

INFORME DEL PERFIL PROFESIONAL RIMA (Relaciones Institucionales y Acceso al Mercado)

Sergio Hinchado,
Madrid, 25 de Agosto de 2016

ACCOUNTANCY &
MA/CONSTRUCTI
CONTACT CENTR
ATIONS/EDUCATI
HNOLOGY/LEGAL
SAFETY/POLICY&
OURCES & MINING
NGINEERING/HU
LOGISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/FINANCIAL
CIAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETI
ING/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANA
HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS
& DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTAN
NCY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRU
NSTRUCTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEM
ENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/I
INFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING
RATEGY/BANKIN
MARKETING/ENE
INING/TELECOMS
HUMAN RESOURC
TRES/FINANCIAL
PHARMA/MANUF
HEALTHCARE/AR
PROCUREMENT/H

UCATION/PHARM
TY/CONTACT CEN
URING & OPERATI
ON TECHNOLOGY
NT/HEALTH & SAF
NKG/RESOURC
INSURANCE/ENG
RESOURCES/LOG

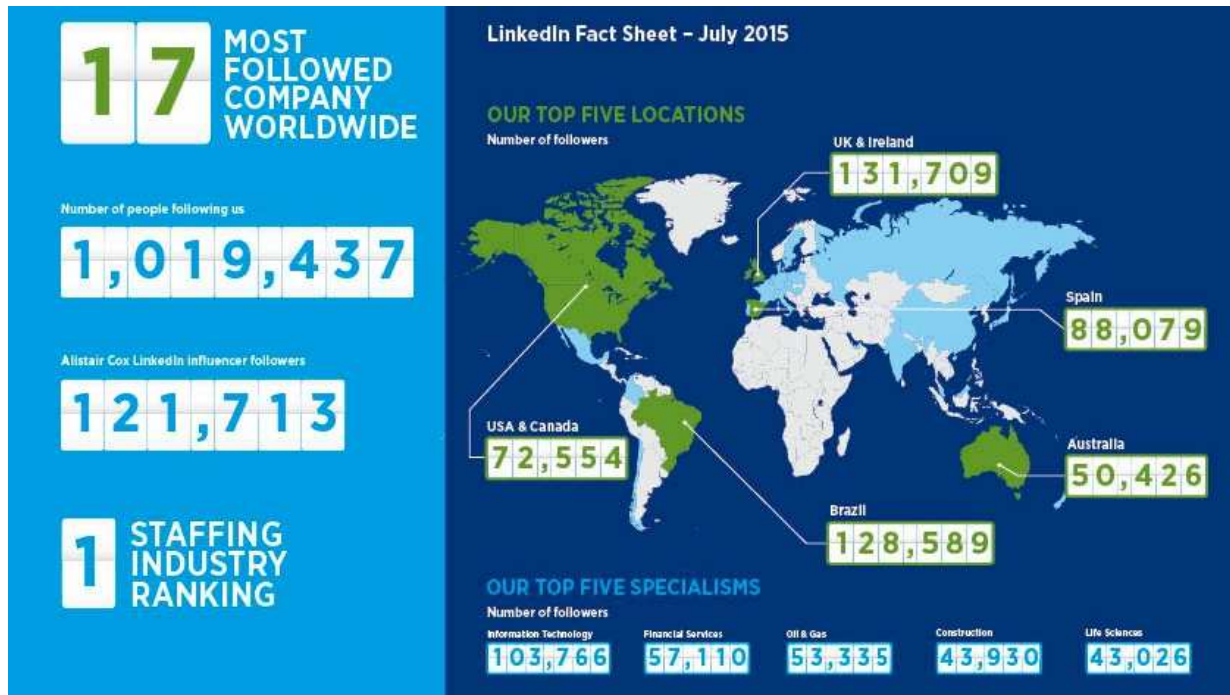
PUBLIC SERVICES
RESOURCES & MIN
ENGINEERING/H
CONTACT CENTRI
ES/SOCIAL CARE
NG/ENERGY/HEA
OFFICE SUPPORT
LEGAL/OIL & GAS

HAYS SPAIN

15 years powering the world of work



LEADING WITH LINKEDIN EXTENDING OUR REACH



“Hays has proven to be one of the most forward thinking recruitment consultancies and its adoption of LinkedIn is a testament to where we believe the industry is headed.”

David Cohen
Director, LinkedIn Talent Solutions Northern Europe

HAYS Y RIMA

Hays Life Sciences es la division especializada en perfiles de ámbito sanitario dentro de Hays, multinacional británica líder mundial en selección especializada de personal cualificado.

Durante estos últimos años hemos sido testigos privilegiados de los profundos cambios que se han producido en el mercado de trabajo y cómo la crisis económica obligó a un cambio radical en el acceso al mercado de los fármacos y productos sanitarios.

Han sido los profesionales que trabajan en éste área, entendida en su visión más amplia, los que han ido adquiriendo más importancia dentro de sus organizaciones y en el mercado laboral.

Desde el año 2013 Hays colabora con la asociación RIMA en estudiar los cambios que se producen en los profesionales de éste área y emite de forma bi anual un breve estudio comparativo que presentamos a continuación.

Este año hemos contado con las respuestas y opiniones de más de 200 profesionales.

Confío que el presente informe sea de su interés y que comparta su feedback con nosotros.

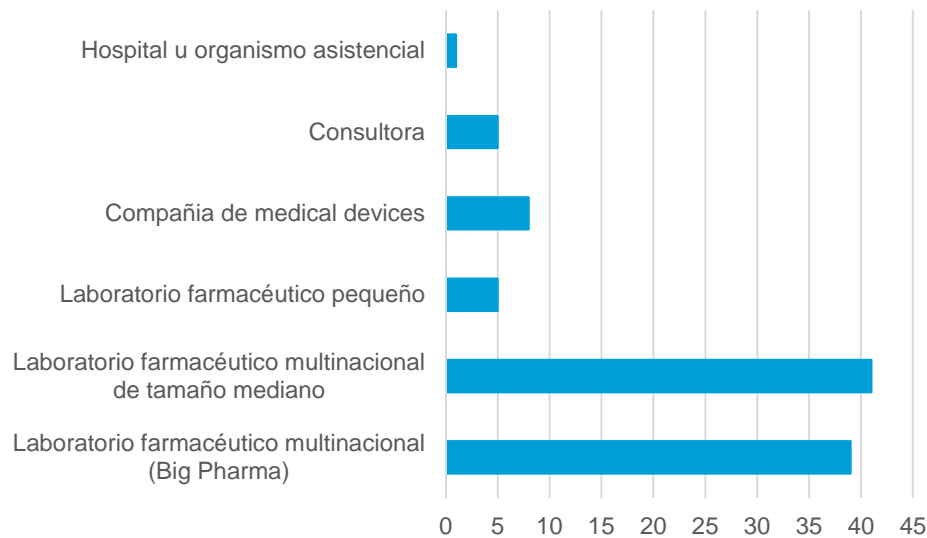
Muchas gracias

**Sergio Hinchado.
Responsable Hays Life Sciences.**

TIPO DE EMPRESA EN LA QUE TRABAJAN

- Los laboratorios farmacéuticos son las empresas que registran un mayor porcentaje de profesionales de RIMA
- Entre los profesionales que respondieron a la encuesta se encontraron muy pocos profesionales que trabajen en hospitales, consultoras y otras entidades asistenciales.

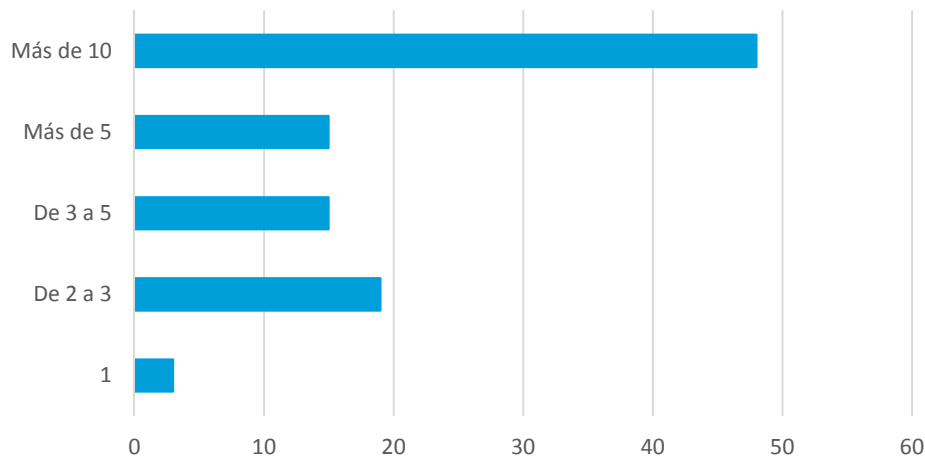
¿En qué tipo de empresa trabajas?



TAMAÑO DE LOS DEPARTAMENTO DE ACCESO

- El área RIMA va adquiriendo cada día más importancia en las organizaciones y los departamentos ganan en tamaño. Las compañías con más de 10 profesionales en este área han ganado un 10% en 3 años.

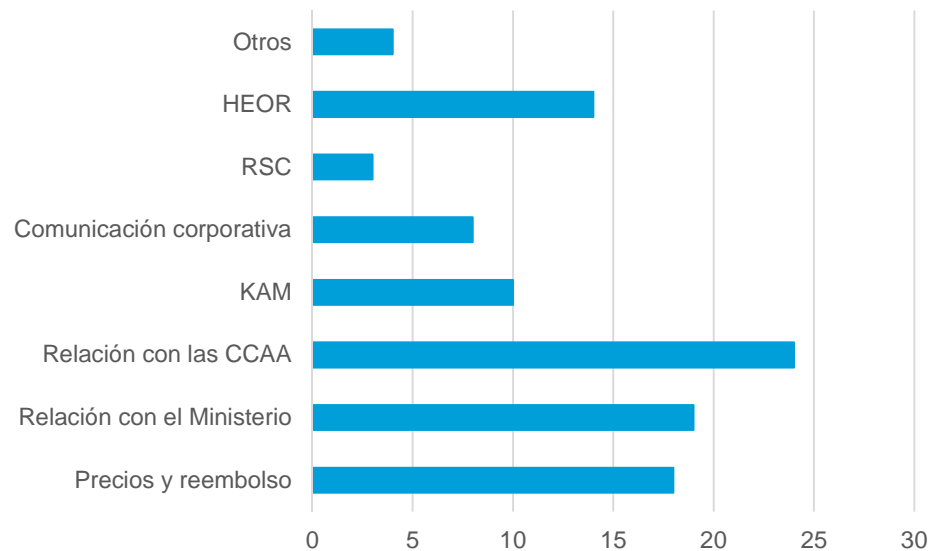
¿Cuántos miembros tiene el departamento RI&MA en el que desarrollas tu actividad?



RESPONSABILIDADES INCLUIDAS DENTRO DEL DEPARTAMENTO DE ACCESO

- La relación con las administraciones sanitarias son las responsabilidades principales que se encuentran los profesionales integrados dentro del área de acceso.
- Es significativo observar la variedad de funciones y responsabilidades integradas dentro del área y que se adaptan a las estrategias propias de cada empresa.

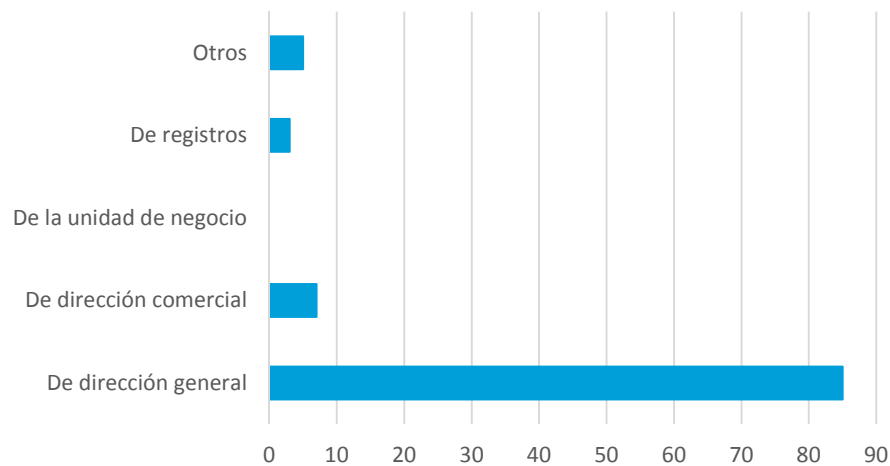
¿Que ámbitos de acceso están bajo la responsabilidad del departamento de Acceso (RIMA)?



LINEA DE REPORTE PRINCIPAL

- La mayoría de los profesionales encuestados reportan directamente a Dirección General. Se ha reducido de forma sustancial el reporte a la Dirección Médica y los Directores de Unidad de Negocio

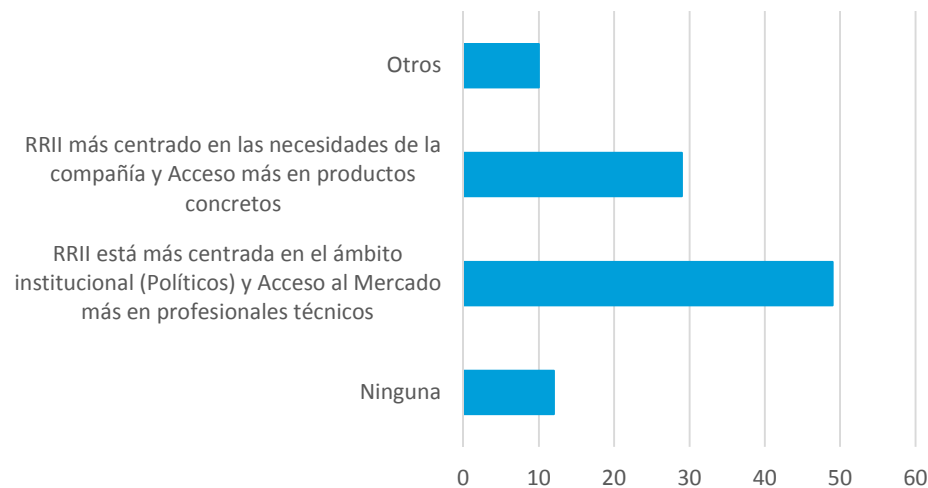
¿De quien depende el departamento RI&MA de tu empresa?



DIFERENCIAS ENTRE RRII Y ACCESO AL MERCADO

- **No existe una definición homogénea de éstas posiciones así como de sus funciones y responsabilidades**
- **Las diferentes estrategias de los laboratorios y empresas sanitarias generan una gran diversidad de opciones. No existe quorum ni entre los mismos profesionales del área.**

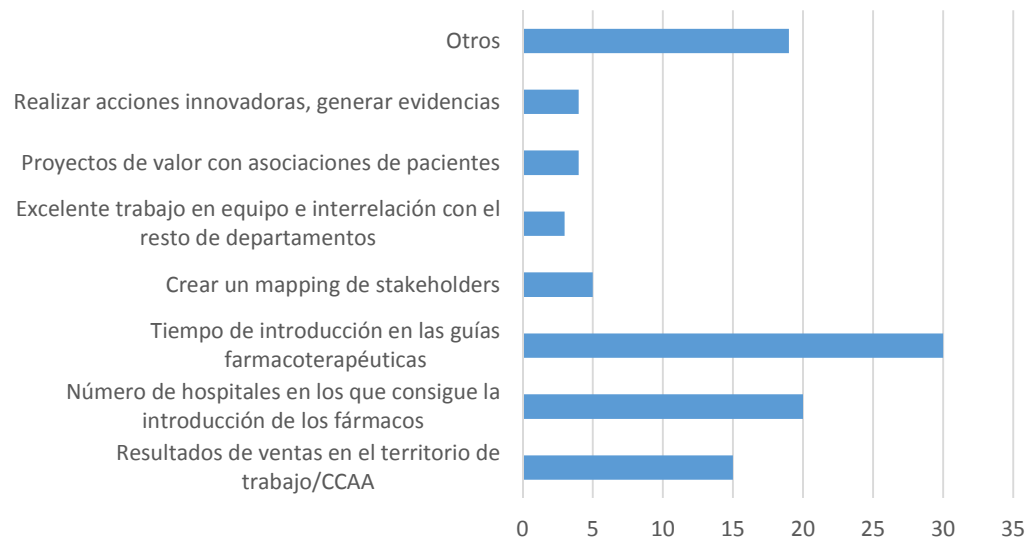
¿Qué diferencias encuentras entre la función de RRII y la Acceso al Mercado?



INDICADORES PARA MEDIR LOS RESULTADOS DE ACCESO

- Ésta es la pregunta en la que hay más divergencia y que depende de una forma más directa de las estrategias propias de cada compañía. Un dato llamativo fue encontrar diferencias entre los indicadores que consideran más útiles la Dirección General y los que consideran los profesionales que trabajan en el área.

¿Qué indicadores utilizas para medir los resultados de un equipo de Acceso al Mercado?



PRODUCTIVIDAD EN EL ÁREA RIMA

- **Visión estratégica, innovación, creatividad y comunicación influyente son las competencias profesionales que inciden de forma más directa en el aumento de la productividad.**

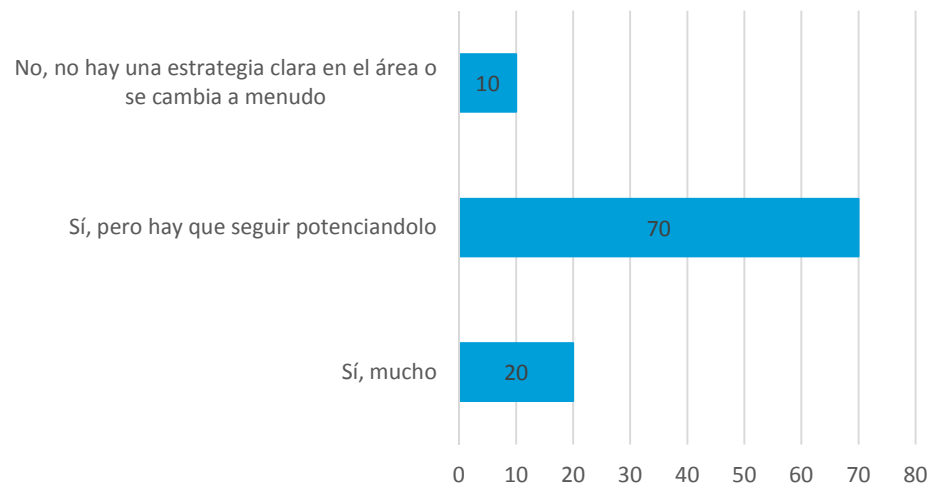
¿Cuáles son, a tu juicio, los puntos clave que más influyen en la productividad de un empleado en el área RIMA?



VALORACIÓN DEL ÁREA DE RIMA EN LAS ORGANIZACIONES

- Un 10% de los profesionales del área consideran que no hay una estrategia clara en su compañía en el área de RIMA. Ésta puede ser una de las razones de la alta rotación de profesionales en la función

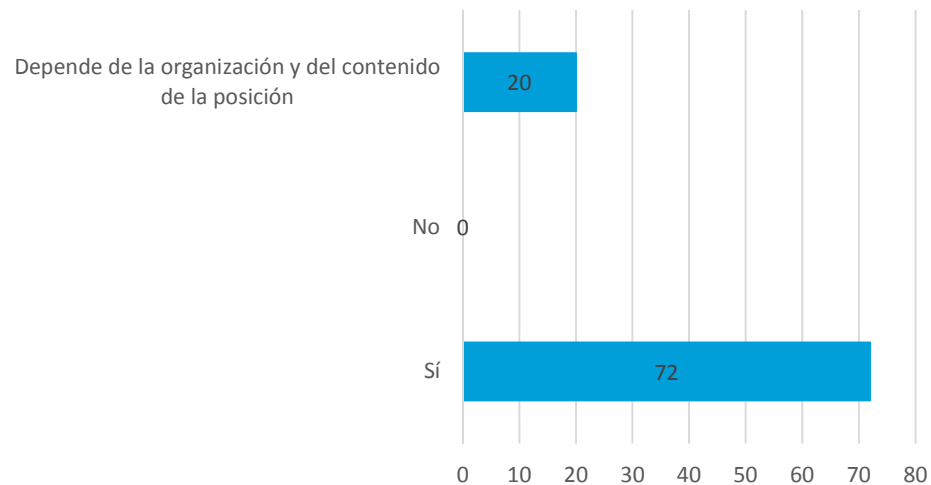
¿Está en el área de RIMA valorada en tu compañía?



ATRACCIÓN DEL ÁREA RIMA

- El 72% de los profesionales RIMA recomienda de forma activa trabajar en el área.
- Es una de las áreas que menos profesionales pierde al año por cambios a otros departamentos.

¿Recomendarías trabajar en el área RIMA?



How do you

attract

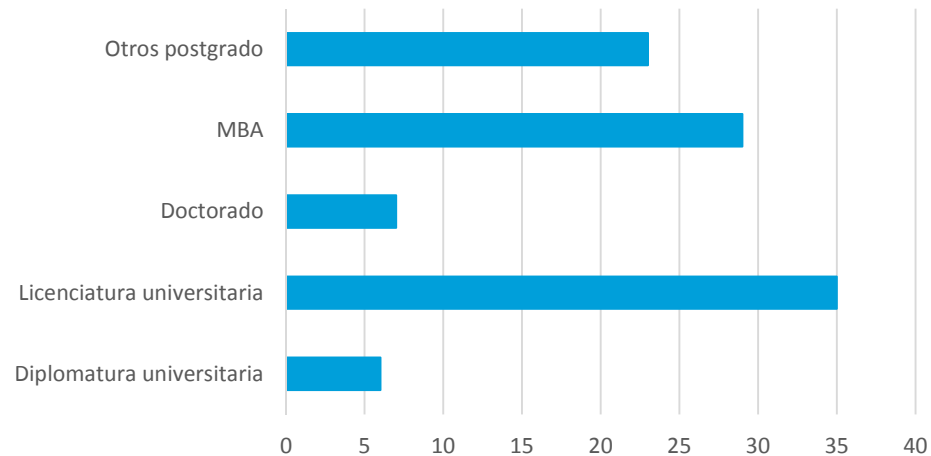
the best talent?

→ Have the **best**
employer brand

FORMACIÓN ACADÉMICA DE UN PROFESIONAL RIMA

- El 100% de los profesionales encuestados tiene un título universitario y un porcentaje elevado lo complementa con estudios de posgrado

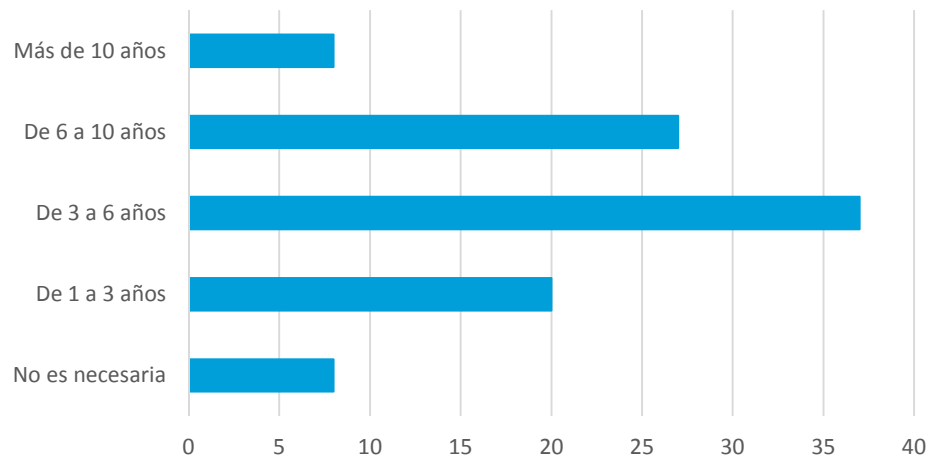
¿Cuál es tu formación académica?



PERFIL PROFESIONAL. ANTIGUEDAD PREVIA

- El área de RIMA es de reciente incorporación en los organigramas de las compañías en comparación con otras áreas más consolidadas. Sus profesionales provenían de otras áreas y éste es el motivo de la *seniority* que tienen muchos de sus profesionales.
- Valoramos la auto percepción que se tiene de la importancia de la función y la experiencia requerida

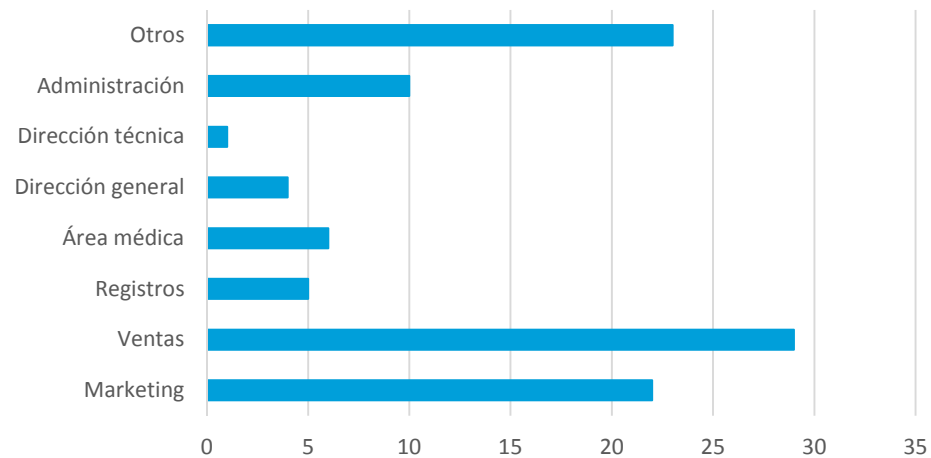
¿Cuántos años de experiencia previa en la industria farmacéutica crees que es necesario tener previamente?



PERFIL PROFESIONAL. EXPERIENCIAS PREVIAS

- El área comercial ha sido la cantera principal de los profesionales RIMA, seguido por marketing y profesionales provenientes de la administración. Esto influyó de forma directa en la definición del puesto y en sus funciones y responsabilidades.

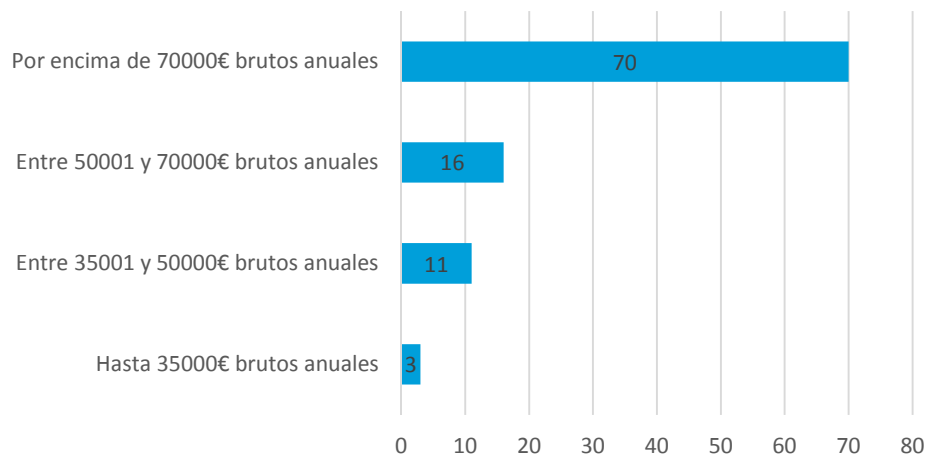
¿Cuál era tu experiencia previa antes de trabajar en el área RIMA?



RANGOS SALARIALES DENTRO DEL ÁREA

- Una mayoría de los profesionales encuestados tienen un nivel salario alto y es resultado de la importancia que está adquiriendo la función en sus organizaciones y porque suelen asumir ésta responsabilidad profesionales senior con experiencia en otras áreas funcionales. Hay un incremento del 15% de profesionales que indican que ganan más de 70.000€ brutos anuales respecto al estudio del 2013

¿En qué rango salarial te encuentras?



¿CUALES SON LOS BENEFICIOS SOCIALES MÁS VALORADOS?

- La oportunidad de crecimiento profesional se sigue valorando mucho pero ha bajado un 5% que los ha ganado la preferencia de tener mejor clima laboral, seguido por disponer de coche de empresa.

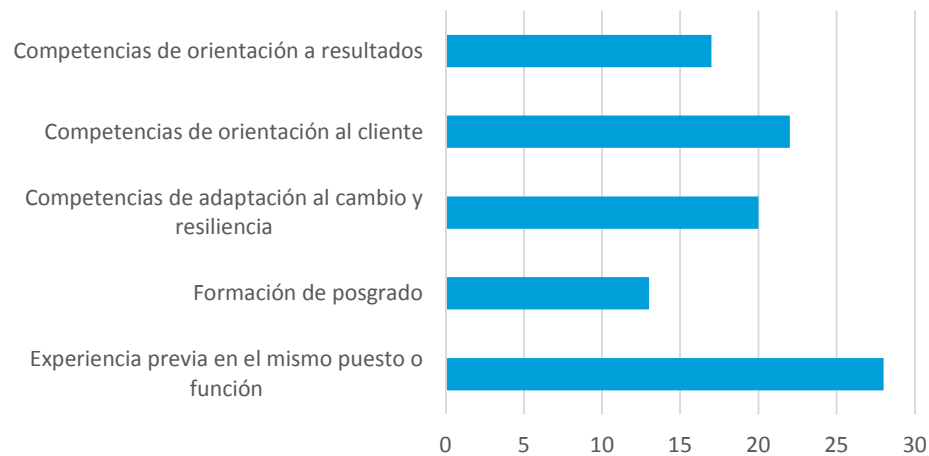
¿Qué elementos valoras más de un plan de beneficios sociales?



¿QUE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PIENSAN LOS PROFESIONALES QUE SON LAS MAS BUSCADAS?

- Los profesionales piensan que lo más importante para poder optar a un puesto de trabajo es aportar experiencia en el mismo puesto o función
- La competencia más valorada es la orientación al cliente en su visión más amplia que incluye clientes externos e internos.

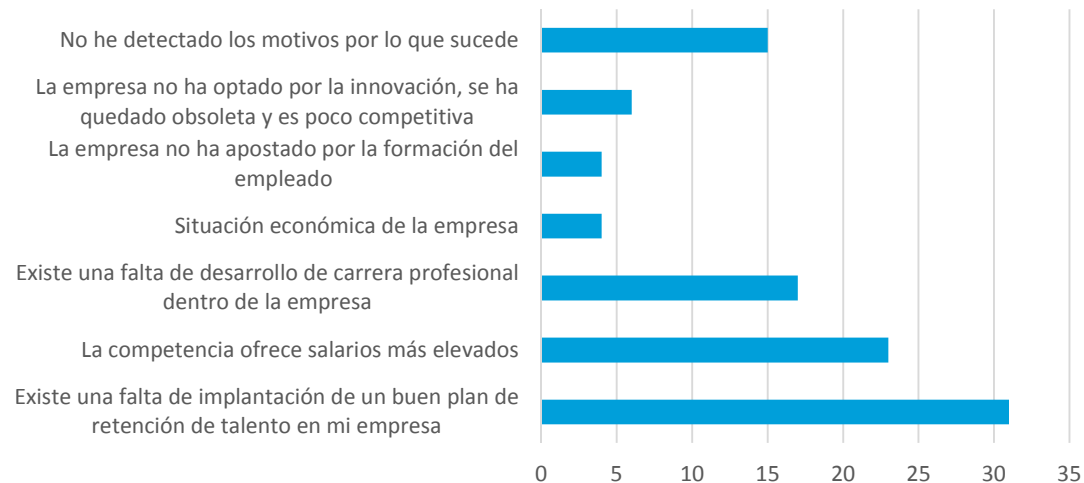
Habilidades y competencias que consideras que son más requeridas



ROTACIÓN EN EL ÁREA RIMA

- Falta de percepción de un plan estructurado de retención de talento en las empresas.
- Creencia de que la competencia ofrece salarios más altos. Al ser un área con mucha rotación y gran necesidad por parte de las compañías hay procesos de selección continuos y los profesionales reciben contactos continuamente en los que se comparte información salarial

¿Por qué motivo consideras que se produce rotación o fuga de talento en tu organización?



INTENCIÓN DE CAMBIO DE EMPLEO EN 2016

- El 40% de los encuestados valoran un cambio profesional en el año 2016
- El motivo principal que se valoraría para un cambio de empleo es la perspectiva de desarrollo profesional
- La remuneración ha pasado de ser el último elemento que se valoraba para acometer un cambio hace 3 años a pasar al ser el 3º más importante con un incremento del 17%

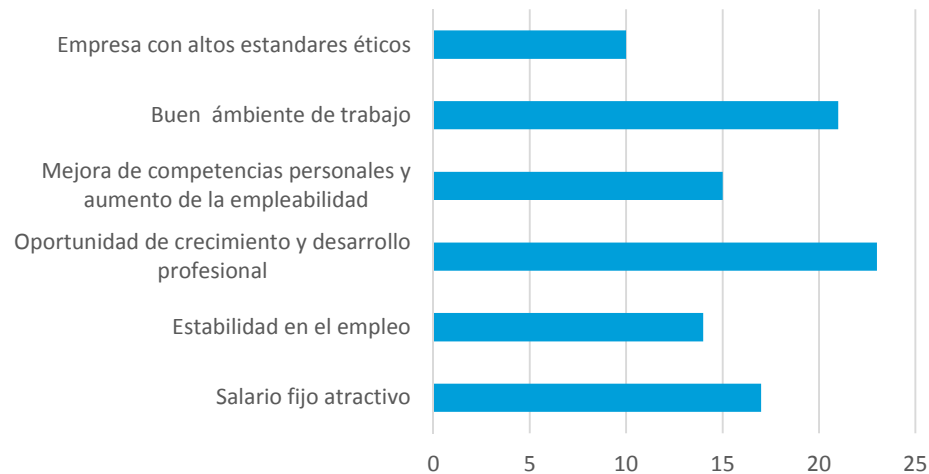
¿Piensas cambiar de empleo en el año 2016? Si la respuesta es afirmativa ¿Qué motiva este cambio?



LOS ELEMENTOS QUE MAS SE VALORAN EN UN PUESTO DE TRABAJO

- El factor preferencial es la oportunidad de desarrollo profesional
- Es de destacar que el ambiente de trabajo supera al salario fijo y que la estabilidad en el empleo no es valorada a diferencia de otros profesionales de la industria farmacéutica.

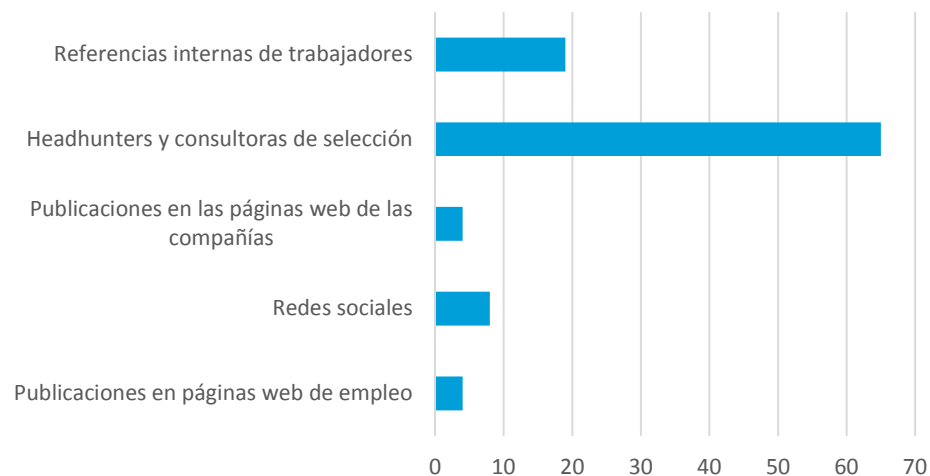
¿Qué factores crean un ambiente de trabajo ideal?



¿COMO BUSCAN EMPLEO LOS PROFESIONALES DEL AREA DE ACCESO

- Las consultoras y headhunters por un lado y las referencias internas son los canales habituales para buscar empleo. Los primeros han ganado un 10% respecto al estudio del 2013
- A destacar negativamente la poca influencia que mantienen las páginas web de las compañías como canal de promoción del empleo interno.

Canales más utilizados para encontrar trabajo en el área sanitaria



CONCLUSIONES

Los laboratorios farmacéuticos de investigación siguen siendo las empresas que más desarrolladas tienen las áreas de RIMA y cada día apuestan más por ésta función como se puede denotar por el incremento de sus plantillas

Las responsabilidades principales de los profesionales del área de acceso al mercado son la interlocución con las administraciones sanitarias, tanto las autonómicas como la central, así como Precios y Reembolso. Existen muchos y variados indicadores de rendimiento de la función

Continua la dificultad para definir con exactitud el área de RIMA incluso para los profesionales que trabajan en el mismo. La mayoría indica que RRH está más centrada en el ámbito institucional y que Acceso más en la faceta más técnica.

Reportan principalmente a dirección general. Siendo reseñable que ninguno indicó dirección comercial/médica.

La experiencia en el puesto de trabajo es el requisito que consideran fundamental para encontrar trabajo en RIMA, pero no hay un punto de vista común de dónde deben proceder los profesionales. La visión estratégica es la competencia más requerida y hay una apuesta decidida por la formación continua.

Un porcentaje significativo de profesionales se plantea cambiar de trabajo durante el año 2016 y el motivo principal es para poder seguir desarrollándose profesionalmente y mejorar sus condiciones económicas.

Los profesionales de las industrias sanitarias utilizan como fuente principal para encontrar trabajo a consultoras de selección, headhunters y contactos personales.

MUCHAS GRACIAS

**WE POWER
THE WORLD
OF WORK
THROUGH
OUR INDUSTRY
EXPERTISE**



HAYS Recruiting experts
in Accountancy & Finance



HAYS Recruiting experts
in Energy