

GUÍA para la **contratación** de
INTERIM ▲▲▼▼▼
MANAGEMENT

2020



INDICE



Introducción	Pág. 2
¿Qué es el interim management?	Pág. 3
¿Cuándo se utiliza el interim management?	Pág. 4
¿Cuáles son las ventajas de la contratación de un interim manager?	Pág. 5
¿Cómo se estructura una misión de interim management?	Pág. 6
Resultados sobre el informe de interim management 2019	Pág. 7
Consejos a la hora de contratar un interim management	Pág. 13
Red Interim Management Servitalent	Pág. 14

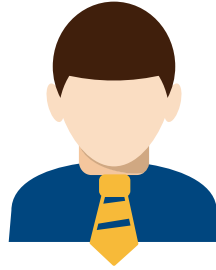
INTRODUCCIÓN



Este documento, realizado por nuestro equipo de especialistas en procesos de definición de misiones de interim management, pretende ser una sencilla guía para profesionales que decidan emprender su labor como interim managers o para aquellas empresas que necesitan más información sobre esta opción del management para valorar la contratación de este tipo de servicios profesionales.

¿Qué es el

INTERIM



MANAGEMENT?

El **Interim Management** consiste en la incorporación a tiempo completo o a tiempo parcial, mediante un contrato de prestación de servicios, de profesionales con dilatada experiencia directiva para realizar una misión concreta dentro de la empresa con unos objetivos a alcanzar previamente definidos y en un espacio temporal determinado.

¿Cuándo se utiliza el **INTERIM MANAGEMENT?**

Casuísticas de contratación

Sustitución y mentoring



Sustituciones temporales dentro del equipo directivo de la empresa o para acompañar el desarrollo de un junior de alto potencial.

Gestión del cambio



Afrontar cambios importantes en la organización como la transformación digital, o la reorganización, venta, cierre o traslado de la compañía.

Nuevos negocios



Afrontar nuevos retos competitivos desconocidos para la empresa, necesitando fortalecerse para la toma de decisiones estratégicas importantes.

Creación de empresas



Al tener una idea de negocio o luego de haber puesto en marcha una actividad que se quiera consolidar y hacer competitiva con mentores adecuados y con experiencia contrastada.



Constitución/ Complemento de Consejo de Administración

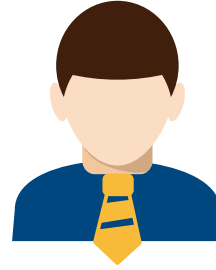
Cuando es necesario el asesoramiento y acompañamiento estratégico en caso que la empresa no tenga constituido este órgano de gobierno o quieran complementarlo.



Profesionalización de un departamento

A tiempo completo o a tiempo parcial para la puesta en marcha o profesionalización de un departamento que se considera clave en el crecimiento de la compañía.

¿Cuáles son las **VENTAJAS** de la contratación de un **INTERIM**



MANAGER?

- ▶ Mejoran de forma notable la capacidad directiva en **funciones o proyectos** en los que aportan dilatada experiencia.
- ▶ Se pueden incorporar a **tiempo completo o tiempo parcial** en función de las necesidades puntuales de la empresa.
- ▶ Suponen un **coste variable** por tratarse de una prestación externa de servicios profesionales.
- ▶ Aportan **numerosas referencias** contrastadas relacionadas con sus anteriores logros.
- ▶ Tienen **mayor objetividad en su diagnóstico** y en la toma de decisiones al no estar vinculados contractual ni emocionalmente con la empresa.
- ▶ Obtienen **resultados en espacios cortos de tiempo** porque exigen detallar los objetivos a alcanzar antes de su contratación.
- ▶ Aportan **compromiso, implicación y rápida integración** en la estructura de la empresa porque su negocio se basa en la obtención de buenas referencias.
- ▶ Realizan una importante labor de **mentorización interna** para garantizar el éxito en su plan de salida.

¿Cómo se estructura una MISIÓN de INTERIM

MANAGEMENT?

1.

Análisis previo de la situación actual de la empresa o del departamento.

2.

Asignación del interim manager más adecuado.

3.

Elaboración de una propuesta detallada de la misión a realizar.

4.

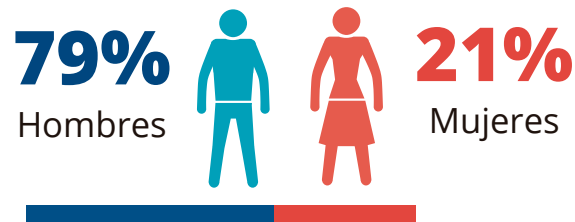
Ejecución

5.

Plan de salida



El PERFIL del INTERIM MANAGER



68%

Tienen formación de **postgrado** en materias de management.

23% De los IM se concentran en Cataluña.

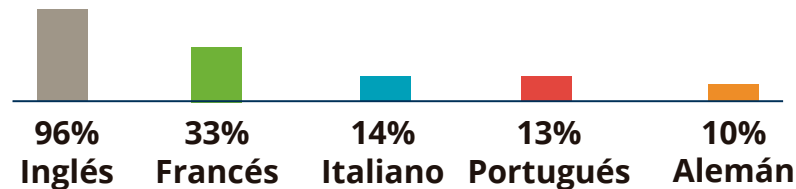


22% En la Comunidad de Madrid.

16% en la Comunidad Valenciana.
10% en Andalucía.

Y el resto en otras Comunidades Autónomas.

Idiomas con más dominio además del castellano:



COMPETENCIAS BÁSICAS

para desarrollar la profesión de

INTERIM MANAGER



Flexibilidad

Capacidad de adaptación a distinto tipo de empresas, sectores, interlocutores, etc.

Objetividad

Destreza para analizar de forma externa y tomar decisiones en distintos aspectos de la empresa.

Liderazgo, impacto e influencia

Ser un referente para el éxito de cambios que pasen a formar parte de la cultura de la empresa.

Gestión de equipo

Implicación en el plan de acción y/o proceso de mentorizaje por la salida del interim.

Orientación al negocio

Tener claro el objetivo de la misión que, de una u otra manera, tiene impacto en la cuenta de resultados del negocio.

Comunicación

Realizar una buena comunicación para que su presencia se vea como un complemento que viene a aportar valor y no como una amenaza.

Independencia

Ser un profesional externo, ayuda a tener independencia de criterio y decir aquello que bajo su expertise, considera que hay que hacer.

Habilidades Operativas

Ejecutar los planes de acción definidos cumpliendo los plazos previstos.

Resolución de problemas y toma de decisiones

Gracias a su experiencia, tener facilidad para resolver problemas y ser más rápido en la toma de decisiones.

Planificación

Visión a medio y largo plazo de los objetivos a conseguir y los planes de acción para lograrlos.

El PERFIL del INTERIM MANAGER



58%

Se inician como IM por su **inquietud emprendedora** de prestación de servicios de este tipo y el **27%** como una **salida profesional tras un periodo de desempleo**.



Más del **76%** seguirá prestando sus servicios de IM en los próximos 12 meses.

Principales dificultades para prestar servicios de IM:



34% No saben cómo acceder a las ofertas existentes.

▶ **24%** Dificultad para vender el concepto a las empresas cliente.

▶ **26%** Falta de capacidad comercial.

El **77%** no ha recibido formación específica para ser interim manager.

El **60%** tiene menos de 5 años de experiencia como IM.

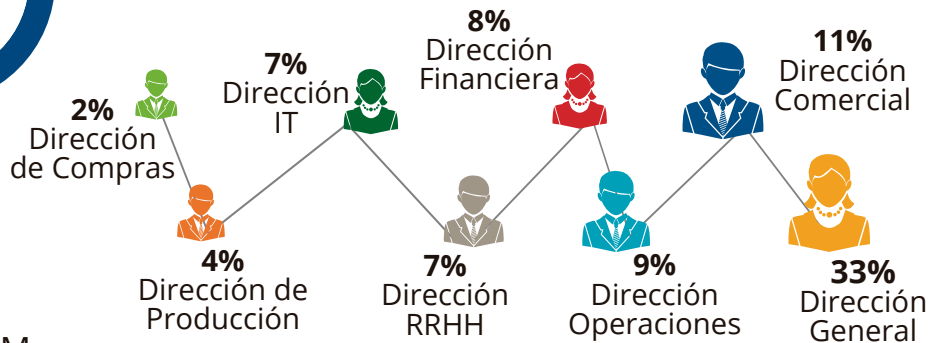
El **29%** no dejaría su actividad como interim si le ofrecieran un puesto de estructura y el **53%** **tendría que analizarlo**.



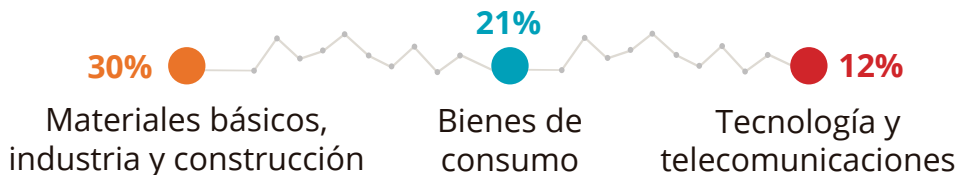
Las **MISIONES** de un **INTERIM MANAGER**



Posiciones más habituales contratadas como IM:



Principales sectores de **empresas** que contratan IM:



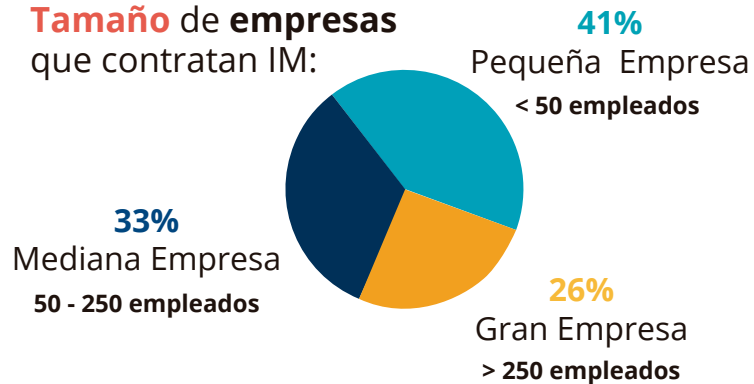
Un IM **negocia su misión** generalmente con:



38% Consejo de Administración o similar

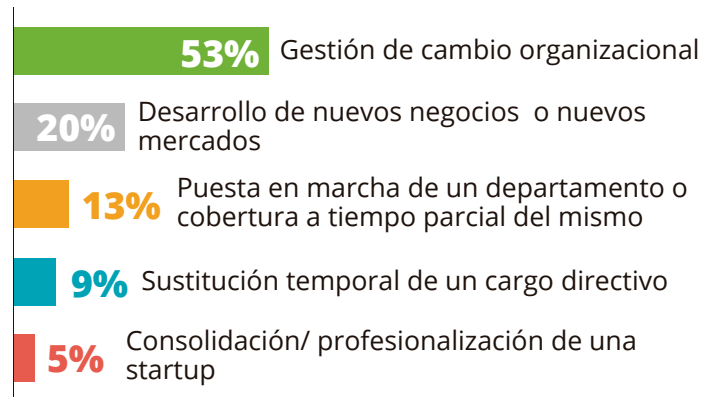
46% Dirección General o similar

Tamaño de **empresas** que contratan IM:



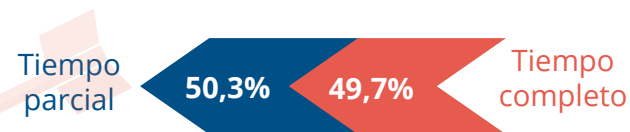
Las **MISIONES** de un INTERIM MANAGER

Tipos de misiones contratadas:



77% De los IM tienen un equipo a su cargo.

Dedicación temporal de la misión:



68% Cree que se incrementará el negocio del IM y el **76%** pretende continuar el próximo año.

Duración de la misión de IM:



Los

HONORARIOS

de un

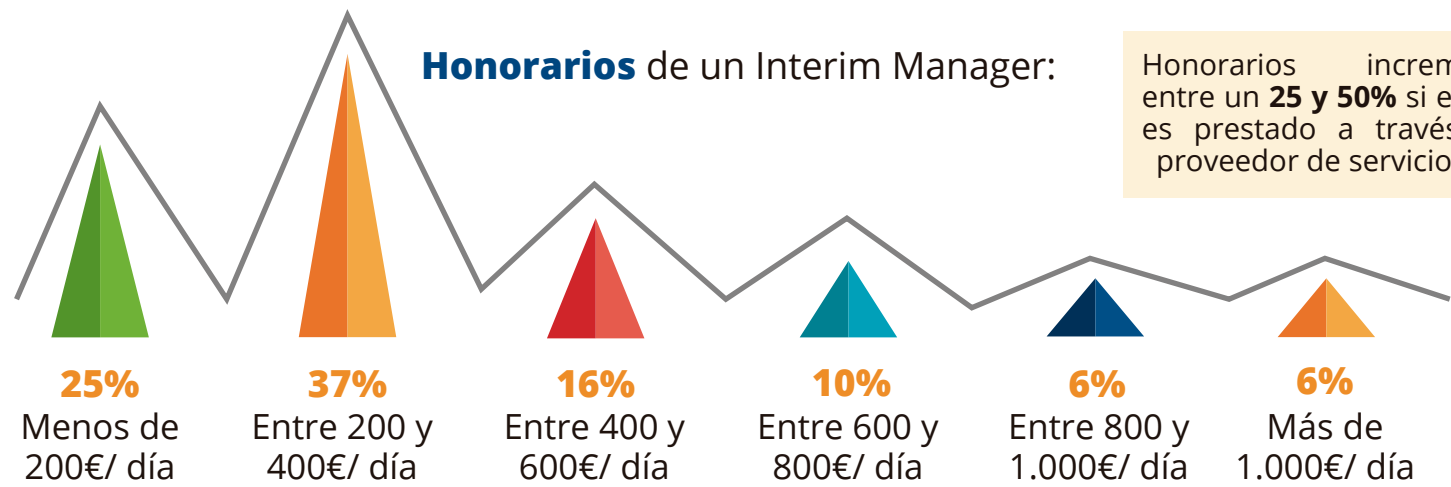
INTERIM MANAGER



78% De IM devengan sus honorarios mensualmente.

62% Con estructura de honorarios fijos.

Y el **37%** de ambas formas: Fijo + variable.



Honorarios incrementados entre un **25 y 50%** si el servicio es prestado a través de un proveedor de servicios de IM.

Consejos a la hora de **CONTRATAR** un

INTERIM

MANAGER?

1. El interim manager es un **profesional integrado en el régimen especial de trabajadores autónomos que facturará por servicios profesionales** previamente pactados y detallados contractualmente. Es importante tener claro que no está sujeto, por tanto, a una relación laboral por parte de una ETT u otras relaciones contractuales reguladas en el Estatuto de los Trabajadores.

2. Los **honorarios de un interim manager se establecen luego de la fase de diagnóstico e impacto previsible de su misión**, basado en la consecución de objetivos que podrá tener una estructura más o menos balanceada entre componentes fijos y variables, sin considerar los gastos o suplidos que se puedan devengar durante la relación profesional, no en base exclusivamente a resultados.

3. Es recomendable que **además del interim y del contratante, exista una tercera parte (proveedor de servicios de IM)**, que identifique antes de asignar la misión al interim, las variables actitudinales necesarias para que la relación sea la más adecuada y que facilite el éxito de la misma en la empresa.

4. El interim management **no es un servicio alternativo a la consultoría estratégica tradicional, sino que es absolutamente complementario**. La existencia de una acción de consultoría previa puede favorecer mucho la acción posterior de contratación y desarrollo de un interim manager, tanto en forma como en plazos de ejecución.

5. El **interim management y una contratación laboral no son partidas presupuestarias objetivamente comparables** ya que si se tiene claro a dónde queremos llegar con la ayuda de un interim manager, no tiene ningún sentido valorarlo como un coste salarial en el que incurre la empresa, sino como una inversión.

6. La **inversión necesaria** para contratar los servicios de un interim manager en España son muy variables, y está muy condicionada por el tamaño de las empresas y, en consecuencia, por sus capacidades financieras. Las **áreas geográficas, el sector de actividad, la experiencia del profesional y la posición a ocupar** son también factores a tener en cuenta. Es importante asesorarse previamente con una empresa especializada para evitar incurrir en costes innecesarios.



Ser parte de **nuestra**

red de interim managers

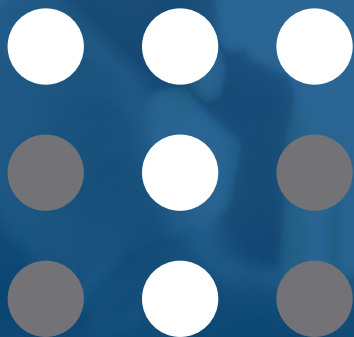
Los profesionales que pertenecen a nuestra red disfrutan de una serie de beneficios:

- Certificación curricular para IM
- Asesoramiento jurídico y elaboración de contratos
- Servicios de facturación & Asesoría
- Asesoramiento en honorarios y elaboración de propuestas
- Seguro de responsabilidad civil e impago de misiones.
- Formación y actualizaciones
- Mentoring para inicio de actividad
- Plataforma tecnológica de gestión
- Networking nacional e internacional
- Notoriedad a través de comunicación corporativa y marketing digital
- Participación en beneficios por prescripción comercial.



Red ● ● ●
Interim Management

SERVITALENT



SERVITALENT



www.servitalent.com | 902 90 80 91

Part of  Talented.com