

# HUMBERTO CORONA PRESIDENTE ICF CHARTER CHAPTER MÉXICO 2015



**Agradecemos profundamente esta entrevista a Humberto Corona, nuevo presidente elegido por ICF Charter Chapter México para 2015.**

**Humberto, pláticanos ¿cuál es tu formación?**

Vengo del mundo ejecutivo, del mundo corporativo. Muchos años estuve trabajando en compañías como Warner Lambert, Quaker Oats y Pepsico. Empecé muy joven en Cervecería Modelo y mi carrera la hice en el área de operaciones, cadena de suministro, investigación y desarrollo y calidad. Mi carrera es Ingeniero Bioquímico egresado de la Escuela de Ciencias Biológicas del Instituto Politécnico Nacional, orgullosamente, después estudié la maestría en Administración en la Universidad de las Américas, y Mercadotecnia en Western University.

Hace 4 años decidí retirarme de Pepsico como director de operaciones de la operación de Bebidas México. Cinco años antes de retirarme empecé a estudiar coaching, primero en el College of Executive Coaching, cuando empecé a practicarlo, me di cuenta que mi coaching era muy mental.

### ¿Muy mental?

Muy intelectual, muy ejecutivo, haz de cuenta un ejecutivo dando coaching a otro ejecutivo y no me gusté, entonces me metí a estudiar coaching de vida en The Coaches Training Institute, actualmente combino coaching de vida con el coaching ejecutivo; hoy doy un coaching diferente, ya no es un coaching de un ejecutivo a otro ejecutivo, si no es un coaching, te diría más integral, más con el corazón que con la mente.

### ¿El ejecutivo qué tanto es mente y qué tanto es corazón?

Yo te diría que es mucho más corazón, todo depende del enfoque. El enfoque es dárselo al ser humano de manera integral.

El ejecutivo tiene los mismos problemas que cualquier persona, en su tiempo libre hace lo mismo que hace todo mundo y aparte es ejecutivo, entonces yo pienso, tienes que enfocarte al ejecutivo integral, al ser humano con su parte ejecutiva. Antes de una sesión de coaching les pido autorización de meterme "en lo que no me importa", que es su vida y la mayoría son felices porque ven cosas que pueden aplicar en su vida, fuera del mundo corporativo.



### Difícilmente en una intervención de coaching con ejecutivos no llegas a la parte humana ¿es así?

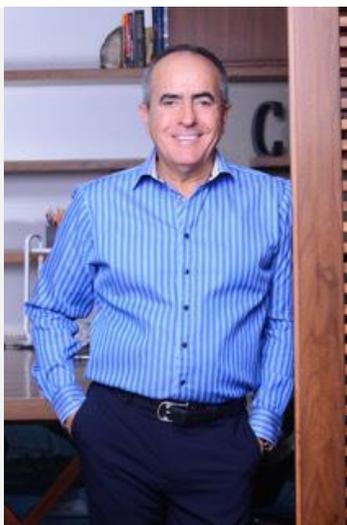
Es más casi te buscan por eso, porque muchos de los problemas o de las oportunidades que tiene el ejecutivo, vienen de la parte humana y eso es lo maravilloso del coaching.

**Humberto ¡Que sólida formación y experiencia! Felicidades y quiero aprovechar a ti por este nombramiento, y a ICF por que qué buena persona y profesional como presidente. Sé que levantaste la mano pero buena coincidencia.**

Sí, de hecho va mucho con mi misión de vida, que en esta etapa aparte de divertirme, es ayudar al ser humano, regresar un poquito a la sociedad lo mucho que me ha dado y una forma de ayudarlo es con coaching, porque no facilitas solo a que una persona cambie y sea mejor su vida, es un efecto multiplicador, porque al mejorar como ejecutivo y ser humano, indirectamente mejora la vida de su esposa, de sus hijos y de sus empleados.

**Es un líder que impacta.**

Claro y si tienes éxito facilitando el coaching, el cliente encuentra soluciones para su empresa y cuando la empresa mejora, tiene un impacto en la economía, dependiendo la empresa, es un efecto multiplicador muy favorable. ***En esta época de mi vida, lo disfruto, por eso estoy en el coaching.***



***‘En esta época de mi vida, lo disfruto, por eso estoy en el coaching.’***

## ¿Cómo llegas a ICF?

Todavía no me retiraba de Pepsico y Mirna Pérez, Presidenta electa de ICF México me invito como miembro de su Board. Tenía relación con Mirna ya que fue mi mentora para certificarme en una herramienta de evaluación.

## Muy buena mentora.

Cuando me invitó Mirna, yo no tenía ni idea de ICF México, obviamente tenía mi membresía y mi credencial de ICF Global, pero nunca había visitado la página de ICF México, estuve dos años como tesorero, el segundo con Eliane Fierro como Presidenta, al tercer año me invitó Airam Sánchez como Vicepresidente, que fue el año pasado, y hoy fui elegido presidente.

El coaching ha sido una carrera en la que he aprendido mucho, sin embargo aun me considero nuevo en esta profesión.

## ¿Te declaras nuevo?

Me declaró nuevo, o sea imagínate, toda mi vida, toda mi experiencia en el mundo corporativo y el coaching lo empecé hace apenas unos 6 ó 7 años, y además lo practicaba con una sola empresa, porque no se me hacía ético dar coaching fuera esta, porque mí sueldo me lo pagaba Pepsico.

**Pero fíjate, qué bonita reflexión haces, eres nuevo y apenas tienes 7 años. Para muchos coaches que creen que con un entrenamiento de 2 semanas ya estuvo, ¿No?**

## ¿Cómo fue tu experiencia en tesorería ICF?

Muy buena, soy ingeniero, no contador, pero era solo una hoja de Excel y sentido común, la llevé y funcionó muy bien los dos años, obviamente me apoyé con una contadora.

## **Y llega el momento de levantar la mano para la presidencia de ICF. Platicamos de ese momento.**

Bueno, al principio yo no tenía una intención de hacerlo, pero estuve pensando y era congruente con mi visión de vida, como tesorero el impacto que tenía era bueno, porque ayudaba a que toda la asociación mejorara sus resultados y al mejorar sus resultados teníamos más miembros y la profesionalización del coaching se hacía mucho más en México; pensé que como presidente podía lograr más impacto. Estoy entusiasmado por que este año, ya siendo presidente, tengo que hacer todo lo que pensé que iba a hacer, pensé en grande y quiero implementar en grande. Por eso levanté la mano.

## **Y que votan por ti.**

Sí, hubo una elección y votaron por mí.

## **¿Y cómo te sientes ahora que estás empezando funciones?**

Muy bien, de hecho creo que vamos más rápido de lo que yo pensaba gracias a mi equipo de trabajo, está funcionando muy bien.

## **¿Quiénes son tu equipo?**

Tenemos como Director de Marketing a Nidhia Sotomayor, con la idea de hacer muchas cosas nuevas para incrementar el conocimiento de la marca ICF y los beneficios a nuestros miembros. Carlos Flores, es nuestro Director de Membresías, con el reto de incrementar el número de miembros y coaches con credencial ICF, Guillermo Currieliche nos esta apoyando en la Dirección de Alianzas Estratégicas, te decía que alianzas va en serio, tanto que tenemos una función exclusiva para alianzas, alianzas con escuelas, con asociaciones, ese tipo de relación ganar-ganar, es lo que queremos hacer este año, en la Dirección de Educación e Investigación contamos con la colaboración de Alzira Moisés, con muy buenas ideas, como un programa para apoyar a los coaches con herramientas para iniciar, crecer y

mantener un negocio de coaching exitoso. Como Vicepresidente tenemos a Cesar Fentanes, nos está apoyando en los programas comerciales junto con Cristina Wilhelm, en otras palabras, a traer dinero a ICF para poder realizar nuestros sueños. Como Secretario, con la función de tesorería, legal y seguimiento de programas y planes de trabajo, contamos con el apoyo de Oswaldo Sotomayor, él pone la parte de control en el equipo.

Este año estamos iniciando la Dirección de Occidente, la idea es descentralizar la administración y los esfuerzos para la obtención de los Objetivos, como Director de esta División tenemos a Omar Nuño en Guadalajara, si tenemos éxito con esta dirección, propondremos a la Asamblea abrir otras Direcciones o Capítulos en otras áreas de nuestro país. Como Directora del comité de ética contamos con la entusiasta colaboración de Rosa María Ortiz, ella va a cuidar que todas las acciones que tomemos este año sean siguiendo estrictamente el código de ética de ICF.

Quiero hacer mención especial a una área que este año le queremos dar mucha importancia, es la de Responsabilidad Social, tenemos la suerte que nuestra ex –presidenta, Airam Sánchez, aceptó con un grupo de entusiastas colaboradores, hacerse cargo de este objetivo. En este equipo está Ingela Camba, Pilar Lozano, Antonio Simancas y Alejandra Jiménez. La idea es contribuir con nuestro México, a través de distintas instituciones, proveyendo coaching para apoyar a distintas personas a que logren sus objetivos o generen un cambio, este cambio individual estoy seguro que se multiplicará contribuyendo a generar el cambio que tanto necesitamos en nuestro país



*Equipo ICF 2015.*

Hay otros voluntarios que nos están apoyando y a los que realmente les agradezco su entrega, Paulina Ortiz en la importante función de Relaciones Públicas y Redes Sociales, Ana Ocampo en Comunicación, Ivonne Mijares como ejecutivo de cuenta y Marissa Corona y Silvia Sánchez en Membresías y Acreditación.

### **Seguramente, buena estructura, buen equipo.**

Sí, es lo que yo pienso, que este equipo es la base para tener éxito.

### **¿Hay crecimiento de ICF en México?**

Hemos crecido en miembros, sin embargo el crecimiento mayor ha sido en los coaches que tienen una credencial, casi se ha triplicado el número de coaches con credencial de ICF?

Y hay una parte muy importante, para administrar este crecimiento es importante descentralizarnos, estamos abriendo un

piloto para manejar independiente Guadalajara en preparación de crear un capítulo independiente.

**¡Ah qué bien es crecer!**

**¿Y cómo le haces?, un año sin paga ¿esto es por amor al coaching?**

Yo te diría por amor al coaching y amor a ayudar a la gente, imagínate que durante este año, con mi equipo logremos avanzar en la profesionalización del coaching, que haya más coaches profesionales, que haya más coaches que sepan hacer mejor su trabajo, esa parte va a traer beneficio a mucha gente, por otro lado ***si logramos poner nuestro “granito de arena”, al crecer el mercado de coaches en México***, va a ver más coaches disponibles, entonces al final va a ser en un beneficio para seres humanos, para que sean mejor y puedan lograr mucho mejores cosas y realizar sus sueños.

**Pero hay un ser humano como Humberto que está dispuesto a darle un año sin salario y con todo esfuerzo experiencia y entusiasmo para que suceda.**

Si, pero tengo buenos ejemplos en los ex presidentes de ICF México que me precedieron, que dicho sea de paso hoy forman parte del Consejo de ICF México, creado este año. En lo personal, tengo un truco, es que yo ya terminé mi vida corporativa, y estoy en una fase de mi vida que puedo darme este lujo, esa es la realidad, puedo darme ese lujo de no buscar nuevos clientes para dedicarme a esto y ya en 2016 con los clientes que sobrevivan, reiniciare el crecimiento de mi negocio.

**¿Y sí sobrevives tú?**

Claro.

**Retos ¿Cuántos miembros tenemos ahorita en ICF, por cuantos vamos?**

Ahorita son alrededor de 260, varía de mes a mes, queremos aumentarlo en un 50% adicional, coaches con credencial de ICF son alrededor de 140 y queremos incrementarlo en un 10%, estos no son retos que puse yo, los definió Carlos flores, le dije perfecto, adelante Carlos, ese es un objetivo importante pero para aumentarlo no es nada más poner el objetivo, queremos voltearnos hacia los miembros, con un concepto de servicio al cliente, los miembros son nuestros clientes y el cliente es lo que da sentido a ICF, siempre ha sido, pero ahora nos vamos a enfocar más hacia ellos, para empezar a partir del primero del 1° de Febrero tenemos una área de servicio a miembros, estos pueden hablar y ahí les van a dar la información que requieran, si quieren obtener su credencial de coach, , si quieren acreditar su escuela, ahí van a dar la información y si no la tiene esa persona que ya entrenamos, le pasara la pregunta a un director, y dará seguimiento para que el director conteste, esa es un parte que queremos reforzar mucho, que el miembro se sienta muy bien atendido, , que sienta que hay un teléfono en donde le pueden ayudar, esta área de Servicio al Miembro además proactivamente informara todos los beneficios que tienen, muchos beneficios que creo no están muy conocidos y utilizados por nuestros miembros.

### ¿Alguno que quisieras destacar?

Sí, por ejemplo en nuestra pagina una empresa o individuo puede buscar un coach en México, según sus necesidades, este servicio no se usa mucho, lo vamos a mejorar.

### ¿Para que sepan dónde está y quién es?

Si, queremos que cuando hagan la búsqueda, cada coach tenga más información, como su foto, sus áreas de especialidad, sus años de experiencia, el tipo de coaching en el que se especializa, etcétera. Queremos mejorar la calidad del servicio y promocionarlos más.



*“...si logramos poner nuestro “granito de arena”, para que crezca el mercado de coaches en México...”*

### ¿Qué otros retos?

Uno muy importante es el congreso, estamos organizando un congreso internacional, con un contenido educativo de primer nivel, para llegar a 400 ó 500 personas, un congreso siempre es difícil, mucha gente se inscribe ya muy cerca del evento, pero los gastos empiezan desde el día uno.

Mi sueño es proporcionar en este congreso un espacio amistoso, divertido y profesional, para que los coaches de México, de todas las instituciones y asociaciones, tengan la oportunidad de compartir, conocerse y aprender.

Otro beneficio que estamos buscando es hacer asociaciones estratégicas con proveedoras de servicios y materiales para los coaches, les daríamos tratamiento preferencial en publicidad y presencia en eventos de ICF México, a cambio ellos les darían un descuento a nuestros miembros.

## ¿Pero está preparado ICF y Humberto Corona para ello?

Sí, estamos preparados, tenemos la infraestructura, tenemos ya un presupuesto de flujo de efectivo para protegernos y saber cómo reaccionar, estamos preparándonos para iniciar la promoción y difusión muy temprano, Pero sobretodo contamos con un equipo con la preparación y el entusiasmo para dar los resultados que esperamos.

## ¿Cómo es la etapa de ICF?

Cada presidente a su manera ha ido creciendo ICF en México, actualmente ICF esta en una etapa que tiene los recursos humanos y la base legal necesarios para tener resultados extraordinarios.

## ¿La etapa legal?

Si, aunque ya existía como institución, ICF México Fue constituida como asociación civil apenas en 2012.

Un cambio importante en la Asociación que iniciamos esta año, es un consejo consultivo de ICF, donde están todos los ex presidentes y algunos miembros destacados del coaching en México. Este consejo es mi brazo derecho en cuanto a que nos apoyen y nos den tips para mejorar lo que estamos haciendo.

**Se está sumando la experiencia, como digo la “sangre derramada” ahí está.**

Yo aprendí a sumar muy bien, restar me cuesta mucho trabajo.

**Estamos cerca del final Humberto, 2015, ¿cuánto tiempo de ICF México?**

Alrededor de 10 años, este año



cumplimos 20 años como ICF Global.

### **¿Cómo comparas México con ICF Global?**

Hablando de Latinoamérica que es de donde conocemos más, Brasil tiene más miembros que nosotros, pero México tiene más coaches con credencial de ICF que Brasil, es un efecto muy interesante. Este año estamos tratando de aumentar más los miembros porque de alguna manera es lo más sencillo, tú no puedes aumentar los coaches con credencial tan fácilmente.

**Llegamos a una comunidad amplia y diversa, como te comentaba, tenemos también la suerte de que nos vean en muchas otras partes, no nada más en la república si no fuera. Más de 40 países según los registros. ¿Qué mensaje quieres enviarles esta comunidad?**

Primero que obtengan su credencial de coach de ICF, estoy seguro que cada vez más va a ser requerida, por ejemplo, a un coach ejecutivo muy pronto le van a pedir credencial. La credencial le garantiza a los clientes que el coach ha demostrado tener las 11 competencias del coach y que sigue el código de ética de ICF. Esa referencia es muy importante, a lo mejor un coach que tiene 10 años o más practicando es muy bueno, puede ser extraordinario, pero demostrarlo a través de una credencial es muy importante, sobre todo en un medio en el que muchas personas se llaman a si mismo coach, sin serlo.

### **Claro, todo un tema.**

Entonces diría que es el primer mensaje y el segundo es que se atrevan a llegar a lugares que no han llegado y se pueden llevar sorpresas, por ejemplo; un coach ejecutivo que no hace coach de vida, estoy seguro que eso, aparte de darle más amplitud de su profesión, le da mucha información para ser un mejor coach ejecutivo y al revés.

Atreverse a experimentar en nuevas áreas del coaching, no quedarse en un solo nicho de mercado.

## ¿Obstáculos que ves para tu gestión?

Uno, las agendas institucionales, es un obstáculo hay que quitarlo con negociaciones. Tengo la experiencia de años pasados que se han tratado de hacer alianzas y hay agendas diferentes, entonces te diría que eso es importante, tenemos que conocer a todas esas instituciones o colegios con los cuales podemos ser aliados y convencerlos que la agenda es la misma, el mercado del coaching y la necesidad de que cada vez sea más profesional la carrera del coach, y eso te aseguro que el 99% de la comunidad de los coach en México van por eso.

**¿Algo mas con que quieras terminar?, agradeciéndote profundamente que estés aquí y que hayas aceptado la entrevista.**

No, en general el mensaje es prepárense con todos los programas que este año va a ofrecerles ICF México, que visiten nuestra página web y les aseguro que van a llevarse sorpresas agradables.

**Muy bienvenido.**

Gracias.



*Humberto Corona y Luis Fernando González*

