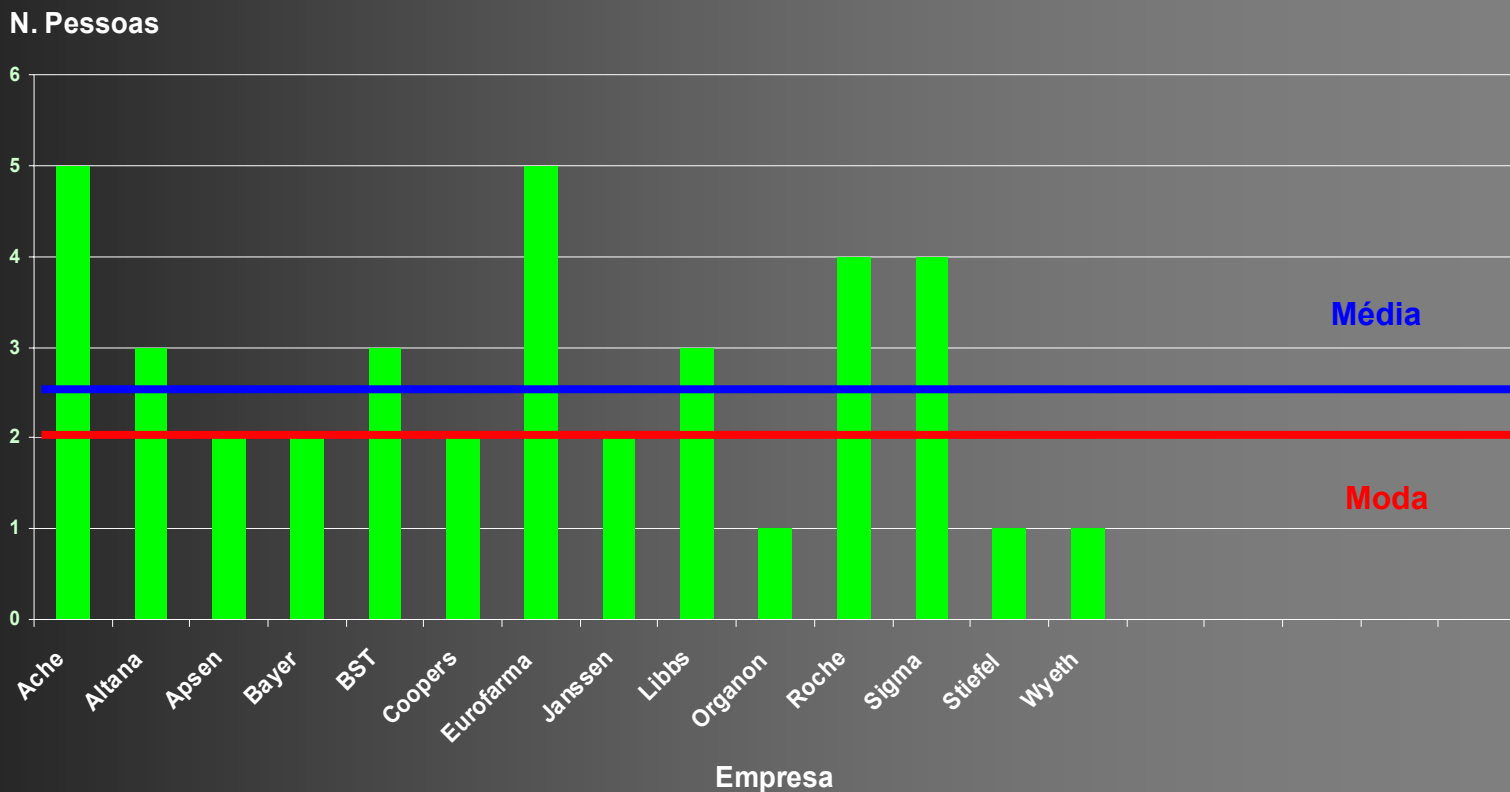


# Pesquisa Perfil

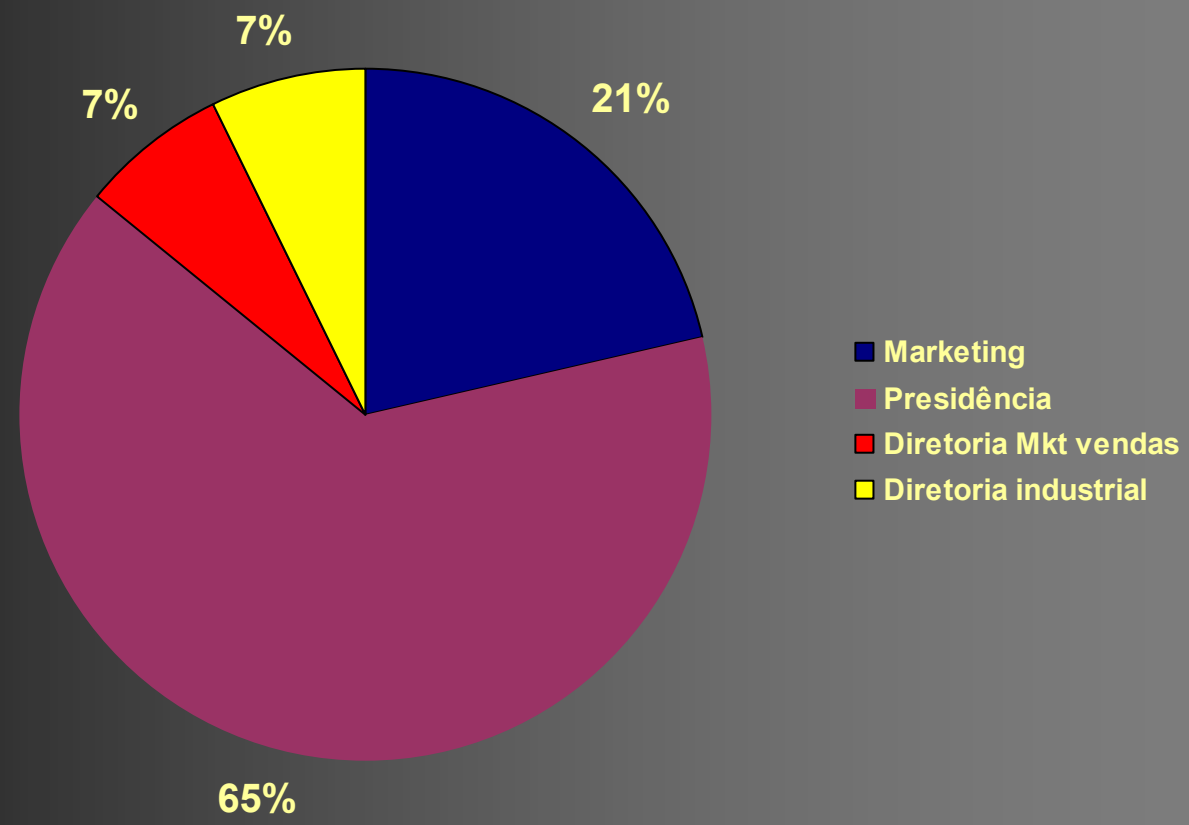
- Envio 04 de junho
- Finalização em 01 de julho
- 19 questionários enviados
- 15 sócios responderam
- Uma empresa declarou não ter uma área específica de Novos Negócios (não incluída na avaliação)

## Qual o número de pessoas que atuam na Área de Novos Negócios atualmente?

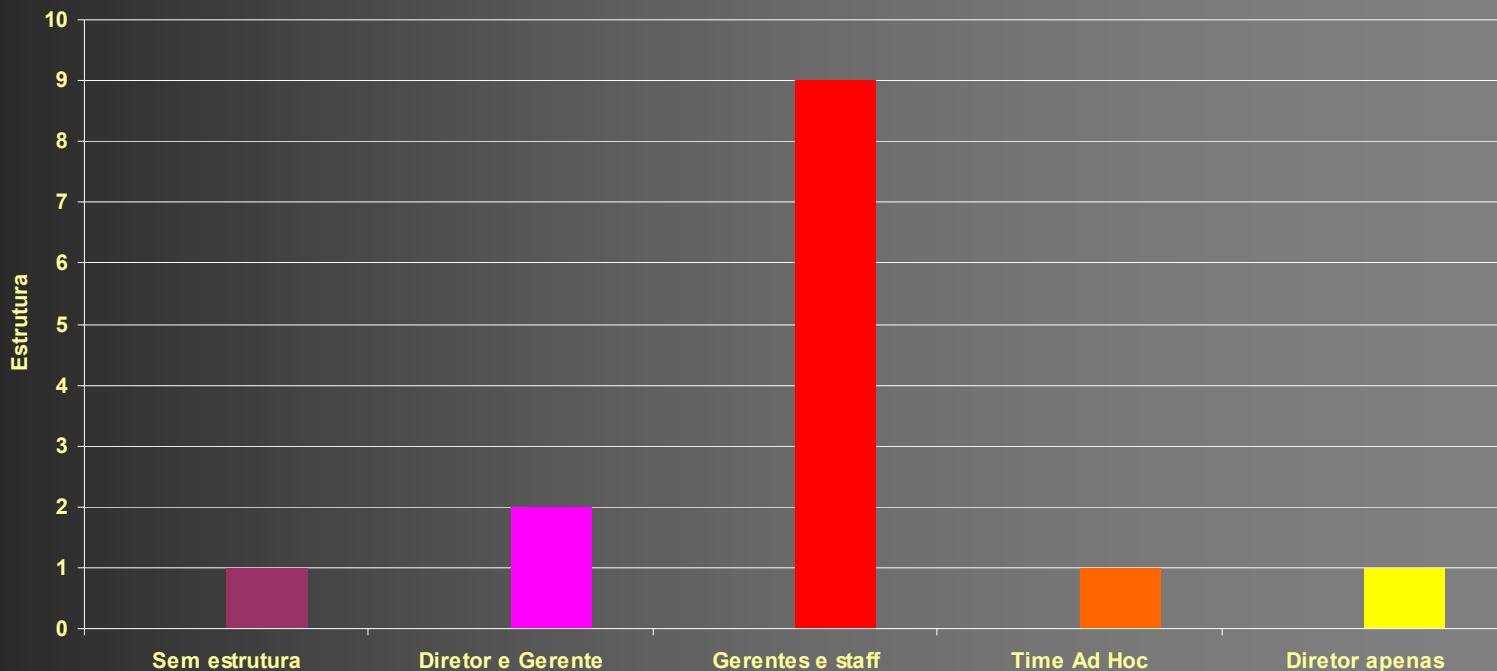


71% das empresas com número de participantes acima da média são de origem nacional.

# A qual área da empresa se reporta (ou pertence) a Área de Novos Negócios?



## Qual é a estrutura atual da Área de Novos Negócios?



### Os gerentes estão distribuídos da seguinte forma:

Gtes de Novos Produtos 40%

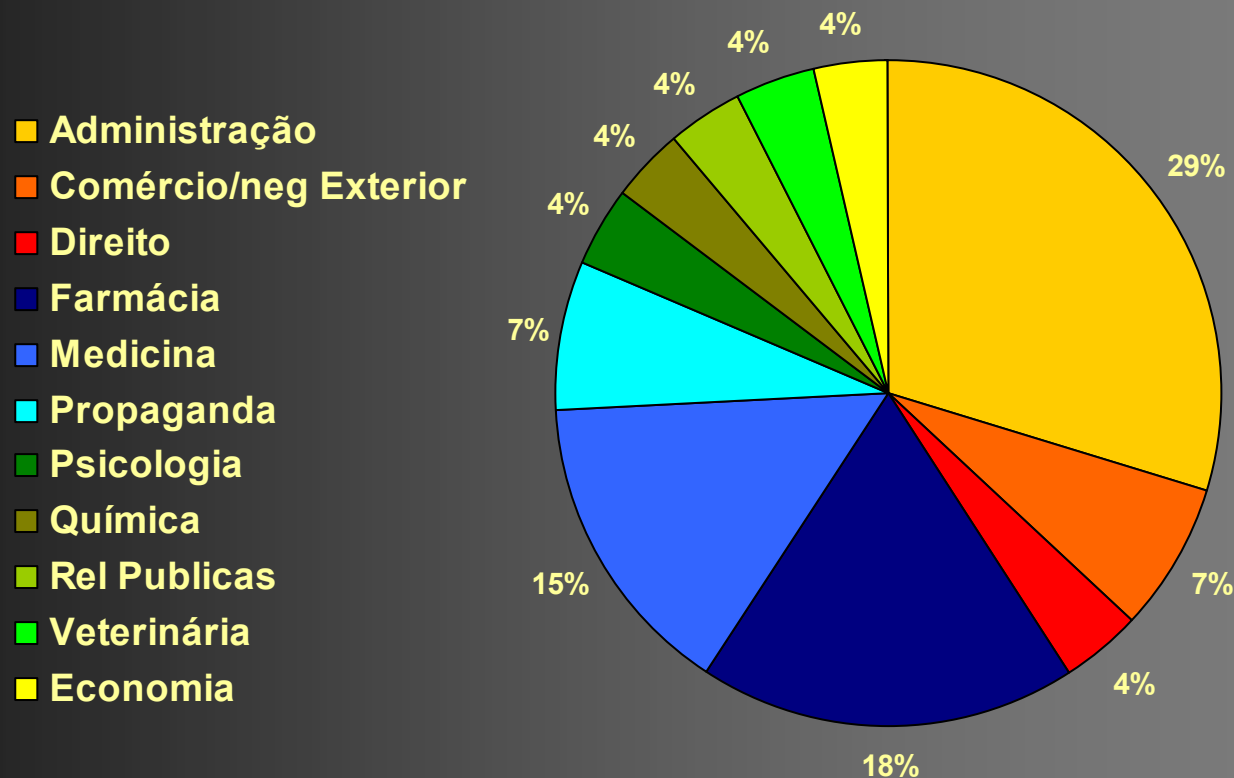
Gtes de Novos Negócios 40%

Gtes sem distinção 13%

Gtes Novos Produtos e Negócios 7%

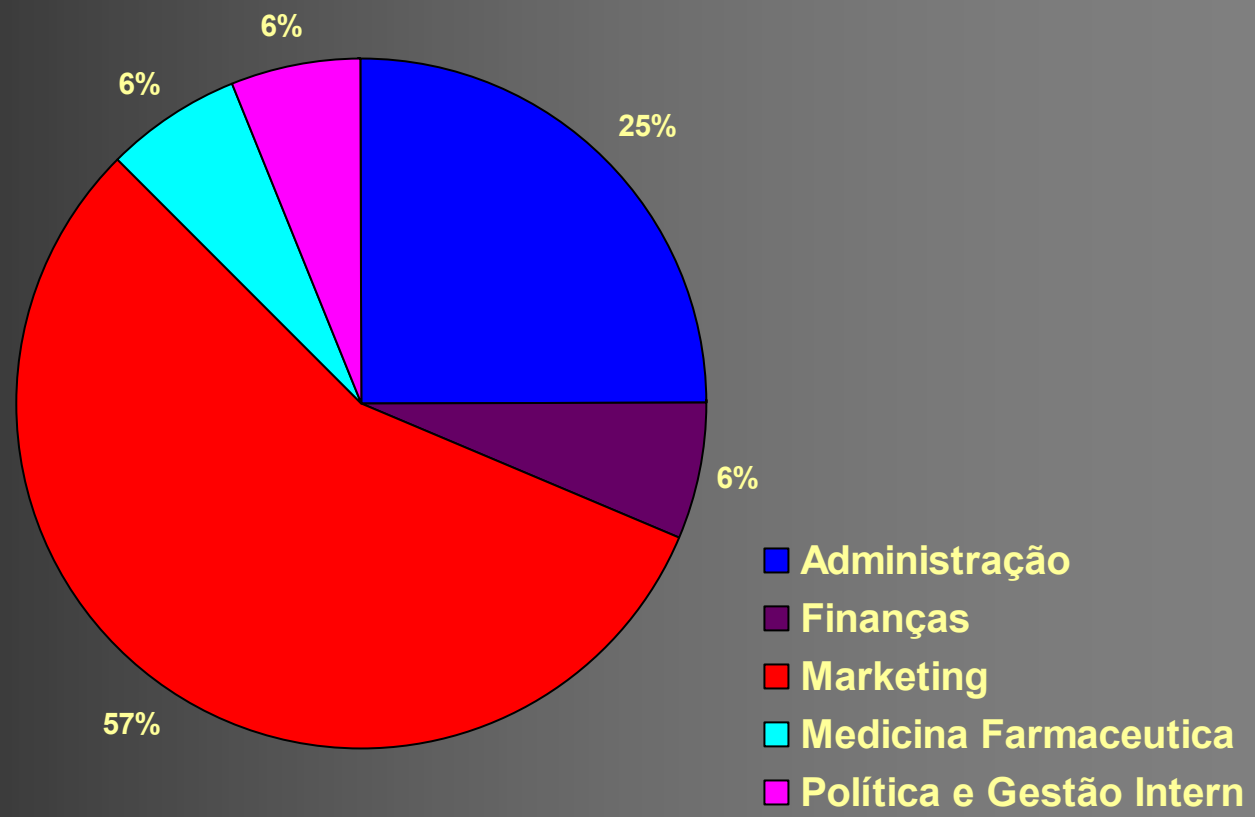
## Qual a formação dos colaboradores desta Área?

**100% das respostas mencionaram que seus colaboradores tem nível superior completo.**



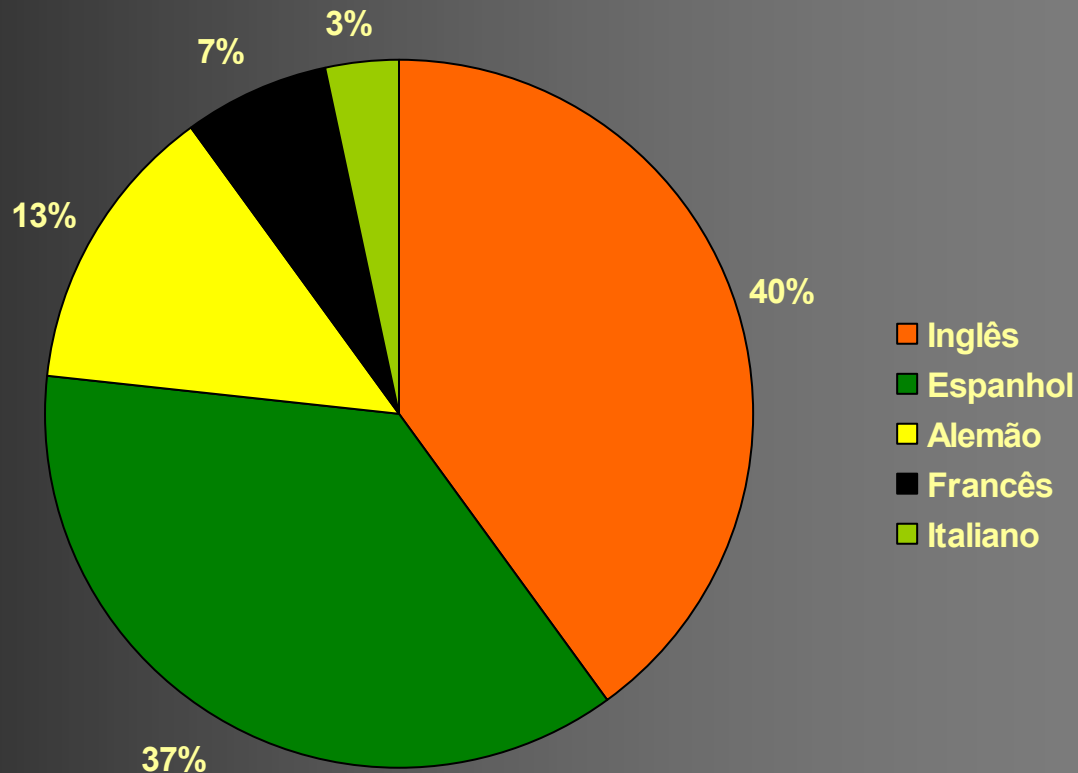
## Qual a formação dos colaboradores desta Área?

86 % das respostas mencionaram que seus colaboradores tem curso de pós-graduação. Os restantes não responderam.



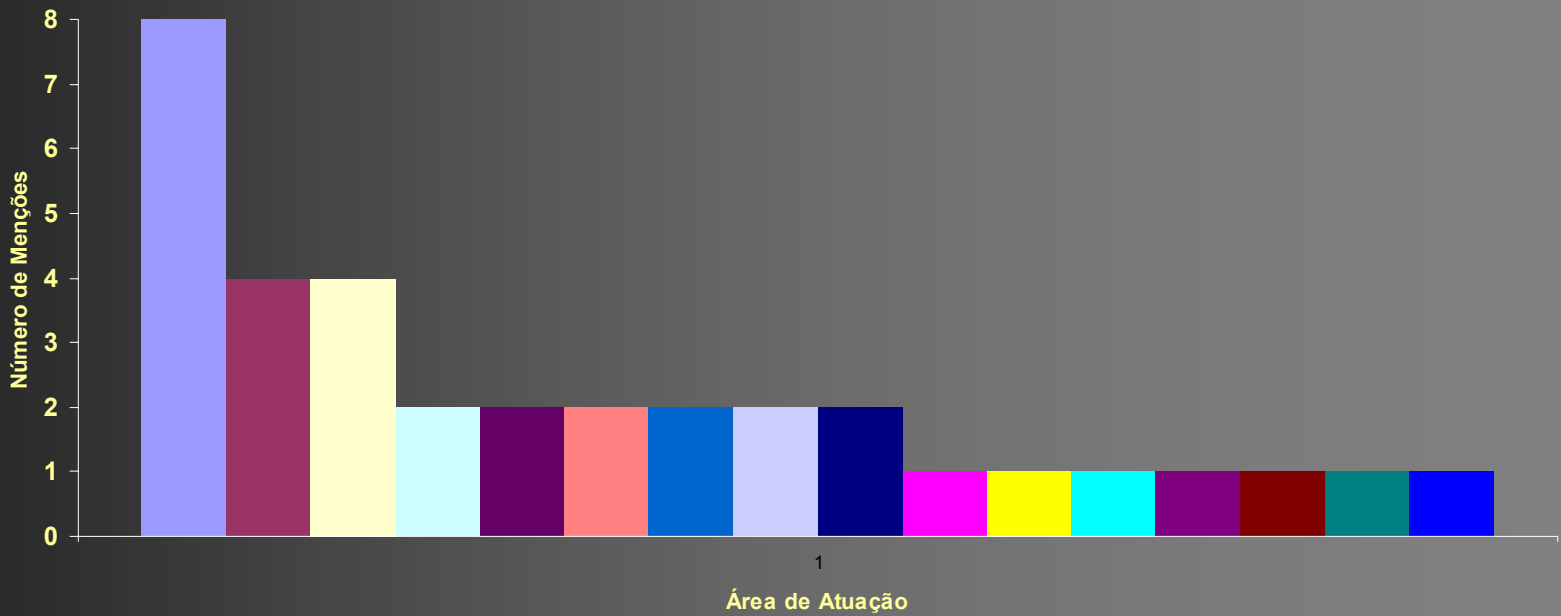
## Qual a formação dos colaboradores desta Área?

**100% das empresas mencionaram que seus colaboradores dominam ao menos um idioma além do português.**



Varias respostas mencionaram o domínio de mais de um idioma estrangeiro por colaborador. Percentual de menções.

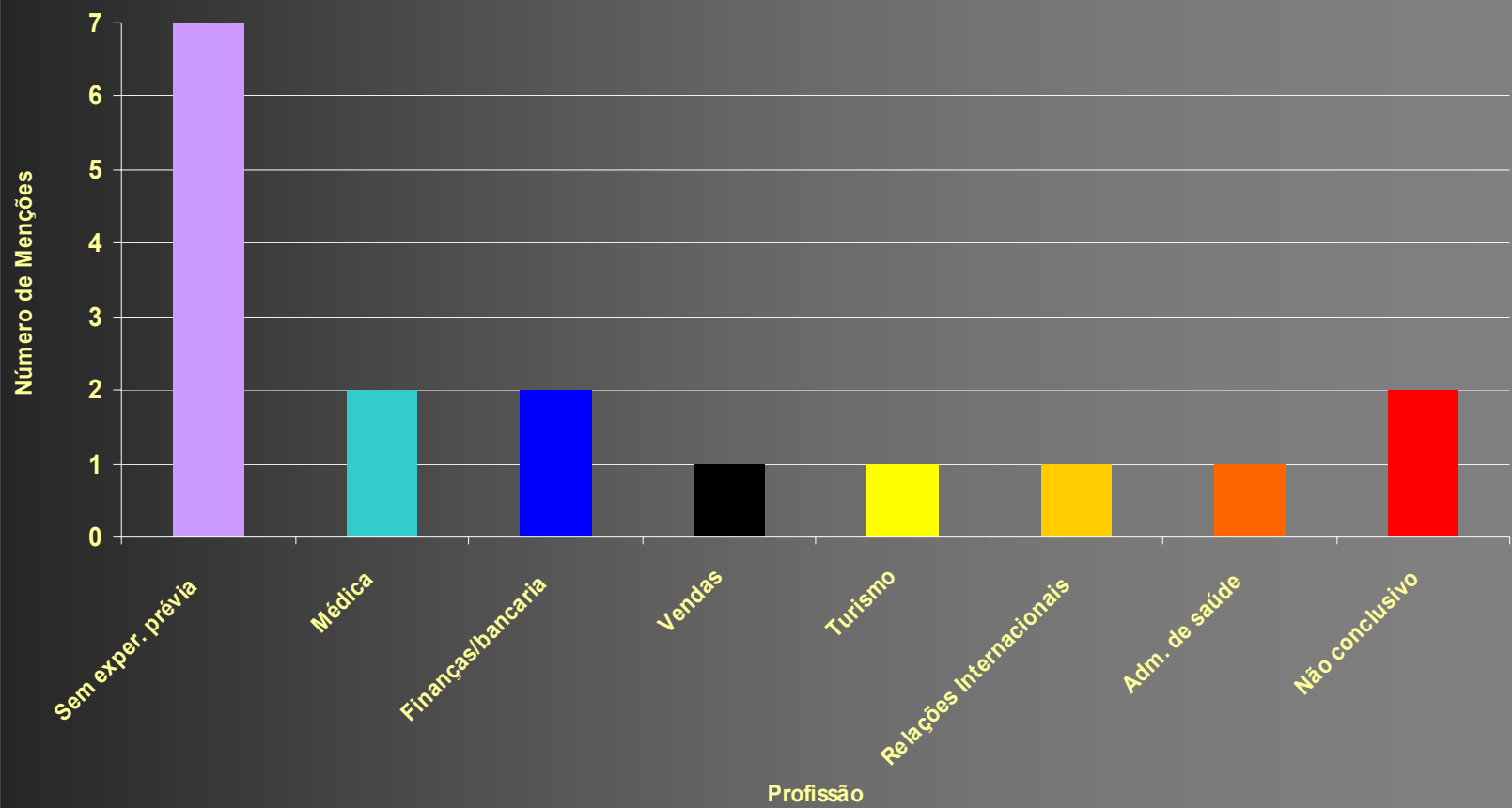
# Qual a experiência anterior dos profissionais de Novos Negócios em outras áreas da indústria?



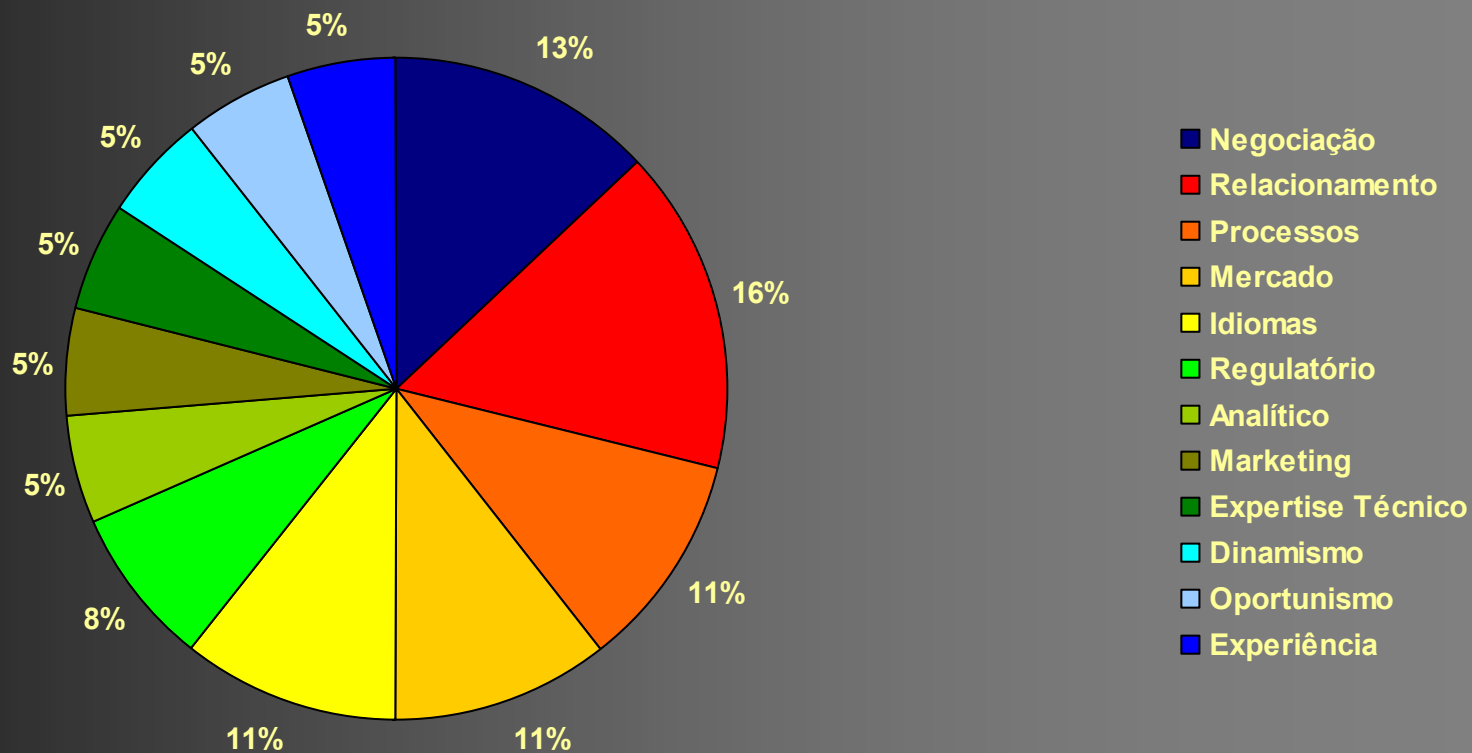
- Marketing
- Médica
- Vendas
- Regulatório
- Finanças
- Planejamento
- Controle de Qualidade
- Pesquisa e Desenvolvimento
- Pesquisa de Mercado
- SAC
- Internet
- Novos Serviços
- Treinamento
- Exportação
- Sem exper. anterior
- Não conclusivo



# Qual a experiência anterior dos profissionais de Novos Negócios fora a Indústria Farmacêutica?

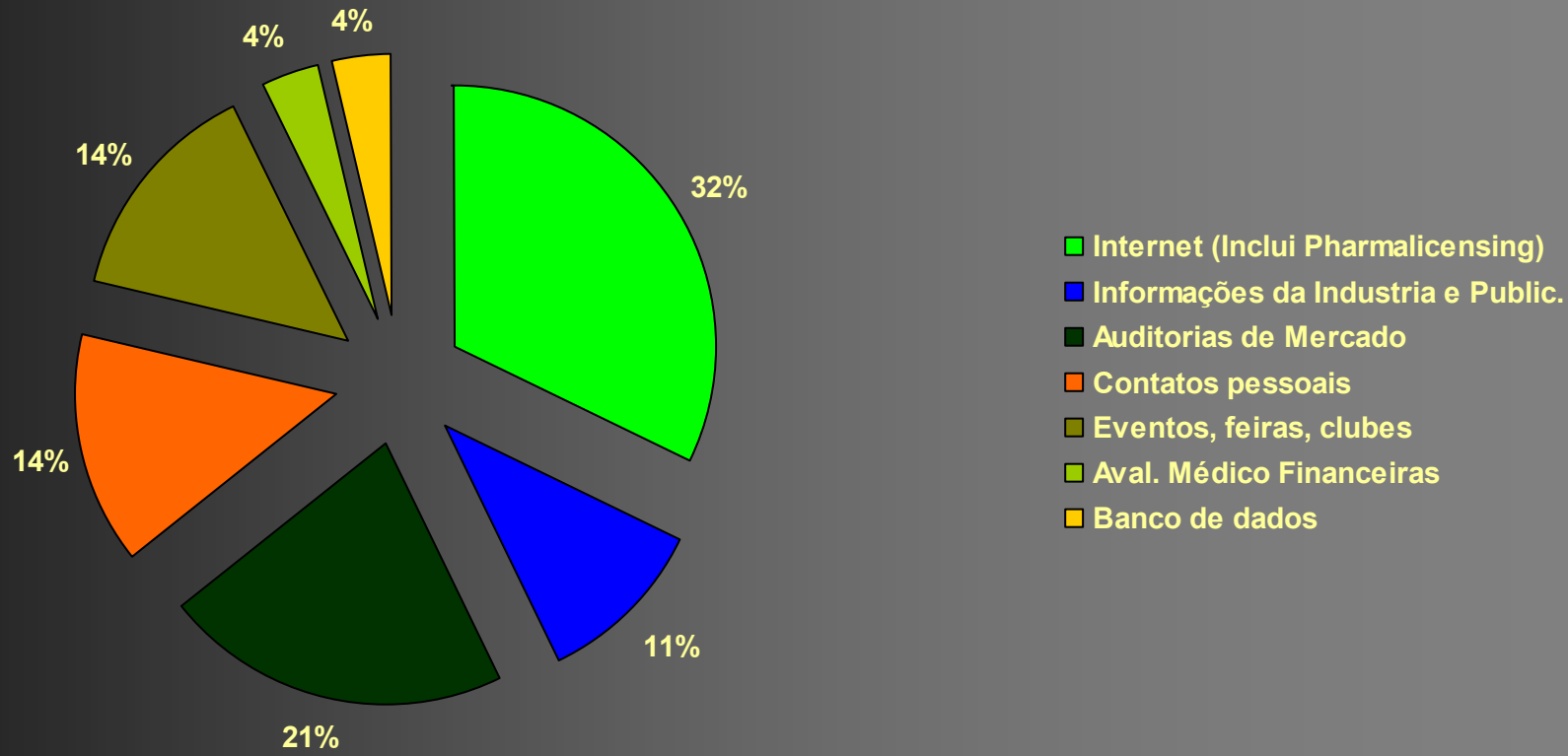


## Quais são as competências necessárias para um colaborador da Área de Novos Negócios da Indústria Farmacêutica?



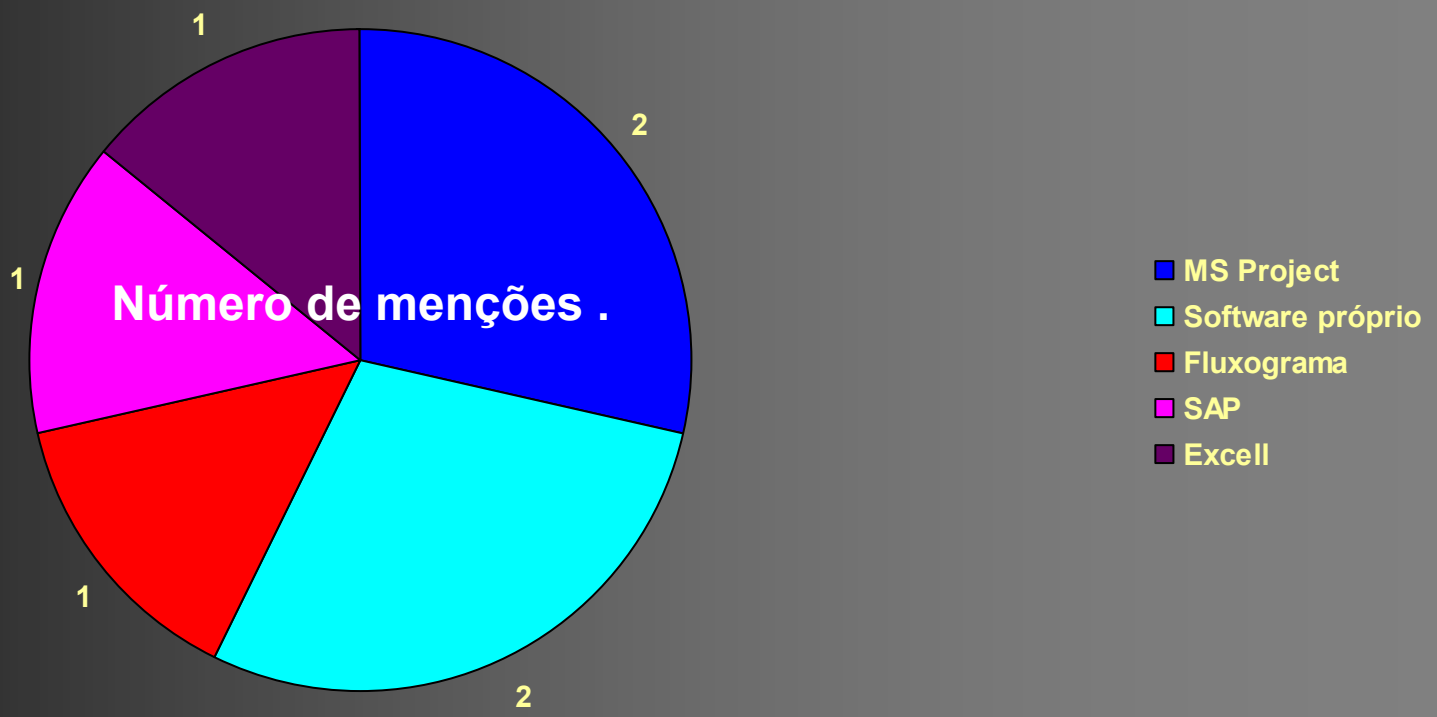
Incluídas apenas as competências que obtiveram no mínimo duas menções .

## Principais fontes de prospecção de Novos Negócios



Treze empresas mencionaram utilizar ferramentas de prospecção .

# Principais ferramentas para gerenciamento de projetos em Novos Negócios



Cinco empresas mencionaram utilizar ferramentas de gerenciamento .

**Quais são as principais dificuldades e os principais desafios enfrentados pela sua área atualmente ?**

1) Restrições regulatórias

2) Preços

Falta de Incentivo a pesquisa

3) Falta de experiência pessoal e da empresa

Falta de estrutura

Dificuldade na obtenção de licenciamento de produtos patenteados e manutenção do crescimento da empresa

**Quais são as principais dificuldades e os principais desafios enfrentados pela sua área atualmente ?**

4) Dificuldade na realização de contatos

Constantes alterações da legislação

Câmbio desfavorável

Dificuldades para exportação

Dificuldade em proceder a uma análise abrangente do produto

Lento processo para lançamento de novos produtos