



European Pharmaceutical Law Group

La contratación electrónica y el sector farmacéutico

El pasado día 20 de mayo, Eupharlaw asistió a las "III Jornadas sobre Contratación Electrónica" organizadas por el Instituto de Informática Jurídica de la Universidad de Comillas y la Fundación Vodafone.

Madrid, 25 de mayo de 2004

Las Jornadas han supuesto una reflexión sobre la creciente utilización de medios electrónicos para realizar transacciones con el cliente: e-venta, e-comunicación comercial, e-información.

Eupharlaw, siguiendo su línea de especialización en el sector farmacéutico, extrapola al mismo algunos de los aspectos más destacados de las implicaciones del inminente avance de la contratación electrónica.

Como rezan muchos de los anuncios de los grandes proveedores de servicios de telecomunicaciones, la vida es móvil, y ahí va a estar el futuro de la contratación por medios electrónicos. La idea central es poder contratar desde cualquier lugar y hacia cualquier sitio. Globalizar el comercio a través de los medios electrónicos que permitan una movilidad y disponibilidad absoluta.

El sector farmacéutico irá utilizando las nuevas tecnologías para efectuar una contratación electrónica. La oficina de farmacia todavía es reacia a la utilización de los medios electrónicos como canal alternativo de venta y comunicación directa al cliente, pero con el tiempo los utilizará, y de manera masiva. Por ahora, sólo se comunican electrónicamente con las distribuidoras.

Los laboratorios, por su parte, se están dando cuenta de los tiempos venideros, y ya empiezan a estudiar estrategias de recogida de datos personales a través de sus cada vez más numerosos y complejos sitios web. Surgen así las estrategias de e-información directa, que alimentan la imagen corporativa del laboratorio a través de Internet. Pero el futuro también estará en los SMS, correos electrónicos, televisión digital, etc.

En cualquier caso, el llamado B2B funciona más o menos bien en el sector farmacéutico, pero la próxima batalla estará en el B2C, en atraer consumidores-clientes, que en este sector cobran especial importancia por su misma condición, en muchos casos, de pacientes, no sin antes tener la condición humana de ciudadanos. En esto habrá que tener mucho cuidado.

Así pues, la utilización por el sector farmacéutico de medios electrónicos para contratar, informar y comunicar directamente con el cliente es el futuro inmediato. La estrategia en este ámbito es muy importante. Las cuestiones legales lo serán también, ya que intervienen aspectos de prueba electrónica, confirmación de la aceptación, delitos informáticos, información directa adecuada, protección de datos personales, etc....

Por otro lado, uno de los momentos más destacados de estas Jornadas fue cuando se expuso la siguiente estadística: "La mitad de la población mundial todavía no ha realizado ni recibido una llamada telefónica".

Francisco Almodóvar
Resp. Dept. Protección de Datos
Eupharlaw