



COACHING

El COACHING: la hora de la PROFESIONALIZACIÓN

NO ES UN SERVICIO QUE SE PUEDA APLICAR A «MASAS DE PROFESIONALES O DIRECTIVOS» DE FORMA INDISCRIMINADA



Antolín Velasco Maillo

SOCIO DIRECTOR DE HUMAN COACHING
MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA DE AECOP

La palanca fundamental que está desarrollando el mercado del coaching ejecutivo es el método de marketing boca-oreja, que está contribuyendo a extender poco a poco la gran potencia que para la mejora en el desempeño de los directivos y profesionales tiene esta herramienta. Lo normal es que un directivo que haya asistido a un proceso de coaching, se lo cuente a otro y así sucesivamente.

Cuando el directivo al que se lo cuentan pertenece a RRHH, se puede dar un salto adelante, pues esa persona suele tener capacidad de prescripción y lo puede recomendar como herramienta de desarrollo o de mejora, dentro de su empresa.

La dificultad estriba en que el mercado del coaching es reciente y apenas hay elementos que contribuyan a clarifi-

carlo y dotarlo de una mínima transparencia. No hay apenas historia, el mercado se está construyendo y está en una situación de cierta confusión. Hay muchas personas que dicen que hacen coaching y no lo hacen con la metodología y calidad requeridas, con resultados que no se pueden considerar buenos.

La acreditación va a ser un requisito que va a contribuir a dar al mercado la confianza que necesita para que el coaching continúe el proceso de implantación

Debo decir que este servicio no es barato y no es un servicio que se pueda aplicar a «masas de profesionales o directivos» de forma indiscriminada. En efecto el coste de un coach con experiencia que realiza un proceso de coaching es importante. Y lo es porque para cada proceso de coaching de

digamos 12 horas, necesita otras tantas horas de preparación, a razón de una hora de preparación por cada una de sesión. Por lo tanto son 24 horas de trabajo las que se deben facturar con cargo a ese proceso de coaching. Si tenemos en cuenta que un coach de confianza necesita haberse preparado a fondo y sobre todo haber vivido en una empresa la mayor parte de las situaciones que le están comentando los coachees, pues se puede deducir que el precio que ese coach cobra por hora es importante y que este servicio no es barato. Por lo tanto, las empresas no están en disposición de aplicarlo a muchas personas. Tampoco hay empresas de servicios de coaching que puedan hacer un servicio de calidad a muchas personas de forma simultánea. Cuando una empresa grande decide implantar un proyecto de cierta amplitud, normalmente las empresas de coaching utilizan los servicios de coaches independientes o de otras empresas, porque no es posible tener en plantilla una gran cantidad de coaches experimentados.

En España no hay información fiable de precios de mercado. Desde algunas asociaciones, como Aecop (Asociación Española de Coaching y



Consultoría de Procesos) se va a empezar a trabajar en ello. No obstante disponemos de datos de los Estados Unidos, en los que el coaching lleva años de experiencia. Según una encuesta realizada en 2005 a más de 500 coach, los precios del coaching ejecutivo estarían en una banda que iría desde 120\$/hora hasta 500\$/hora. El factor esencial que regula ese precio es la experiencia del coach.

Personalmente desconfiaría de ofertas con un precio excesivamente bajo. Si una empresa las hace, que obviamente lo puede hacer, lo más probable es que nos estén asignando coaches con escasa experiencia y pudiera suceder que no solo pierdan totalmente el dinero invertido sino, lo que es más grave, introduzcan en la empresa los anticuerpos del coaching, con lo que es probable que tras una mala expe-

riencia, no se pueda volver a utilizar en la empresa esta herramienta.

Algo que puede hacer esa empresa

El mercado del coaching es reciente y apenas hay elementos que contribuyan a clarificarlo y dotarlo de una mínima transparencia

que necesita un servicio de coaching de garantía es exigir que los coaches estén en posesión del Carnet de Coach

profesional acreditado, expedido por Aecop u otra asociación de coaching de las que operan en España.

Aecop, ofrece dos servicios diferentes de acreditación, la de Coach Ejecutivo Profesional y la de Coach Senior Profesional. En la página web de Aecop (<http://www.aecop.net>), se pueden ver los requisitos, tanto de formación como de experiencia, que se exigen para otorgar ambos títulos. El proceso de acreditación incluye, además de la comprobación exhaustiva de los requisitos de formación y experiencia, una entrevista de evaluación con dos Coach Senior acreditados.

Estamos convencidos de que la acreditación va a ser un requisito que va a contribuir a dar al mercado la confianza que necesita para que el coaching continúe el proceso de implantación en las empresas españolas. ♦