado de forma directa con el crecimiento de la empresa, dado que la mayor parte de pasos adelante, acuerdos y adquisiciones tienen una vertiente legal.

En general, los equipos legales deben hacer más con menos y trabajar de forma más inteligente. En una *scaleup* es imprescindible crear procesos que ayuden a resolver los problemas de la función jurídica, siempre **teniendo presente que la agilidad no es escalable**. Esto quiere decir que no basta con contestar rápidamente, sino que es necesario que la solución o asesoría aportada sea la adecuada para cada caso.

¿Cómo crear procesos que ayuden a resolver problemas de forma escalable?

ALINEAMIENTO CON OTRAS ÁREAS

El área legal tiene que establecer unos procesos de colaboración claros y buscar aliados estratégicos en otros departamentos. Debe asegurar que toda operación legal es comprendida por todos los actores implicados en ella y establecer unos roles claros en los procesos. Gracias a la tecnología este proceso es más sencillo.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO: DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Lo que no se puede medir no se puede mejorar y Legal debe dar cuenta de todo lo que aporta al crecimiento del negocio y cómo va mejorando su eficiencia interna. Para ello, es imprescindible que establezca unos objetivos adecuados y que mida con exactitud su consecución en una estrategia.

- **Principales KPI para el área legal.** Al hilo del punto anterior, es preciso que el área legal establezca unos indicadores clave o KPI (*Key Performance Indicators*), generales y específicos, para evaluar tanto sus proyectos independientes como el progreso del área. **Veamos algunos de los principales KPI a tener en cuenta:**
 - ✓ Velocidad / rapidez de cierre de las transacciones.
 - ✓ Velocidad de respuesta de consultas legales.
 - ✓ Tiempo que transcurren los contratos en cada estado.
 - ✓ Contratos por categoría / departamento / país / empresa / profesional.
 - ✓ Vencimientos y renovaciones.
 - ✓ Frecuencia de pacto de posiciones contractuales.
 - ✓ Estado / nivel de riesgo.
 - ✓ Contingencias evitadas.
 - ✓ Nuevas oportunidades identificadas.

DOCUMENTOS LEGALES ACCESIBLES Y COMPENSIBLES

Los documentos legales rodean el día a día del negocio y cualquier persona de todo departamento tiene contacto con ellos en algún momento de su desempeño laboral. **Legal debe asegurar que son documentos entendibles y accesibles**, algo que ayudará a maximizar la colaboración con el resto de departamentos y alcanzar los acuerdos más rápido.

OFRECER LA FORMACIÓN LEGAL ADECUADA

Es preciso que el área legal ofrezca sesiones de formación a los distintos equipos que trabajan las *legal operations* de la empresa. Esta es una tarea continua y requiere la implicación de los equipos directivos de la *scaleup*. Adoptar un sistema o conocer las necesidades de Legal puede resultar complicado y llevar a confusiones y ambigüedades. Por esa razón **es necesario ofrecer un manual de procesos a seguir para aclarar dudas y evitar confusiones**, que incluya una metodología de trabajo que sirva para saber cómo proceder rápidamente en determinados casos.

COMPARTIR LA RESPONSABILIDAD DE LOS DOCUMENTOS

Existen ocasiones en las que parece que el equipo jurídico sea el único responsable de los documentos de principio a fin. Pero en el trabajo colaborativo con otras áreas como ventas, estos documentos tienen una responsabilidad compartida y debe tratarse como tal. Los documentos legales requieren el trabajo de Legal, pero también de otras áreas.

AUTOMATIZAR DOCUMENTOS Y PROCESOS

La digitalización es una aliada en este proceso e implementar herramientas que contribuyan a la automatización de contratos y procesos es clave: el espacio de la tecnología jurídica está prosperando y ya no hay escasez de tecnología para evaluar, probar y revisar.



2. Cómo construir una base sólida que sustente el crecimiento



“Lo desconocido no es más que el comienzo de una aventura, **una oportunidad de crecer**”

ROBIN SHARMA

2.1. Cómo convertir al área legal en un impulsor del crecimiento

El departamento legal ha sido visto de forma tradicional como un bloqueador de procesos en las empresas. **Se entiende lo legal como algo necesario pero que tiene poco de adaptable y rápido**, cualidades imprescindibles para el crecimiento de una *scaleup*. Afortunadamente, el presente demuestra que esto ha cambiado.

Una *scaleup* está orientada hacia la velocidad y el crecimiento, lo que quiere decir que jurídico tiene un papel clave. **¿Cuáles son las prácticas y comportamientos que garantizan que los abogados sean facilitadores y no bloqueadores?**

CRECER CON TRANSPARENCIA PARA GENERAR CONFIANZA

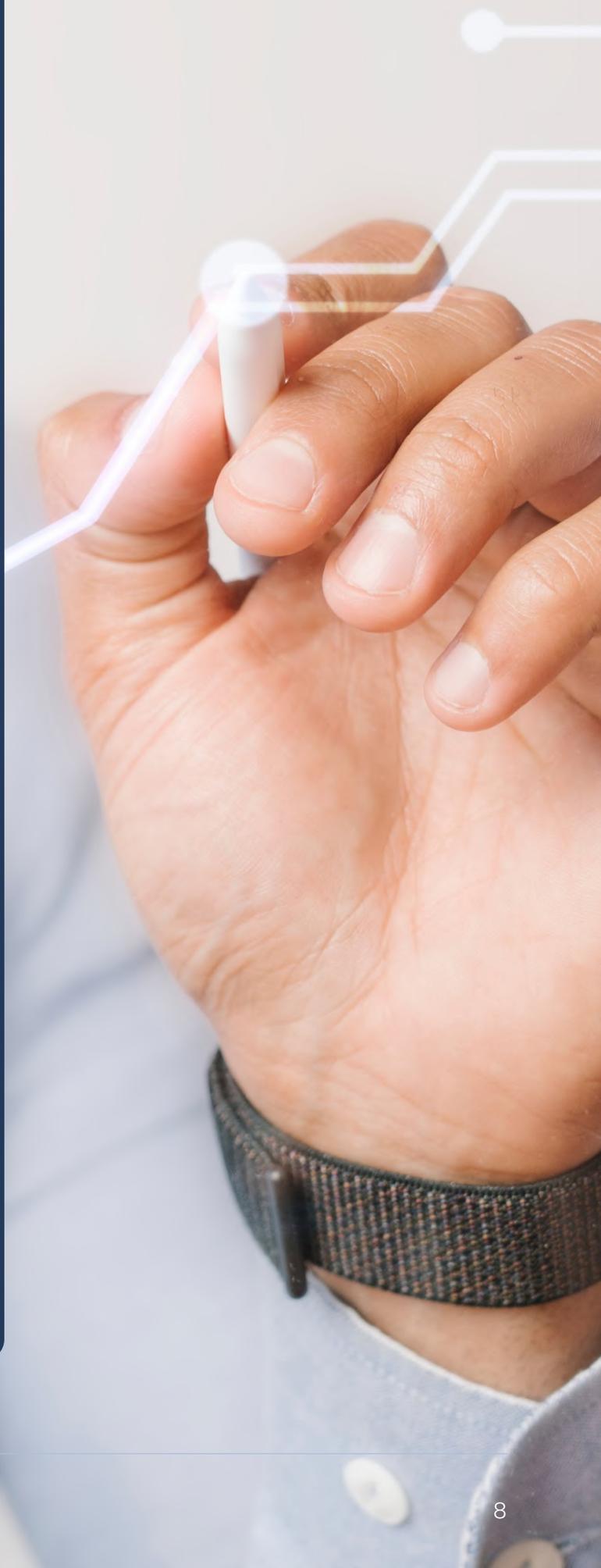
Legal debe librarse de esa imagen de departamento oscuro al que los asuntos llegan y quedan parados por cuestiones desconocidas. El departamento debe compartir sus formas de trabajo de una forma colaborativa y transparente, para que el resto de áreas entiendan la importancia de la labor de Legal en los procesos.

EDUCAR Y EMPODERAR

Algo que contribuye al punto anterior es la educación. Un documento legal suele ser inentendible por la vasta mayoría de trabajadores. ¿Y si, en cambio, conocieran el contenido y pudieran ser un actor más en pro del objetivo final? La educación es un instrumento efectivo para empoderar al resto de áreas a la hora de que participen en las *legal operations* de la compañía.

LA IMPORTANCIA DE PRIORIZAR

Como se ha comentado, Legal posee recursos limitados y saber priorizar en medio del caos de propuestas, solicitudes y peticiones es clave para lograr una función legal ordenada y escalable.





2.2. Internacionalización y compliance: el verdadero reto

La gran mayoría de las *scaleups* tienen el **ambicioso objetivo de la internacionalización de su negocio**. Este reto supone un completo desafío para el departamento legal, con muchas implicaciones y situaciones que pueden ponerlo contra las cuerdas como no esté preparado al 100%. Además, se debe tener en cuenta que Legal siempre tiene una palabra que ronda toda su actividad: el cumplimiento o *compliance*.

Si una *scaleup* comienza a crecer fugazmente, los procesos que no sean robustos se romperán rápidamente. Pero, **¿cómo crear una mentalidad que lleve a unas operaciones legales escalables y sin fricciones?**

CONOCIMIENTO DE LA REGULACIÓN LOCAL

Es fundamental que el departamento legal tenga un profundo conocimiento de las regulaciones legales y comerciales de los países en los que la *scaleup* busca expandirse. Esto incluye conocer y entender las leyes laborales, fiscales, de propiedad intelectual, de protección de datos y cualquier otra regulación relevante para la operación del negocio en cada país objetivo.

COLABORACIÓN CON EXPERTOS LOCALES

El departamento legal debe establecer relaciones con abogados y asesores locales en los países de destino. Estos expertos brindarán el asesoramiento inicial necesario sobre los aspectos legales específicos de cada jurisdicción, facilitando la adaptación de la *scaleup*. Esta colaboración también ayudará a superar barreras lingüísticas y culturales.

GESTIÓN EFICIENTE DE CONTRATOS INTERNACIONALES

La internacionalización implica la creación de documentación legal a escala internacional con nuevos proveedores, clientes y socios estratégicos. Esto se facilita gracias al uso de tecnologías de gestión de contratos para agilizar los flujos de trabajo, mantener un seguimiento de los plazos y asegurar el cumplimiento.

EVALUACIÓN Y MITIGACIÓN DE RIESGOS

La internacionalización conlleva nuevos riesgos legales y comerciales que el departamento legal debe evaluar, para poder desarrollar estrategias específicas para mitigarlos. Esto incluye identificar los riesgos legales específicos de cada país, como regulaciones de importación y exportación, barreras comerciales, requisitos de licencias o protección de la propiedad intelectual.

ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS DE CUMPLIMIENTO GLOBAL

Para garantizar el cumplimiento normativo en los diferentes países, el departamento legal debe establecer políticas y procedimientos globales que aborden las regulaciones clave de cada jurisdicción. Estas políticas deberán comunicarse y aplicarse en todos los equipos y sucursales internacionales de la *scaleup*. Además, se deben establecer mecanismos de monitoreo y auditoría para asegurar el cumplimiento continuo.

CREACIÓN DE UN PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE PRIVACIDAD

Las *scaleups* se mueven a una velocidad frenética y para poder hacerlo sin incurrir en brechas de privacidad deben establecer un programa de cumplimiento de privacidad. **Si este tiene unos estándares claros y efectivos, hará que las decisiones se tomen de manera más rápida y efectiva.** Contratar a un *compliance officer* global es una solución acertada para poder coordinar este tipo de iniciativas.



3. Rompiendo barreras en pro del crecimiento



“El reto no consiste en alcanzar el statu quo; el reto **consiste en inventarlo”**

SETH GODIN

3.1. Una visión de futuro puesta en nuevos modelos de trabajo

Si la *scaleup* está creciendo rápidamente, el tiempo apremia y se necesita preparar a los miembros para el éxito. Esto incluye poner a disposición de los nuevos empleados el conocimiento de los procedimientos legales, todas las políticas de privacidad y cumplimiento de la compañía. Se debe salvaguardar un canon, una forma de operar establecida que cale en los nuevos miembros de la compañía, para que los principios de los procedimientos legales, las políticas y el cumplimiento estén perfectamente integrados en las actividades de la empresa.

En ese proceso de formación y capacitación del equipo, el área legal debe asegurar que los procesos, políticas y *compliance* se entiendan de forma clara, dado que es necesario que se cumplan al 100% a pesar de lo complicado que pueda resultar por el crecimiento de la empresa. **Existen tres vías principales para garantizar que la información legal quede clara para los nuevos integrantes de la *scaleup*:**

ESTANDARIZAR LA FORMACIÓN LEGAL PARA TRABAJADORES NUEVOS

A todo empleado nuevo en la empresa, sea cual sea el ritmo de contratación y el departamento de destino, recibirá un *onboarding* dedicado a conocer ciertos procesos de privacidad y cumplimiento y a aprender cuáles son las herramientas que la compañía utiliza en torno a la documentación y procesos legales. Regularmente, es preciso realizar formaciones en este sentido, para que los compañeros refresquen conceptos y sepan cómo actuar en ocasiones que puedan suponer un riesgo para la privacidad o la regulación de la empresa.

CREAR UN CENTRO DE RECURSOS

Las formaciones son una gran herramienta pero, además, cada nuevo empleado debe conocer dónde puede encontrar los recursos e información legales que pueda necesitar. Para ello, es muy práctico crear un centro de recursos actualizado con toda la información, **porque al empleado le pueden surgir dudas en el futuro** y así tendrá un lugar al que recurrir para resolverlas. Crear un centro de recursos es más escalable que recibir cientos de peticiones de información al departamento legal. Además, la tecnología hace que actualizar esta información sea más sencillo de lo que pueda parecer, como se analizará en el siguiente capítulo de este ebook.

LA IMPORTANCIA DE NO CERRARSE A LO TRADICIONAL

Es cierto que muchas políticas cambian y que la información debe ser actualizada, así que, para hacer la información más amena, es recomendable explorar nuevas vías de comunicación de la información legal, en vídeo, en charlas, en píldoras comunicativas en colaboración con el departamento de comunicación interna...



3.2. Innovación desde el área legal a disposición de las *scaleups*

La actualidad pone a disposición del área legal multitud de soluciones tecnológicas que ayudan a una mejor gestión del departamento. Ante una situación de estrés y volumen de trabajo crecientes, con los recursos contados y con una necesidad cada vez más acuciante de conseguir velocidad y resultados, no hay otra opción que **repensar procesos, evaluar cómo se trabaja y optar por la tecnología adecuada**. Esta será la aliada para poner en marcha el negocio, evitar cuellos de botella en el área legal y crear las mencionadas *legal operations* del futuro.

A continuación describimos cuatro puntos clave que toda *scaleup* debería tener en cuenta si desea digitalizar y potenciar sus *legal operations*:

1. EVALUACIÓN DE NECESIDADES

Analizar los procesos legales, tanto internos como en relación a otras áreas, es clave. Se debe prestar atención a las necesidades y, sobre todo, ser práctico: **¿qué operativas consumen más tiempo al departamento?** ¿Con qué contratos trabaja y cuáles son los que más tiempo llevan? ¿Qué puntos de conflicto o fricción existen con otras áreas? Son solo algunas de las preguntas que Legal deberá plantearse.

En base a las respuestas, deberá **establecer un plan de mejora y un plan de acción**. Hablando de tecnología, esto implicará escoger qué tipo de tecnología se va a implementar, **fijar los objetivos que desea conseguir y evaluar el ROI** (*Return On Investment* en inglés) de la tecnología que vaya a implementar.

2. ESCOGER AL PROVEEDOR ADECUADO

Una vez escogida la tecnología a implementar, elegir al proveedor adecuado puede parecer complicado y por eso hay que ceñirse a ciertos estándares básicos, con el fin de maximizar el acierto de la elección del software. Más allá de que las funcionalidades encajen o no, ante varias alternativas, se debe **optar por el software más cercano, que tenga un buen equipo de soporte** (a ser posible, en el mismo idioma) y que cuente con un **foco claro en ser *user centric* y la cercanía con el cliente.**

También hay que asegurar que sea un software **integrable con el resto de tecnologías del departamento y de la empresa.** Que cuente con un APIs es una condición imprescindible, pero si cuenta con un conector universal no-code, ya es éxito de integración asegurado. Con estas medidas, se podrá contar con unas bases de datos uniformes y evitar duplicidades de información. Hay que prestar especial atención a que el software sea escalable a nivel de procesos, que sea práctico para el presente pero también para el futuro de la *scaleup*.

3. IMPLEMENTACIÓN

Huelga decir que el equipo detrás del software debería ofrecer un plan de proyecto realizable, realista y que ofreciera una **implementación sencilla y rápida.** El objetivo no es tener una herramienta que cueste mucho aprender, ya que el presente supera al departamento y no podrá dedicarle mucho tiempo: se debe contar con una herramienta efectiva y que proporcione un despegue rápido.

Se debe empezar a implementar la solución en el área legal, **en un equipo de personas que sean abiertas a la tecnología y puedan servir de impulsoras** del proyecto. Según la escalabilidad de la solución que se escoja, esta se debería poder implementar en el resto del equipo en un plazo de tiempo razonable. Una vez dominada en Legal, es posible proyectar *pain points* a resolver en el futuro, tanto en el equipo legal como en el resto de áreas de la organización.



4. TECNOLOGÍA CAMBIANTE PARA UN NEGOCIO CAMBIANTE

El negocio evoluciona y el futuro deseable de una *scaleup* no es precisamente estancarse en un *statu quo*. Por esa razón, es imprescindible no cerrar los ojos al futuro. **Hay que escoger tecnología que vaya a crecer junto al negocio, proveedores ambiciosos con un plan ambicioso.** ¿Cómo conseguirlo? Es recomendable pedir al menos parte del *roadmap* de la solución que se vaya a contratar, para tener una idea de cómo de innovadora es y de hacia dónde encaminará sus pasos, para ver si eso encaja con la filosofía y objetivos de la *scaleup*.

Si nada de esto encaja, y aunque sí lo hiciera, no hay que cerrar los ojos a las nuevas tecnologías y al mercado, se debe tener la **mentalidad de innovación incrustada en el ADN del departamento**, para que pueda mantenerse competitivo.

Las *scaleups* cambian con rapidez: su tecnología también debe hacerlo

Una plataforma de *Contract Lifecycle Management* (CLM) es un ejemplo del tipo de software que es adaptable a las necesidades del área legal de una *scaleup*. Esta solución permite automatizar y agilizar de principio a fin el ciclo de vida de los contratos y documentos legales de una compañía. Así, es una herramienta clave para el área legal, una solución en la nube desde la que centralizar y gestionar sus documentos, asegurándolos al máximo y eficientando todas las tareas relacionadas con estos.

Pero se debe tener en cuenta que este no es un software exclusivo para el área Legal, sino que es multidisciplinar y transversal, permite que todo departamento de la *scaleup* que trabaje con documentos extraiga 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 resto de áreas supone **cerrar tratos más rápido, agilizar procesos y seguir con su operativa, mientras mantiene al 100% la integridad legal de los contratos.**



4. Ganar agilidad y eliminar tareas departamentales operativas



“Los desafíos son regalos que nos obligan a buscar un nuevo centro de gravedad. No los resistas. Solo encuentra una forma diferente de mantenerte en pie”

OPRAH WINFREY

4.1. Documentos a automatizar por áreas

Todo departamento de una *scaleup* trabaja con documentos legales y toma partido en las *legal operations* de la compañía en mayor o menor medida.

La automatización de los documentos legales y su introducción en un software de gestión del ciclo de vida de los contratos hace que toda tarea tediosa relacionada con estos sea automatizada, para que los profesionales de legal y el resto de áreas puedan centrarse en aportar su verdadero valor. **Veamos qué puede aportar la tecnología a cada departamento y cuáles son los documentos más susceptibles de ser automatizados por cada área.**

VENTAS: ACELERACIÓN DEL CIERRE COMERCIAL

- ✓ 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 o *Request For Proposals*.
- ✓ Contratos de encargo de tratamiento.
- ✓ KYC o *Know Your Customer*.

HR: IMPULSO DE LA CONTRATACIÓN

- ✓ Plantillas de acuerdo de teletrabajo.
- ✓ Documentos de entrega y devolución de dispositivos móviles.
- ✓ Acuerdos de confidencialidad (NDA o *Non Disclosure Agreement*).
- ✓ Contratos de trabajo.
- ✓ Documentos de modificación de condiciones salariales.
- ✓ Documentos de ampliación o reducción de jornada.
- ✓ Cambio de condiciones económicas.
- ✓ Documentos para formalizar excedencias.
- ✓ Cartas de despido.
- ✓ Cartas de recomendación.
- ✓ Cartas de verificación de empleo.

COMPRAS: MEJORA DE LA RELACIÓN CON PROVEEDORES

- ✓ Contratos de confidencialidad.
- ✓ KYC's.
- ✓ RFI o *Request For Information*.
- ✓ RFP.
- ✓ Contratos de proveedores.
- ✓ Contratos de suministro de productos.
- ✓ Acuerdos de servicios.
- ✓ Acuerdos de licencia de software.
- ✓ Acuerdos de colaboración.
- ✓ Contratos de encargo de tratamiento de datos personales.

MARKETING: IMPULSO DE LA COLABORACIÓN CON TERCEROS

- ✓ Contrato de proveedores.
- ✓ Acuerdo de procesamiento de datos.
- ✓ Acuerdos de colaboración.

FINANZAS: BLINDAJE DE INFORMES DE AUDITORÍA

- ✓ Acuerdo de confidencialidad.
- ✓ Cuentas anuales.
- ✓ Informes de auditoría.
- ✓ Cotizaciones.
- ✓ KYC.
- ✓ SEPA.
- ✓ Reclamaciones de impagados.



LEGAL: ADIÓS, ROL BLOQUEADOR; BIENVENIDO, ROL FACILITADOR

- ✓ Acuerdos de Confidencialidad.
- ✓ *Ticketing* jurídico.
- ✓ Actas de consejo de administración.
- ✓ Actas de Junta General.
- ✓ *Due Diligence*.
- ✓ SPA's.
- ✓ Acuerdos de colaboración.
- ✓ Contratos de encargo de tratamiento de datos personales.
- ✓ Protección de datos.
- ✓ Código ético.
- ✓ Demandas.
- ✓ Poderes.
- ✓ Carta de auditores.

5. Pensar globalmente, actuar de forma local



El reto para el área legal en una *scaleup* no es nada sencillo. El desafío parte desde la necesidad de **equilibrar la rapidez de los procesos jurídicos con la diligencia y la mitigación de riesgos** y pasa por alinear las necesidades a corto plazo con los planes a largo plazo de la empresa.

Asimismo, **exige la creación de un equipo sólido**, requiere ofrecer un asesoramiento diario óptimo a la empresa pero, al mismo tiempo, medir el apetito y las ambiciones de crecimiento como el entusiasmo por el nuevo capital de riesgo, para no caer en riesgos excesivos, y un largo etcétera de desafíos.

Para todos estos retos, y muchos más, **se necesitan unas *legal operations* innovadoras**, con una tecnología rápida y segura que ayude a consolidar las bases del crecimiento.

Porque crear procesos de contratación, aplicar políticas de privacidad o expandir el negocio a nuevos mercados parecen problemas abrumadores, pero pueden ser resueltos por el área legal con recursos y un equipo capacitado.

En Bigle Legal encontrarás el software de CLM adecuado para tu *scaleup*. Con un producto de última generación que evoluciona y mejora día a día, y con el mejor soporte de implementación y resolución de dudas, en tu idioma y orientado a soluciones.

Acercas 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 tecnología 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

Para otras consultas, póngase en contacto con 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 CO²



47 millones
kg de residuos