
Caso práctico

Cómo usar Legisway en el sector farmacéutico



El sector farmacéutico es una de las industrias más **competitivas** y **reguladas** del mundo. Los desafíos relacionados con el aumento de los costes de las pruebas y los seguros, las fusiones y adquisiciones y los requisitos normativos a los que se enfrenta no hacen sino aumentar la complejidad, y no cumplir con estos requisitos puede traducirse en importantes multas y sanciones.

Con objeto de abordar estos retos, las empresas farmacéuticas están centralizando sus datos y digitalizando sus procesos y flujos de trabajo. En este caso práctico, aprenderás de qué modo tres clientes del sector farmacéutico han empleado Legisway para estructurar sus procesos de gestión de contratos y operar de una forma más estratégica.



Nuestros clientes:

Nienke van Dijk – Directora de Asuntos Jurídicos, Brocacef Groep/BENU Apotheek

Carmen Lepe – Asistente jurídica, ProQR Therapeutics I B.V.

Veronique Groen-van Dijk – Asistente jurídica de Asuntos Corporativos y Cumplimiento, Medline International B.V.



Antes de Legisway: abrumados por la administración jurídica

Veronique y sus compañeros de Medline International invirtieron en Legisway para gestionar todo el volumen de trabajo acumulado y evitar así que el departamento jurídico se convirtiera en un cuello de botella. *«Debido a todo el trabajo acumulado, nuestro mayor reto era la falta de procesos estructurados dentro del departamento jurídico»,* explica. *«Antes de Legisway, la empresa guardaba sus contratos en Excel, y cuando había demasiados como para hacer un seguimiento en condiciones, se pasaban a SharePoint».* Esto implicaba que los empleados se vieran obligados a manejar herramientas no conectadas entre sí, lo cual reducía la visibilidad en toda la organización.

Nienke van Dijk, directora de Asuntos Jurídicos de Brocacef, también tenía que lidiar con la falta de visibilidad, que se volvió aún más evidente tras una adquisición. *«Cuando entré en la empresa, la mayoría de los documentos corporativos y contratos se almacenaban en archivos físicos y en redes locales. En aquel momento contábamos con unas 20 entidades, pero la cosa se volvió imposible de manejar tras la adquisición de las farmacias MediQ».* El tiempo y los recursos del departamento jurídico son valiosos: los departamentos jurídicos deberían poder dedicar su tiempo a tareas más complejas que añadan valor a la empresa.

Cuando Carmen entró en ProQR, sintió un gran alivio al saber que ya estaban usando Legisway, que le ayudaba a llevar a cabo sus tareas cotidianas con mayor eficiencia. Esto supuso un gran contraste con su cargo anterior, en el que dependía de procesos en papel: *«Cuando tocaba recopilar firmas, me pasaba el día entero de aquí para allá. Tenía que imprimir copias del contrato y además incluir un formulario, y después perseguir a todas las partes implicadas para que firmaran. Los documentos para archivar se acumulaban sobre mi mesa».* Carmen se dio cuenta de que dedicaba la mayoría del tiempo a tareas administrativas, pero esto ha cambiado drásticamente desde que empezó a usar Legisway en su cargo actual: *«Ahora puedo ayudar a mi equipo en tareas jurídicas estratégicas»,* señala.

« Legisway nos ha ayudado a transformar el papel del departamento jurídico, que ha pasado de apagar fuegos a convertirse en un socio empresarial proactivo. »

Nienke van Dijk
Directora jurídica, Brocacef
Groep/BENU Apotheek

Cómo convencer a los interlocutores adecuados y garantizar la adopción por parte de los usuarios

Por si no bastara con tener que lidiar con una gran carga de trabajo y la falta de visibilidad, los departamentos jurídicos también tienen que convencer a las partes interesadas del valor que aportan las tecnologías jurídicas como Legisway. Veronique revela que fue necesario mantener una reunión para defender el argumento empresarial ante los directivos de la compañía... lo que no fue tarea fácil: «Al final, los convencimos porque las cosas se torcieron (se perdió un contrato): gracias a eso entendieron la prisa que corría». En este caso, Medline empleó un enfoque descendente para convencer a los interesados.

En Brocacef, convencer al director financiero fue la parte más fácil: tras algunos incidentes relacionados con el incumplimiento de plazos de contratos, Nienke pudo contar con el apoyo del director financiero para invertir en Legisway. Sin embargo, a la hora de implementar el módulo de gestión de contratos, a ella y a sus compañeros les tocó convencer al resto de la empresa de su valor añadido: «El hecho de que Legisway sea uno de los pocos programas que ofrece la opción de integrar murallas chinas personalizadas fue el factor decisivo. Mientras que algunos directivos albergaron ciertas dudas, los ejecutivos de cuentas mostraron un gran entusiasmo desde el principio». ¿Su consejo para garantizar la participación de todas las partes interesadas? «Es conveniente empezar por convencer a los departamentos que más se beneficiarán con el cambio. En nuestro caso, convencer al departamento financiero fue fundamental: sabíamos que ellos serían quienes más se beneficiarían de poder localizar rápidamente todos los documentos relacionados con las entidades de la compañía».

Legisway ha reforzado la calidad de la gestión de contratos

Las tres empresas admiten que Legisway les ha permitido estructurar sus procesos de gestión de contratos. En Medline International, Veronique ha observado que «el departamento jurídico tiene una forma más uniforme de archivar, lo cual nos ha ayudado a trabajar de un modo más estructurado». Además, esto ha hecho que la empresa al completo actúe de manera más consciente: «Ahora las personas piensan más en los datos que están introduciendo. Antes, no eran metódicas a la hora de firmar y hacer un seguimiento. Medline ha mejorado el cumplimiento en sus contratos no solo para el departamento jurídico, sino también para el resto de la empresa». Nienke también ha observado este mismo patrón en Brocacef: «Legisway nos ha ayudado a que la empresa al completo sea más consciente de la responsabilidad que implica la gestión de contratos: no solo hay que hacer un seguimiento del estado del contrato, sino que además somos responsables de todas las facturas relacionadas con dicho contrato». Su adopción ha ayudado al departamento jurídico a concienciar a la empresa sobre la importancia de la gestión de contratos y a mejorar la calidad de los mismos.

En ProQR, Carmen ha observado una gestión de contratos más estructurada porque todos los documentos están en un mismo lugar. Antes, los compañeros que firmaban acuerdos de confidencialidad los guardaban en sus despachos y cuando otro departamento los necesitaba era preciso involucrar al equipo jurídico y volver a empezar desde el principio. «Los compañeros se ponían en contacto conmigo cada vez que tenían alguna pregunta; mi bandeja de entrada siempre estaba llena. Ahora, en cambio, saben que tienen que mirar primero en Legisway y se pierde menos tiempo porque no tenemos que volver a generar nuevos acuerdos de confidencialidad una y otra vez».

« Desde que empezamos a usar Legisway, he podido ayudar a mi equipo con tareas jurídicas estratégicas. »

Carmen Lepe

Asistente jurídica, ProQR
Therapeutics I B.V.





Legisway reduce la carga de trabajo jurídico

Uno de los activos más valiosos de una organización es la experiencia y los conocimientos del departamento jurídico, por eso sus integrantes deberían dedicar el tiempo a tareas estratégicas de alto valor añadido. Sin embargo, puede resultar complicado cuando se depende de engorrosos procesos en papel. Gracias a Legisway, ProQR ha transformado sus procesos de aprobación de contratos e implementado un flujo de trabajo sin papel. Carmen explica que, «gracias a las distintas etiquetas, los usuarios saben en qué fase se encuentran sus contratos en el sistema. Yo recibo una notificación por correo electrónico cuando hay algo listo para firmar y puedo usar DocuSign para hacerlo en cuestión de minutos, ya no tengo que perseguir a la gente para hacer mi trabajo».

Legisway les aporta a Veronique y al equipo jurídico de Medline International la tranquilidad de saber que nunca más volverán a incumplir un plazo; ya no tienen que preocuparse de interrupciones, de gastos innecesarios ni de perseguir a los compañeros para asegurarse de que saben dónde están los contratos y cuándo hay que renovarlos. «El resumen de los contratos que vencen en 30 y 90 días es especialmente útil, ya que te permite saber cuáles están a punto de vencer de un solo vistazo».

La mayor ventaja es el tiempo que se ahorra en las tareas cotidianas. En Brocacef, Legisway ha resultado ser útil para encontrar todos los documentos relacionados con sus entidades. Gracias al módulo corporativo, explica Nienke, «podemos obtener una lista de todas las farmacias con un solo clic en lugar de tener que consultar distintos sistemas y archivos». Además, la colaboración entre el departamento jurídico y otras unidades de negocio ha mejorado mucho porque ahora los compañeros pueden encontrar la información por ellos mismos, como por ejemplo extractos de la cámara de comercio, estatutos o cuentas bancarias. Gracias a Legisway, Nienke y el equipo jurídico han pasado de apagar fuegos a convertirse en un socio comercial proactivo.

« El resumen de los contratos que vencen en 30 y 90 días es especialmente útil, ya que te permite saber cuáles están a punto de vencer de un solo vistazo. »

Veronique Groen-van Dijk
Asistente jurídica de Asuntos Corporativos y Cumplimiento, Medline International B.V.

Conclusión



En un sector en el que los requisitos normativos pueden cambiar rápidamente, es fundamental garantizar el cumplimiento y contar con una visibilidad total de los documentos jurídicos. Legisway ofrece a las empresas farmacéuticas visibilidad sobre todas sus entidades, contratos y otros documentos jurídicos a medida que crecen. Además, el hecho de permitir que el departamento jurídico comparta su experiencia con otros departamentos ha hecho posible que el equipo deje de ser un apagafuegos y se convierta en un socio empresarial estratégico.

Legisway

Creada específicamente para departamentos jurídicos y basada en nuestra amplia experiencia en este ámbito, Legisway permite una transformación digital inmediata y ofrece un rápido retorno de la inversión. La cartera de productos de Legisway está pensada para cubrir tanto necesidades básicas como avanzadas. Nuestras soluciones pueden configurarse y escalarse para cubrir las necesidades cambiantes de tu departamento jurídico. Permitimos a los profesionales jurídicos aumentar la eficiencia y la colaboración con el resto de la empresa en aras del crecimiento empresarial.

Para más información, visita:

→ wolterskluwer.com/es-es/solutions/legisway

Wolters Kluwer Legal Software

La unidad de software jurídico de Wolters Kluwer, parte de la división de Asuntos Jurídicos y Regulatorios del grupo, es un proveedor líder a nivel mundial de soluciones de software innovadoras y prácticas para departamentos jurídicos corporativos y despachos de abogados. Su cartera de soluciones, tanto en la nube como in situ, se desarrolla mano a mano con los clientes, lo cual permite a los profesionales jurídicos aumentar la eficiencia y el rendimiento y mitigar riesgos. Una tecnología vanguardista, con certificado ISO, y un equipo de expertos de primera garantizan el mayor nivel de seguridad y calidad del servicio para más de 100 000 profesionales jurídicos en nueve países de Europa y EE. UU.

Para más información, visita:

→ wolterskluwer.com/es-es/solutions/legal-software