



E.M.C.E. 2010

Encuesta de **Mercado de Coaching Ejecutivo**
en España **2010**

Autores: Jaime Bacás y Jorge Salinas

Jaime Bacás es socio director de Coaching de Ventas y Productividad-personal
Jorge Salinas es socio director de Atesora y Lider-Haz-GO!



Resumen ejecutivo

HISTORIA (I)

- el coaching es una profesión joven en España. Prácticamente nace en este siglo
- el proyecto EMCE se gesta en abril '06 con la intención de conocer y divulgar la situación del ejercicio del coaching en España, valorar su desarrollo y detectar sus necesidades
- EMCE'06 * se publica en nov.'06, incorpora los resultados de 2005 y su proyección a 2006
- decidimos que tenga periodicidad bianual y una gestión independiente por el equipo firmante
- EMCE'08 ** se publica en mayo'08, incorpora los resultados de 2007 y su proyección a 2008

HISTORIA (y II)

- EMCE´08 es la primera y única encuesta nacional de coaching ejecutivo que ha merecido la aprobación de ICF Mundo para incluirla en su portal-web, con la siguiente recomendación:

“EMCE ´08 is a good example of how a research on coaching business can be designed and performed inside a country”

- Muchos otros organismos prestigiosos publican los resultados, como por ejemplo:

ICF Mundo, Profesional Coaching Publications, AECOP, Instituto de Empresa, RRHH Magazine, etc.

- EMCE´10 *** se publica en septiembre ´10, incorpora los resultados de 2009 y su proyección a 2010

OBJETIVO

Conocer el mercado de coaching ejecutivo en España desde el punto de vista de los coaches que operan en él, para facilitar, a los actores de este mercado, la toma de decisiones que influirán en su desempeño y desarrollo profesional.

Entendemos el mercado como una descripción de:

- los actores,
- su práctica,
- su tamaño en unidades y valor,
- su proyección a un año y
- las necesidades no satisfechas que facilitarán su desarrollo

METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO (I)

1. definición de los “yacimientos” de coaches
2. definición de las áreas a encuestar
3. establecimiento del equipo de trabajo, objetivos, estrategias, reparto de acciones, calendarios, recursos, obstáculos potenciales y proceso.

METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO (y II)

- decisión de la plataforma-servidor externo (confidencialidad/inversión)
- encuesta on-line de acceso libre
- elaboración del cuestionario
- realización de prueba piloto
- revisión del cuestionario
- lanzamiento de encuesta
- validación de cuestionarios (174 válidos en EMCE´10, 133 en EMCE´08 y 102 en EMCE´06)
- procesamiento de datos
- realización informes
- diseño y ejecución del Plan de Explotación

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

- Resultados. Recogen las respuestas de los participantes a 80 preguntas del Cuestionario, que cubren los siguientes capítulos: demografía y formación; la profesión de coaching; características del proceso; contratación del servicio; contratación de coaches; valoración del mercado y supervisión de coaching
- Validación. Algunas respuestas han sido eliminadas durante la fase de validación (errores y respuestas fuera de rango aceptable)
- Fiabilidad. La fiabilidad de los resultados está limitada, como en el resto de publicaciones en este sector, por desconocimiento de lo que sería una muestra representativa. La fiabilidad, por tanto, es función del volumen de respuestas. Opinamos que con las obtenidas la fiabilidad es “muy aceptable” para la mayoría de los resultados presentados, salvo puntuales excepciones como en el apartado “supervisión”, que calificamos como “medianamente representativos”

PERFIL COACH '09

- mujer, entre 31-49 años
- reside y ejerce en Madrid
- 1 a 5 años de experiencia
- ofrece otros servicios - en especial los de formación
- tiene 17 coachees nuevos
- realiza 125 sesiones de coaching
- en modalidad individual y presencial
- procesos entre 4-10 sesiones de 90 minutos/sesión
- 230 € tarifa/sesión y 26.700 € facturación anual de coaching

ALGUNAS COMPARACIONES RELEVANTES '09/'07

(Todos los datos son promedios)

- Facturación real (€): 26.700 vs. 29.700
- Sesiones de coaching realizadas: 125 vs. 123
- N° de coachees nuevos/coach: 17 vs. 21
- Tarifa sesión de coaching (€): 230 vs. 305
- N° de empresas contratantes: 6,0 vs. 7,4

PREVISIONES DE DESARROLLO (I)

A partir de las siguientes estimaciones/datos...

- Δ coachees nuevos '10/'09: 34 %
- Δ sesiones de coaching '10/'09: 30 %
- Δ FB360° '10/'09: 7 %
- Δ facturación '10/'09: 32 %
- Δ n° empresas contratantes '10/'09: 32 %

Formulamos los siguientes supuestos...

- Δ volumen del ejercicio de coaching '10/'09: 30 %
- Erosión tarifas: - 10 %
- N° de coaches “activos” en '10: 260
- Estado de madurez en el ciclo de vida: fase de crecimiento:

PREVISIONES DE DESARROLLO (y II)

Deducimos:

- valor de mercado '09: 5,9 M €
- valor de mercado '10: 7,1 M €
- tendencia: 3-5 años con crecimientos de dos dígitos y 5-7 años de un dígito

OPORTUNIDADES (I)

Tomando en consideración las previsiones anteriores, que describen un incremento de la demanda de servicios de coaching ejecutivo, estimamos las siguientes oportunidades para el período 2010-2020 (fase de crecimiento):

- mayor número de coaches (incremento de la demanda para Centros de Capacitación de Coaches: CCC.´s)
- necesidad de educación del mercado-clientes y coachees (Asociaciones Profesionales y CCC´s)
- mayor demanda/exigencia en la formación de coaches (por mejor conocimiento de los clientes, competitividad entre CCC´s, Formación Continua y Especialización)
- mayor demanda de la calidad de los servicios de coaching (Supervisión y Asociaciones Profesionales)

OPORTUNIDADES (II)

- incremento de la estandarización del ejercicio de coaching (Asociaciones y CCC's)
- desarrollo de la modalidad de coaching video/ telefónico (accesibilidad y flexibilidad)
- aparición de nichos de ejercicio de coaching (especialización según competencias)
- desarrollo del coaching grupal y de equipos
- desarrollo del coaching interno (coaching transversal y manager-coaches)
- incremento demanda de herramientas de coaching (proveedores de estos servicios)
- incremento servicios y herramientas para la promoción comercial de los servicios de coaching (incremento de la competitividad)

OPORTUNIDADES (y III)

- incremento del número de grandes empresas proveedoras de servicios de coaching en detrimento de coaches independientes (concentración de la contratación en empresas de consultoría globales y Escuelas de Negocios)
- estrechamiento del rango de tarifas y erosión progresiva de las tarifas media (incremento competitividad)
- aceptación y desarrollo del coaching personal (mercado que moverá un elevado volumen de negocio)

* EMCE´06. Proyecto original y gestión del equipo siguiente: Jaime Bacás (Director de Proyecto), Luis Picazo, Jorge Salinas, Emilio Arsuaga y Marta Capellán) con el patrocinio de ICF España.

** EMCE´08. La información contenida en este documento es propiedad del equipo de proyecto firmante. Se permite su reproducción, completa o parcial, con la única condición de realizar la mención siguiente: "EMCE´08. Autores: Jaime Bacás (Director de Proyecto), Luis Picazo y Jorge Salinas".

*** EMCE´10. La información contenida en este documento es propiedad del equipo de proyecto firmante. Se permite su reproducción, completa o parcial, con la única condición de realizar la mención siguiente: "EMCE´10. Autores: Jaime Bacás y Jorge Salinas".



¡Muchas gracias por participar!

Tu contribución hace posible que dispongas de esta información que te permite conocer mejor tu profesión y tomar las decisiones más adecuadas para dirigirla hacia donde decidas.



¡Nos volveremos a encontrar en E.M.C.E. '12!

Derechos de reproducción y contacto

EMCE'10. La información contenida en este documento es propiedad del equipo de proyecto firmante. Puedes utilizarla para reproducirla o comentarla, con la única condición de realizar la mención siguiente:

“EMCE'10. Autores: Jaime Bacás y Jorge Salinas”

Contacto:

jbacas@coachingdeventas.com

jsalinas@atesora.es