

GUÍA para la **contratación** de

INTERIM MANAGEMENT

2021



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 estudio de interim management 2020	Pág. 7
Reflexiones sobre el estudio de interim management 2020	Pág. 17
Consejos a la hora de contratar un interim management	Pág. 19

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. Además, la guía incluye información cualitativa y cuantitativa sobre el sector obtenida mediante entrevistas realizadas a una muestra de más de 400 profesionales a través de la red profesional LinkedIn entre Febrero y Marzo del 2021.

¿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.

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.

Gestión del cambio

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

Constitución/ Complemento de Consejo de Administración

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

Nuevos negocios

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

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?

- 1) Mejoran de forma notable la capacidad directiva en **funciones o proyectos** en los que aportan dilatada experiencia.
- 2) Se pueden incorporar a **tiempo completo o tiempo parcial** en función de las necesidades puntuales de la empresa.
- 3) Suponen un **coste variable** por tratarse de una prestación externa de servicios profesionales.
- 4) Aportan **numerosas referencias** contrastadas relacionadas con sus anteriores logros.
- 5) Tienen **mayor objetividad en su diagnóstico** y en la toma de decisiones al no estar vinculados contractual ni emocionalmente con la empresa.
- 6) Obtienen **resultados en espacios cortos de tiempo** porque exigen detallar los objetivos a alcanzar antes de su contratación.
- 7) Aportan **compromiso, implicación y rápida integración** en la estructura de la empresa porque su negocio se basa en la obtención de buenas referencias.
- 8) 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

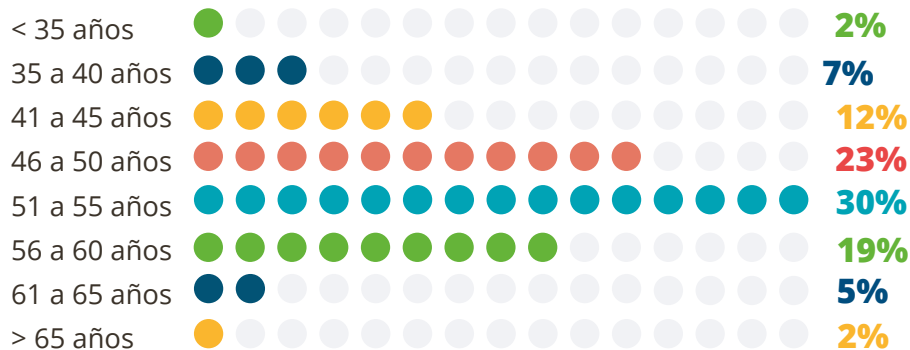
Plan de salida



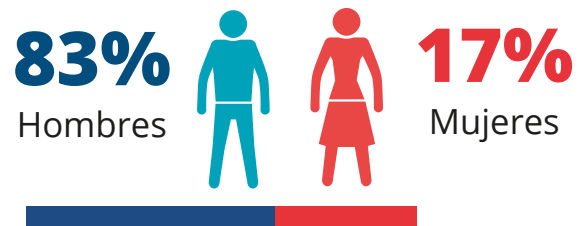
El PERFIL del INTERIM MANAGER



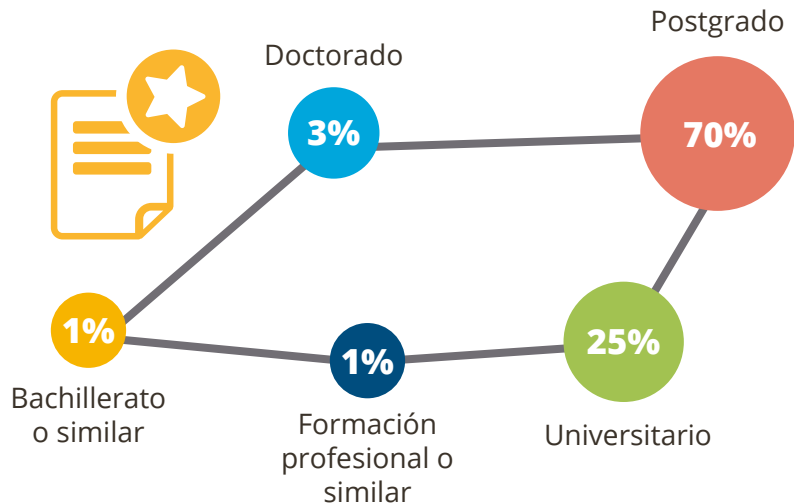
Edad:



Género:



Formación académica:



COMPETENCIAS BÁSICAS

para desarrollar la **profesión** de 

INTERIM MANAGER

Flexibilidad

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

Comunicación

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

Objetividad

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

Independencia

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

Liderazgo, impacto e influencia

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

Habilidades Operativas

Ejecutar los planes de acción definidos cumpliendo los plazos previstos.

Gestión de equipo

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

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.

Orientación al negocio

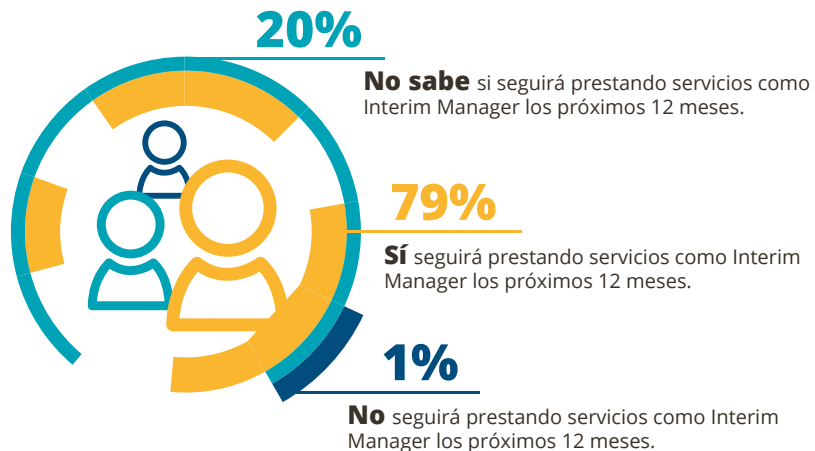
Tener claro el objetivo de la misión que, de una u otra manera, tiene impacto en la cuenta de resultados del negocio.

Planificación

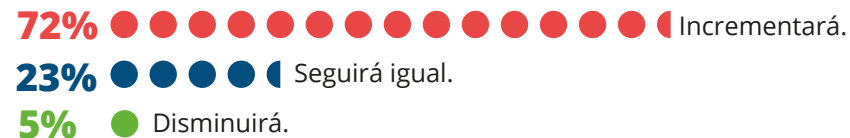
Visión a medio y largo plazo de los objetivos a conseguir y los planes de acción para lograrlos.

El PERFIL del INTERIM MANAGER

Expectativas de prestación de servicios de Interim Management:



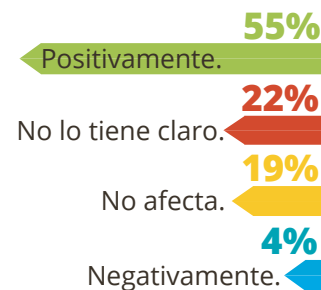
¿Cómo **evolucionará** el Interim Management en los próximos 12 meses?



¿Cómo afectará el **teletrabajo** al Interim Management los próximos 12 meses?



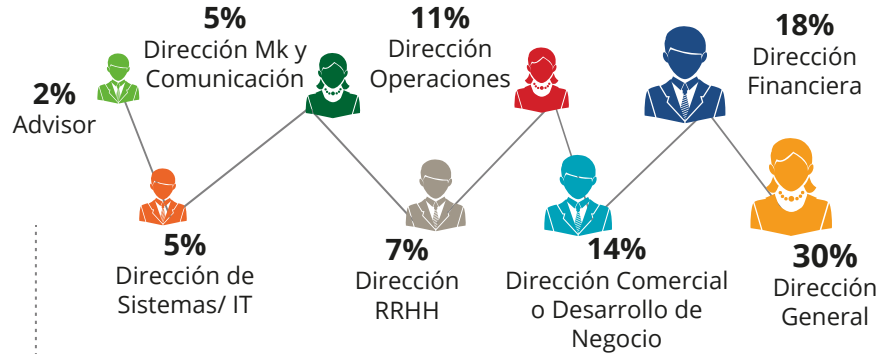
¿Cómo afectará la crisis provocada por la **Covid-19** la **actividad** de Interim Management?



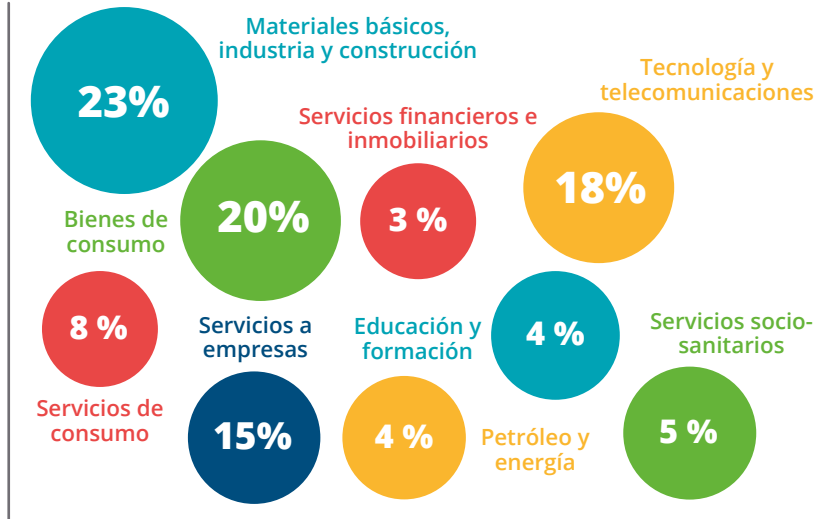
Las **MISIONES** de un **INTERIM MANAGER**



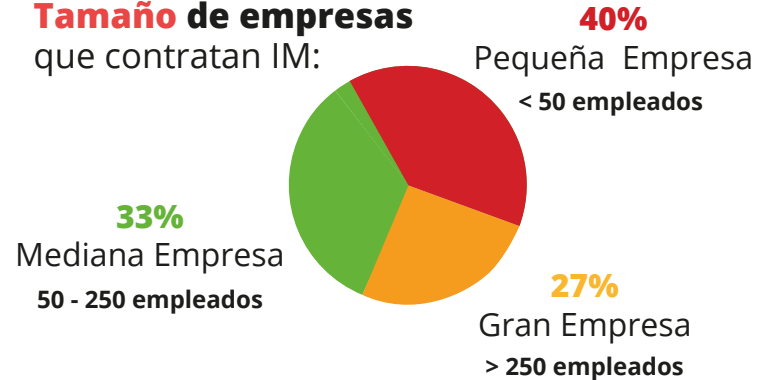
Posiciones más habituales contratadas como IM:



Principales sectores de empresas que contratan interim management:

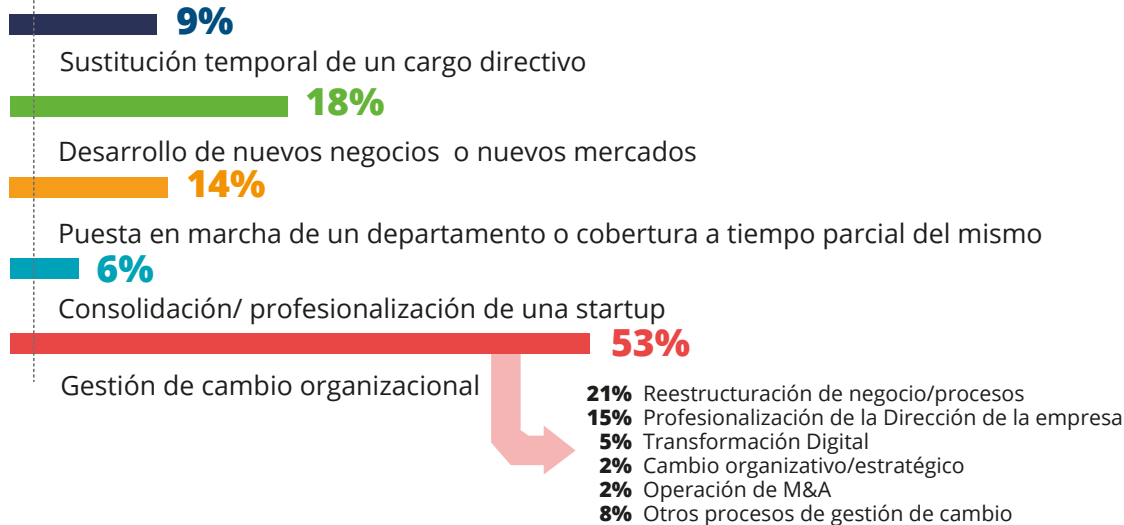


Tamaño de empresas que contratan IM:

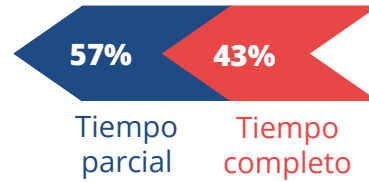


Las **MISIONES** de un INTERIM MANAGER

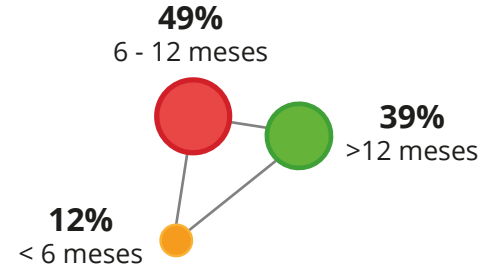
Tipos de misiones contratadas:



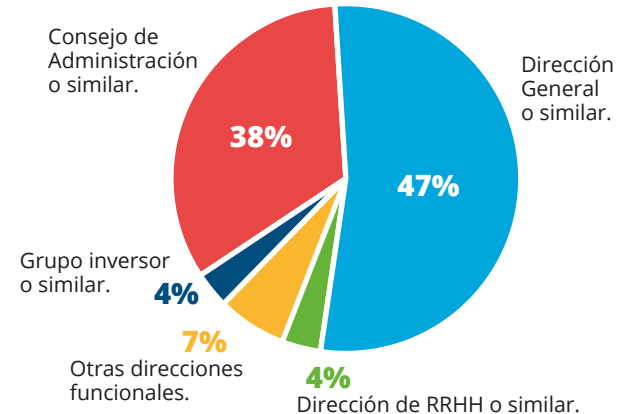
Dedicación temporal de la misión de IM:



Duración de la misión de IM:



Negociación de la misión de IM:



HONORARIOS de un/a INTERIM MANAGER



82%

De IM devengan sus honorarios **mensualmente**.

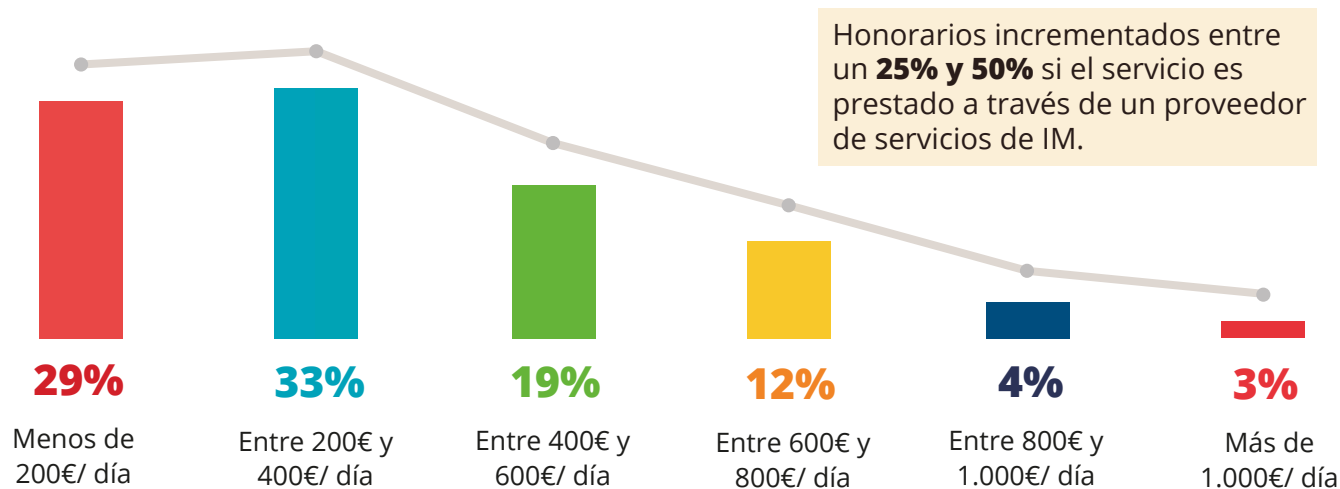
Y el **7%** por horas, **6%** diarios y **5%** por misión.

64%

Con estructura de honorarios **fijos**.

Y el **34%** de ambas formas: Fijo + variable y el **2%** variable.

Honorarios brutos pactados en una misión:



43%

De los honorarios en misiones a jornada parcial están por encima de los **400€/ jornada**, mientras que la jornada completa supone un **31%**.

HONORARIOS de un/a INTERIM MANAGER

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

**Rangos de honorarios brutos en equivalente mensual y diarios para cada posición.*

Honorarios por posición y tipo de empresa:

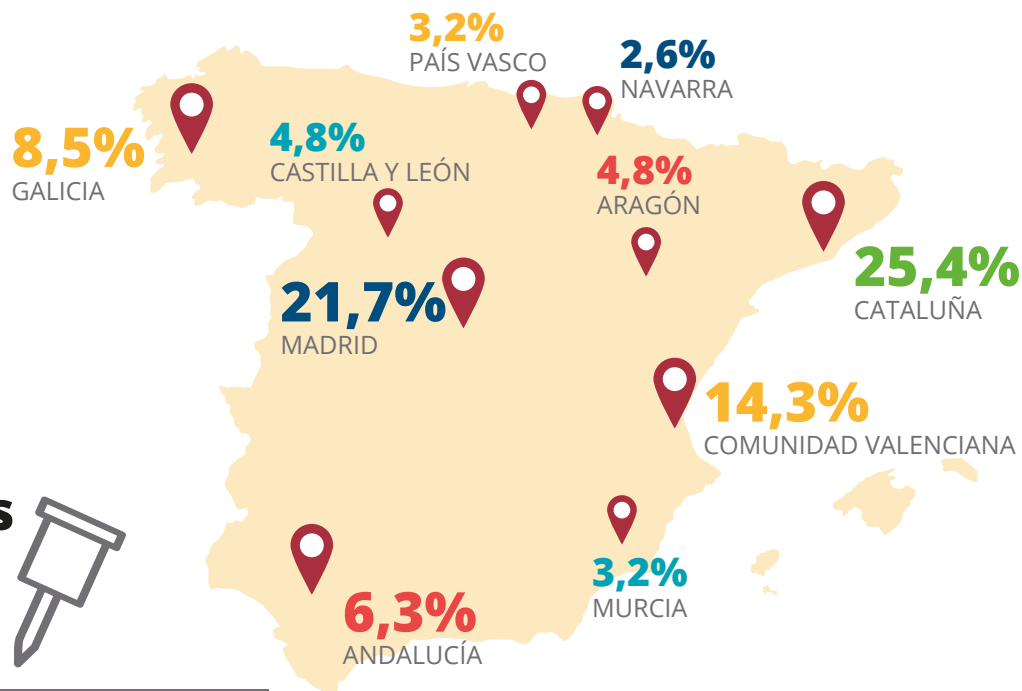
Puesto	Gran Empresa		PYMES	
	Rango mensual	Rango diario	Rango mensual	Rango diario
Advisor	15.400€ - 22.000€	700€ - 1.000€	16.500€ - 17.600€	750€ - 800€
Dirección Comercial	9.900€ - 15.400€	450€ - 700€	7.900€ - 15.400€	360€ - 700€
Dirección de Producción	4.400€ - 8.800€	200€ - 400€	9.550€ - 13.200€	435€ - 600€
Dirección de Proyecto	17.600€ - 22.000€	800€ - 1.000€	8.800€ - 11.000€	400€ - 500€
Dirección Desarrollo de Negocio	5.500€ - 6.600€	250€ - 300€	8.800€ - 17.600€	400€ - 800€
Dirección Financiera	10.270€ - 15.400€	470€ - 700€	8.375€ - 19.800€	385€ - 900€
Dirección General	14.145€ - 22.000€	645€ - 1.000€	9.340€ - 22.000€	425€ - 1.000€
Dirección Marketing y Comunicación	8.070€ - 11.000€	370€ - 500€	7.150€ - 17.600€	325€ - 800€
Dirección Operaciones	12.000€ - 22.000€	545€ - 1.000€	8.800€ - 22.000€	400€ - 1.000€
Dirección RRHH	9.350€ - 15.400€	425€ - 700€	11.600€ - 17.600€	530€ - 800€
Dirección Sistemas y Tecnología	10.725€ - 13.200€	490€ - 600€	8.800€ - 11.000€	400€ - 500€

TOP 10

Comunidades Autónomas

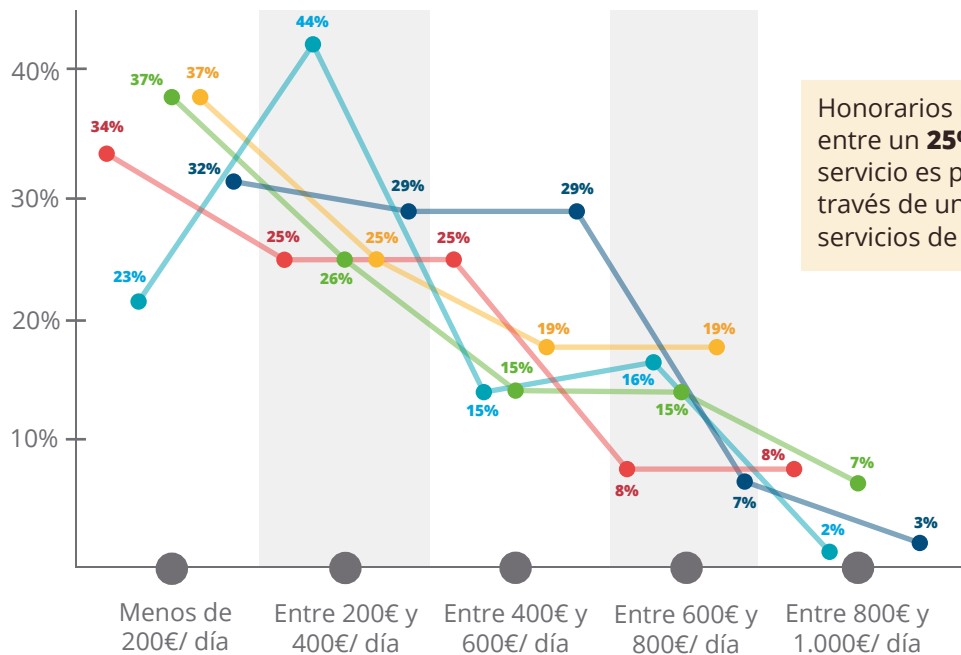
en España con mayor actividad de

INTERIM MANAGEMENT



Honorarios brutos pactados en la misión en las Comunidades Autónomas con mayor actividad de interim management:

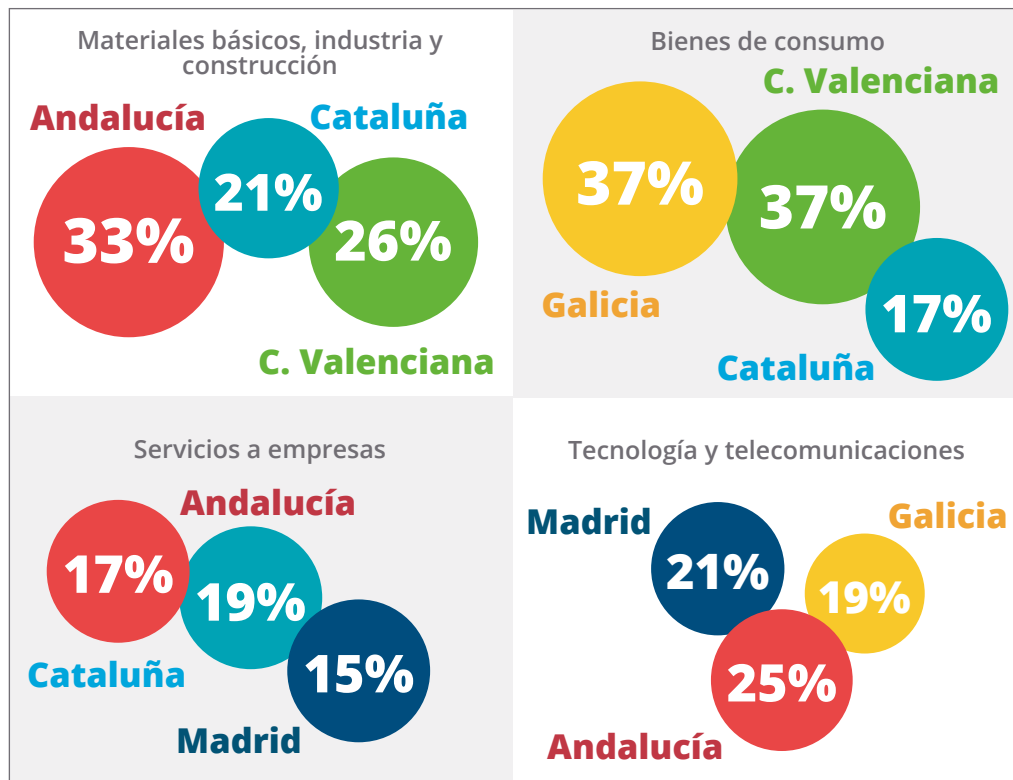
Andalucía **Cataluña** **C. Valenciana** **Galicia** **Madrid**



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



Sectores empresariales por CCAA en España que están utilizando interim management:



Puestos más demandados en las misiones interim:

Dirección General
(en Cataluña y C. Valenciana)
y
Dirección Financiera
(en Galicia y Madrid).

10 REFLEXIONES

sobre nuestro **estudio** de



INTERIM MANAGEMENT 2020

Los aspectos más significativos de la evolución del mercado del interim management del 2019 al 2020 son los siguientes:

1) El porcentaje de interim managers en el rango de edad entre 46 y 55 años baja del 62% al 53 % y en cambio sube el de entre 56 y 60 al 19%, con lo que **la edad media de los profesionales que se dedican a esta actividad ha aumentado y es consecuencia, por una parte de la apuesta por esta fórmula de trabajo alcanzada determinada edad** y, por otra parte, de que los interim managers van **desarrollando carrera** en esta actividad.

2) En cuanto a los años de experiencia, bajan los que tienen menos de 5 años del 60% al 53% y suben al 22% los que tienen entre 6-10 años, lo cual indica que **la oferta en el mercado va madurando y cada vez hay más interim managers experimentados.**

3) Respecto a la duración de las misiones, **se ha producido un incremento en las que se mueven en el rango de 6-12 meses del 45% al 49,3% y, en contraposición, bajan las del rango de menos de 6 del 17% al 12%.** Esto consideramos que ha venido provocado porque ha habido que gestionar una nueva situación inesperada y con una carga de incertidumbre muy alta, que ha necesitado de un mayor tiempo de vinculación para ayudar a solucionarla.

4) La dificultad que indican los interims para conseguir nuevas misiones provocada por no tener capacidad comercial sube del 26% al 33%, lo cual indica que **en momentos de incertidumbre y dificultades se hace más complicado para los/as interims que se generen oportunidades dentro de su red de contactos,** con lo que buscan ampliarla a través de otros canales como los service providers.

5) Es de destacar también que en el 2020, el 29% de los interim managers encuestados indicaron que no dejarían su actividad como IM y el 53% tendría que analizarlo. En cambio en el 2021, el primero de ellos baja al 18,90% y el segundo se incrementa al 58,40%, con lo que denota que, **en momentos de incertidumbre, aumenta la tendencia a tratar de buscar una mayor seguridad en la forma de relación con las empresas.**

6) Respecto a las posiciones más demandadas, **baja la de Dirección General de 33% al 28% y en cambio sube con fuerza la de Dirección Financiera del 8 al 16%**, por las necesidades que ha habido de reestructuración y búsqueda de financiación en las empresas provocadas por la crisis del Covid.

7) En cuanto a la evolución del interim management por sectores, destaca la bajada del de **Materiales Básicos** del 30% al 23%, por la **paralización que hubo en el sector**, y en cambio sube en el de **Tecnología y Telecomunicaciones** del 12% al 17%, por el **auge que ha tenido este sector en esta crisis** y el peso que tiene cada vez mayor.

8) Destacar también el **incremento que ha habido de las misiones con dedicación parcial**, pasando del 50% al 57%, derivado de las consecuencias de la crisis del Covid, las restricciones presupuestarias y la falta de movilidad.

9) En lo relativo a la tipología de honorarios, los establecidos de forma mensual se han incrementado del 78% al 82%, derivado de que consideramos que **las empresas han preferido cerrar cantidades fijas por una dedicación, que dejar los honorarios a cantidades más variables si se devengasen por jornadas efectivas de trabajo.**

10) A pesar de ser un año complicado, los/as interim managers que ven un incremento del negocio suben del 68% al 72,50%, ya que consideran que, **en entornos de incertidumbre, las relaciones flexibles y el aporte del expertise que las empresas necesitan durante el tiempo que lo necesitan, les aportan soluciones más adecuadas.**



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.

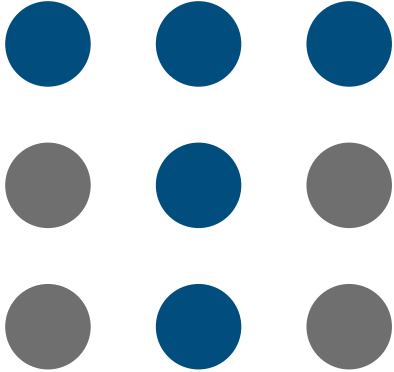
2 Los **honorarios de un interim manager se establecen luego de la fase de diagnóstico e impacto previsible de su misión**, basado en la consecución de objetivos que podrá tener una estructura más o menos balanceada entre componentes fijos y variables, sin considerar los gastos o suplidos que se puedan 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.



SERVITALENT



www.servitalent.com | + 34 902 90 80 91

Part of  Talented.com