

**BENCHMARKING COMPETITIVO PARA LA ESTRATEGIA DE
COMUNICACIONES DE ADECCO ECUADOR**

DANIELA ROJAS SILVA

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DE COLOMBIA
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

BOGOTÁ D.C.

15 DE NOVIEMBRE DE 2019

**BENCHMARKING COMPETITIVO PARA LA ESTRATEGIA DE
COMUNICACIONES DE ADECCO ECUADOR**

DANIELA ROJAS SILVA

**Trabajo presentado como requisito para optar por el título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Tutor: Yesid Alberto Ochoa

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS DE COLOMBIA
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C.**

15 DE NOVIEMBRE DE 2019

Resumen

El presente trabajo pretende establecer el benchmarking competitivo de la estrategia de comunicaciones para Adecco Ecuador. Para esto, se determinaron los principales competidores por la línea de negocio en base a las ventas y utilidades del año 2018 y se identificaron buenas prácticas y ventajas competitivas en términos de comunicación integrada, que permitirán ajustar las iniciativas de Adecco Ecuador de acuerdo con las necesidades de la compañía y requerimientos del mercado en su proceso de crecimiento.

Agradecimientos

“Al expresar nuestra gratitud, nunca debemos olvidar que la mayor apreciación no es ponerla en palabras, sino vivir de acuerdo con ellas” John Fitzgerald Kennedy

Introducción

Según Boxwell el benchmarking es entendido como:

El estudio comparativo en áreas o sectores de empresas competidoras con el fin de mejorar el funcionamiento de la propia organización. Estos estudios se hicieron muy populares especialmente en EE. UU. en la década de los '90, y un gran número de importantes empresas los han incorporado. Sin embargo, si no se cumplen ciertos requisitos o claves, se tornará difícil concretar los objetivos planteados. El Benchmarking no es sólo un estudio comparativo de datos. Sus alcances son más extensos: apuntan al mejoramiento de la organización, de la estructura productiva o de las políticas internas para lograr ventajas competitivas.

Actualmente Adecco Colombia es responsable de la administración de numerosas áreas estratégicas de Adecco Ecuador, entre estas se encuentra el área de Mercadeo, Comunicaciones y RSC. El equipo de mercadeo de Colombia está dedicado solamente en un 10% a lo concerniente con la sede de Ecuador, por lo que en ocasiones se replican gran cantidad de contenidos y estrategias sin tener en cuenta el contexto. Se hace importante de esta forma, el conocimiento acerca del entorno competitivo específico en el mercado ecuatoriano y las tendencias en la entrega de las propuestas de valor y comunicación con el consumidor para replantear las rutas de acción y asegurar que estas respondan a la realidad del entorno sin estar directamente vinculados con totalidad de las operaciones in situ.

Según Kotler y Keller, la comunicación de marketing es:

El medio por el cual una empresa intenta informar, convencer y recordar, directa o indirectamente, sus productos y marcas al gran público. En cierto modo, se podría decir que las comunicaciones de marketing representan la voz de la marca, y posibilitan el diálogo y la creación de relaciones con los consumidores.

En esta ocasión, se abordó el benchmarking de Adecco Ecuador con la finalidad de potenciar la estrategia de comunicaciones, lo cual permitirá el desarrollo de planes de acción teniendo como foco las dinámicas de los competidores en el mercado ecuatoriano para la implementación y mejoramiento de las estrategias actuales.

ÍNDICE

1. La Empresa

1.1 Aspectos Generales.

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

1.1.2 Ubicación Geográfica.

1.1.3 Estructura Organizativa (es importante señalar su ubicación dentro de la organización).

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

2.2 Limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.

2.3 Objetivo General del informe de prácticas profesionales

2.3.1 Objetivos Específicos

3. Contenido de plan de mejora

3.1 Propuesta de Mejora

3.2 Conclusiones

3.3 Bibliografía.

4. Anexos

5. Seguimiento práctica profesional

1. LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

Adecco Group, consultora líder mundial en la gestión del talento humano con presencia en más de 60 países y más de 5000 oficinas, 32,000 colaboradores, conectamos 700,000 personas y 100,000 clientes a nivel mundial cada día.

Con el objetivo de brindar servicios estándar a nivel zonal, todos los países trabajan bajo normas de calidad ISO 9001. Adecco Group se especializa en asesorar empresas líderes ofreciendo soluciones integrales de Recursos Humanos.

Líder indiscutible del sector, es una de las principales empresas en la creación de empleo directo e indirecto. Adecco tiene como filosofía un intenso compromiso y visión empresarial hacia el servicio, la flexibilidad para adaptarse a las prácticas de cada empresa, así como el deseo de invertir en relaciones de largo plazo, todo esto sustentado en una trayectoria corporativa y empresarial.

1.1.1 Misión, visión y valores

1.1.1.1 Misión

Suplir las necesidades del mercado relacionadas con el recurso humano, contando con la gestión de un equipo comprometido con altos niveles de calidad, claros principios éticos y responsabilidad social, buscando la satisfacción permanente de nuestros colaboradores, clientes y accionistas. (Adecco Colombia,2019)

1.1.1.2 Visión

Inspirar individuos y organizaciones para trabajar de forma más eficaz y eficiente, y crear una mayor elección en el ámbito de trabajo, para el beneficio de todos los interesados, como proveedor y líder mundial de soluciones de recursos humanos. Somos conscientes de nuestro papel global, ayudar a la gente a tener un mejor trabajo, para una mejor vida, esto es nuestro propósito común y la forma en que contribuimos a la sociedad. (Adecco Colombia, 2019)

1.1.1.3 Valores

- **Orientación al cliente:** Ofrecemos soluciones personalizadas para conectar a las personas adecuadas.
- **Espíritu emprendedor:** Nuestra pasión es guiar a través del sentido empresarial e innovación, promoviendo la iniciativa en la toma de decisiones y las soluciones creativas.
- **Espíritu de equipo:** Cooperamos a través de todas las fronteras, delegaciones y disciplinas. Nuestro intercambio de trabajo y buenas prácticas se basan en el respeto y en la confianza.
- **Responsabilidad:** Nuestra integridad lleva a un trabajo mejor, a una vida mejor y a un futuro sostenible.
- **Pasión:** Nos apasiona la gente: impactamos en la vida de miles de personas cada año.

(Adecco Colombia, 2019)

1.1.2 Ubicación Geográfica

Adecco en el mundo



Fuente: Sitio web Adecco Colombia, <https://www.adecco.com.co/nuestro-enfoque/nuestro-mundo/>

En Colombia, Adecco cuenta con 30 sucursales distribuidas en 11 ciudades de la siguiente manera:

Adecco en Colombia



Fuente: Sitio web Adecco Colombia, <https://www.adecco.com.co/encuentranos/>

Adecco Colombia cuenta con 6 líneas de Servicio bajo la marca Adecco y con una nueva marca, Spring Professional. Los servicios ofrecidos se dividen en:

- Selección de Personal
- Outsourcing
- Temporalidad
- Payroll
- Consultoría
- Formación
- Spring Professional (Alta gerencia y mandos medios, antes Adecco Professional)

Lugar de realización de la práctica: Dirección General, Cra 7 # 76-35, Edificio Zúrich

En Ecuador, Adecco cuenta con 2 sucursales, ubicadas en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Adecco en Ecuador



Fuente: Sitio Web Adecco Ecuador, sección contáctenos: <https://www.adecco.com.ec/contactenos/>

- **Oficinas Quito:** Isabel la Católica N24-430 y Luis Cordero. Torre RFS Centro de Negocios 4to piso.
- **Oficina Guayaquil:** Edificio World Trade Center Oficina No. 702, ubicada en el Séptimo Piso de la Torre A, situado en la Avenida Francisco de Orellana.

Adecco opera en Ecuador desde 1999 y cuenta con dos sucursales en Quito y Guayaquil. En la MITAD DEL MUNDO ha llevado a cabo proyectos de envergadura para importantes marcas que demuestran el intenso compromiso y visión empresarial hacia el servicio, la flexibilidad para adaptarse a prácticas de cada empresa, así como el deseo de invertir en relaciones a largo plazo. (Adecco Ecuador, 2019)

Adecco Ecuador cuenta con 6 líneas de servicios en soluciones de recursos humanos, estas son:

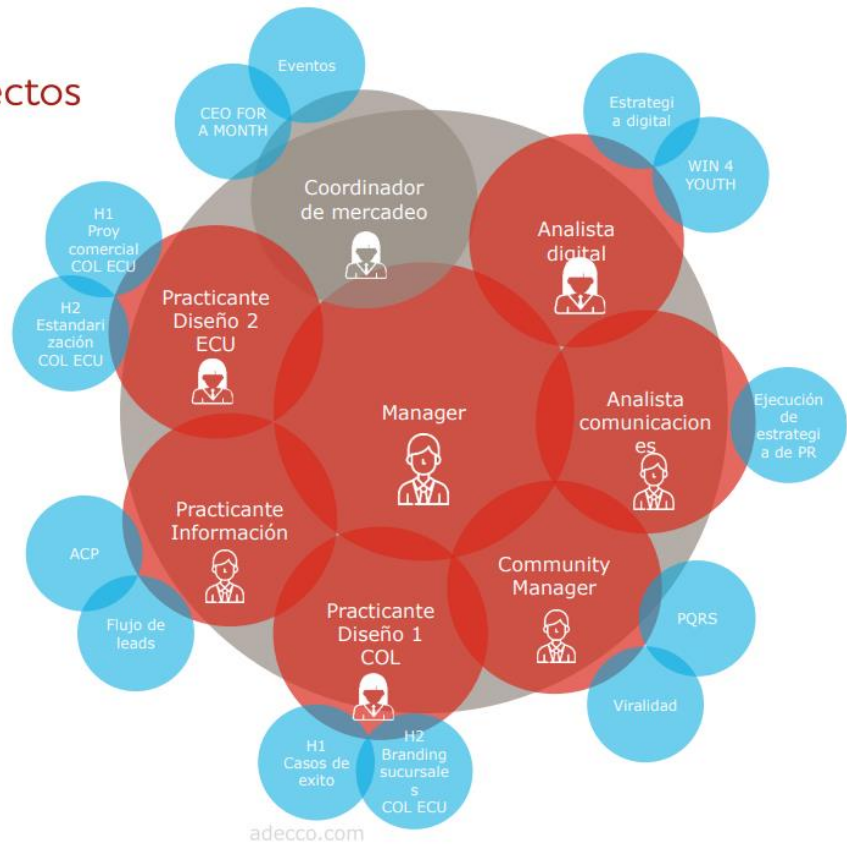
- Selección de personal
- Adecco Professional (Alta gerencia y mandos medios)
- Administración de Nómina
- Actividades Complementarias
- Servicios Técnicos especializados
- Consultoría en Recursos Humanos

1.1.3 Estructura Organizacional Adecco Colombia

1.1.3.1 Estructura área de Mercadeo Adecco Colombia/ Ecuador

Rol dentro de la estructura: Practicante de Información

Estructura y Proyectos



Fuente: Presentación de Inducción área de Mercadeo 2019

1.1.4 Departamento de Mercadeo, Comunicaciones y RSE

1.1.4.1 Análisis DOFA- Marketing Adecco Ecuador

DEBILIDADES	AMENAZAS
D1. Poco presupuesto D2. Falta de articulación del área con los responsables en Ecuador D3. Ausencia de alianzas fuertes D4. Desconocimiento de posición en el mercado respecto a competidores D5. Sólo el 10% del total las actividades de mercadeo están enfocadas en Ecuador	A1. Gran oferta de servicios similares en el mercado A2. Cambios en tendencias de consumo A3. Situación política actual
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1. Innovación en productos F2. Alto porcentaje de engagement en redes sociales. F3. Prestigio de la marca a nivel global F4. Programas de responsabilidad social F5. Crecimiento sostenido en ventas	O1. Buenos indicadores en el mercado laboral O2. Apoyo de los medios de comunicación. O3. El 81% de la población tiene acceso a internet y el 70% son usuarios activos en redes sociales O4. Economía dolarizada O5. Sector del emprendimiento en crecimiento

Fuente: Elaboración Propia

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

En el presente informe se analizó el entorno competitivo de Adecco Ecuador y se realizó el benchmarking sobre las estrategias de comunicación usadas por los principales competidores en cada categoría de servicios, con el fin de sugerir acciones puntuales para el mejoramiento de la estrategia actual de la compañía.

2.2 Limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.

En el plan de trabajo realizado, se planteó un análisis de la situación competitiva para el mejoramiento del plan de comunicaciones de Adecco Ecuador acorde a su realidad y entorno, permitiendo así la optimización de recursos y procesos, permitiendo la construcción de relaciones con los consumidores de una manera más efectiva.

El principal entregable de este proyecto será el benchmarking con la identificación de puntos de mejora con las respectivas sugerencias para los mismos. La comparación se concentró mayormente en las herramientas de relaciones públicas, marketing directo y digital, ya que son los principales focos de acción del área de mercadeo de Adecco.

El contexto de Adecco Ecuador no fue conocido por métodos de inmersión o presenciales, el análisis se realizó a través de información obtenida mediante reuniones virtuales con directores de las sucursales tanto en Colombia como en Ecuador, con la agencia TTK, principal encargada de lo concerniente a las relaciones públicas de la compañía y por medio de bases de datos estatales.

2.3 Objetivo General del informe de prácticas profesionales

Realizar el Benchmarking competitivo para el área de comunicaciones integradas de Adecco Ecuador.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Determinar los principales competidores por categoría de servicio.
- Identificar buenas prácticas de comunicaciones en los 2 principales competidores
- Comparar las estrategias actuales de Adecco Ecuador con las encontradas en la competencia
- Proponer acciones claves para el mejoramiento de los procesos de comunicación integrada en Adecco Ecuador.

3. Contenido de plan de mejora

3.1 Propuesta de Mejora

Como punto de partida para el plan de mejora se determinaron los principales competidores de Adecco Ecuador, las fuentes utilizadas para la información de los estados financieros de las compañías competidoras fueron la Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores de Ecuador y el Servicio de Rentas del país en cuestión.

El ejercicio se desarrolló teniendo en cuentas las diferentes líneas de negocio de Adecco en Ecuador y sus diferentes razones sociales de la siguiente manera:

Razones Sociales Adecco Ecuador por La línea de Servicio

Adecco Business	La prestación de todo tipo de servicios especializados a favor de terceras personas, naturales o jurídicas, especialmente aquellos relacionados con las siguientes líneas de	Administración de nómina y outsourcing
Adecco Iberia	Prestación de servicios especializados a favor de terceras personas, naturales o jurídicas, especialmente aquellos relacionados con las siguientes líneas de actividades: gestión de	Selección de personal Adecco Professional (Alta gerencia y mandos medios, Consultoría y formación
Adecco Servicios	Prestación de servicios en actividades complementarias de alimentación, mensajería y limpieza, siempre que dichas actividades	Actividades Complementarias

Fuente: Elaboración propia, Datos: Superintendencia de Compañías y Adecco Ecuador

Análisis competitivo

- **Administración de Nómina**

La comparación para esta unidad se realizó con los 9 principales competidores del sector. En este servicio Adecco se encuentra en cuarto lugar dentro de la categoría teniendo como referencia las ventas de las compañías en el año 2018 (Ver Anexo No.1)

Se evidencia una participación en el mercado del 15%, teniendo como principal competidor en cuanto a este rubro a PWC, quien con sus dos diferentes razones sociales abarca aproximadamente $\frac{1}{4}$ del mercado. (Ver Anexo No.2)

Por otra parte, se realizó el análisis del mercado en relación con las utilidades obtenidas por las diferentes compañías en el sector para el año 2018, encontrando así que Adecco Ecuador ocupa el cuarto lugar en este aspecto teniendo una diferencia de más de trescientos mil dólares con el principal competidor. (Ver Anexo No.3)

Teniendo en cuenta la anterior información, aunque PWC se constituye como la mayor competencia a nivel de ventas, las compañías Deloitte y Estrategias y Mercado, se muestran como una gran competencia para Adecco Ecuador, ya que tienen una gran porción de las ventas del mercado, pero además con márgenes de rentabilidad superiores.

- **Selección de Personal, Consultoría y Formación**

La comparación para esta unidad se realizó con los 10 principales competidores del sector. En relación con las ventas de este servicio Adecco se encuentra en el tercer lugar dentro de la categoría. Se evidencia una participación en el mercado del 16%, teniendo como principal competidor en cuanto a este rubro a PWC, quien con sus dos diferentes razones sociales abarca aproximadamente el 34% del mercado. En relación con las utilidades obtenidas por las diferentes compañías en el sector en el año 2018, los resultados obtenidos identifican a Adecco Ecuador como décimo en la categoría, con utilidades negativas. (Ver Anexos No.4, No.5 y No.6)

- **Servicios Técnicos Especializados**

La comparación para esta unidad se realizó con los 5 principales competidores del sector. En relación con este servicio Adecco se encuentra en el segundo lugar dentro de la categoría, teniendo como valores de ventas, en el año 2018. (Ver Anexo No.7)

Se evidencia una participación en el mercado del 27%, teniendo como principal competidor en cuanto a este rubro a Estrategias y mercado S.A., quien abarca aproximadamente el 30% del mercado teniendo como referencia el top 6 de compañías del sector. (Ver Anexo No.8)

En relación con las utilidades obtenidas y teniendo en cuenta la anterior información, Estrategias y Mercado, constituye la principal competencia para Adecco Ecuador en la línea de servicios técnicos especializados, ya que tienen una gran porción de las ventas del mercado, pero además con márgenes de rentabilidad superiores. (Ver Anexo No.9)

- **Actividades Complementarias**

La comparación para esta unidad se realizó con los 5 principales competidores del sector. Al momento de consultar los Estados Financieros y la información tributaria se encontró que la empresa Limpiecito S.A. presenta una **“CANCELACIÓN TEMPORAL DE OFICIO POR LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA”** razón por la cual no se tienen valores de referencia sobre la misma para realizar la comparación del año anterior y no constituye competencia alguna hasta que entre de nuevo en funcionamiento. Con base a lo anterior, se evalúa el top 5 de empresas en el sector obteniendo como resultado que Adecco Servicios S.A., ocupa la cuarta posición en la categoría. (Ver Anexo No. 10)

En esta categoría en cuanto al rubro de ventas, Adecco Servicios S.A, tiene una participación del 9% únicamente. En este ámbito el sector está liderado por SEGEMAT y GRUPOCON S.A, dos empresas especializadas en la prestación de servicios para este tipo de actividades. (Ver Anexo No. 11)

En relación con las utilidades obtenidas por las diferentes compañías en el sector en el año 2018, Adecco ocupó la tercera posición en esta categoría. (Ver Anexo No. 12)

Después de determinar el entorno competitivo se procedió a realizar el benchmarking enfocándose en 3 de las 5 herramientas de comunicaciones integradas: publicidad, relaciones

públicas y marketing directo y digital, de los 2 principales competidores en todas las líneas de servicio. Para el ejercicio se realizó la comparación con las siguientes compañías:

PRINCIPALES COMPETIDORES
PRICEWATERHOUSECOOPERS DEL ECUADOR CIA. LTDA.
DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se encuentran los hallazgos sobre las estrategias aplicadas por cada una de estas empresas.

PWC ECUADOR

EMPRESA	PR	REDES SOCIALES	WEB	MARCA
CONTENIDOS				
PWC	Realizando el análisis de apariciones en medios se encuentra que PWC tiene una alta participación en prensa con contenidos de valor para el mercado laboral ecuatoriano, generando estudios estadísticos sobre la realidad del país en este ámbito. Este es un aspecto importante ya que imprime el valor de experticia y liderazgo a la marca y le facilita el posicionamiento mediante eventos académicos y empresariales, tanto del sector privado como el público, en donde son compartidos dichos materiales y los esfuerzos de la compañía para contribuir al mejoramiento de los resultados. Tienen una vocera muy bien posicionada Paulina Cobo, Directora de Human Capital.	Instagram: con enfoque a candidatos y para la difusión de programas de RSC. Contenido en video con gran alcance sobre recursos humanos. Información sobre participación en eventos. Cuentan con 1.619 Seguidores. Facebook y LinkedIn: Vacantes de empleo y contenido para atraer leads empresariales. Cuentan con 524 mil me gusta en FB y 34.815 seguidores en LinkedIn	En cuanto al portal web de la empresa se evidencia que usa una interfaz mucho más sencilla que la usada en Colombia, con menos detalles de diseño. Un punto importante es que no presentan formularios de contacto visibles en el portal, en cambio ofrecen directamente al cliente los datos de los asesores encargados de facilitar la información de cada uno de los servicios. Además de lo anterior tiene un menú distribuido con las diferentes industrias de las cuales puede atender las necesidades adaptándose a las mismas. Su página principal se enfoca en mostrar los principales servicios ofrecidos y las diferentes publicaciones generados por la firma, convirtiendo así a su página web en un medio propio de marketing de contenido.	Servicios que generan valor Conocimiento, experiencia y estrategia

DELOITTE

EMPRESA	PR	REDES SOCIALES	WEB	MARCA
CONTENIDOS				
DELOITTE	Deloitte también adquiere participación en medios a través de contenidos sobre el mercado laboral, en temas de sostenibilidad y cifras específicas de las dinámicas de Ecuador. En este caso se evidencia que es gracias a las alianzas con otras organizaciones empresariales en Ecuador que le es posible la participación en estudios conjuntos y eventos de interés en el sector	Instagram: con enfoque a difusión de contenidos de interés y promoción de eventos en colaboración. Cuentan con 2.416 seguidores, sin embargo sus publicaciones no tienen gran alcance. Facebook y LinkedIn manejan el mismo contenido con enfoque a empresas y a compartir contenido sobre estudios y programas de responsabilidad social.	En cuestión de diseño tiene similitudes con la página de PWC, la información está dividida por servicios, sectores y acerca de la empresa. Tiene un foco evidente hacia el contenido que genera sobre estudios e índices del mercado laboral sin embargo es confuso encontrar la información sobre los servicios de interés para el cliente, un punto a favor es que en cada una de las secciones de servicio la persona interesada puede encontrar el brochure con todo el detalle sobre el mismo. En este caso si se implementan formularios de cotización de servicios, igualmente proporciona información para contacto directo	Red global

*El análisis anterior fue realizado a partir de los portales web y los contenidos encontrados en redes sociales y prensa de las anteriores dos compañías.

Adecco Ecuador, se encuentra bien posicionado en el mercado, sin embargo, teniendo en cuenta el análisis de las empresas anteriores, quienes son líderes sus sectores, se pueden sugerir las siguientes acciones:

- Revisar el diseño de la página web de Adecco Ecuador con el fin de simplificar su interfaz y facilitar la navegación del usuario optimizando la usabilidad de esta.
- Convertir la página web en un medio propio para la difusión de contenido de PR.
- Fortalecer alianzas con entidades del Estado y con redes empresariales para la participación en eventos, estudios colaborativos y acuerdos del mercado laboral, esto a través de la promoción de manera más intensiva de los programas de responsabilidad social y contenido adaptado a la realidad ecuatoriana que permitan articular los grupos de interés.
- Crear una estrategia conjunta entre la agencia de marketing digital y la agencia de relaciones públicas en Ecuador, para unificar los esfuerzos comunicativos de todos los canales.
- Adaptar los mensajes claves de la compañía al mercado ecuatoriano generando un manual de comunicación que responda a las dinámicas del país.
- Implementar marketing con contenido audiovisual en redes sociales como Instagram y Facebook para mejorar el engagement.
- Potenciar el programa de voceros especializados.

3.2 Conclusiones

Ante la situación encontrada de desconocimiento del entorno competitivo y la ausencia de una estrategia de comunicaciones puntual para la sede de Adecco Ecuador, se procedió a identificar los principales competidores para la realización del benchmarking, obteniendo como resultado que Adecco Ecuador no es líder en ventas pero sin embargo se encuentra posicionado en todas las categorías de servicios, significando esto un buen punto de partida y un factor relevante para potenciar la situación actual. Se encontró una gran ventaja por parte de los PWC y Deloitte en términos de marketing de contenidos y alianzas relevantes con el sector privado y público. Es necesario establecer un plan diferenciado para las comunicaciones de Colombia y Ecuador , tomando en cuenta las sugerencias presentadas en este informe con el fin de aumentar la competitividad de la compañía reflejándose esta en el aumento de las ventas y en la construcción de alianzas sólidas que apalanquen las operaciones de la empresa en dicho país.

3.3 Bibliografía.

- Kotler, P., Armstrong, Gary, Amador Araujo, L., & Ascanio Rivera, M. de la luz. (2017). Marketing.
- Kotler, P., Armstrong, G., Amador Araujo, Lourdes, & Pineda Ayala, L. E. (2017). Fundamentos de marketing.
- Content Marketing, del medio a la marca. artículo de revista. (2018).
- Rodríguez, M. (2017). El futuro de la comunicación. Píldoras de publicidad, marketing y medios digitales. Zer: Revista de Estudios de Comunicación, 22(42), 243–245.
- Deloitte Ecuador. (noviembre de 2019). *Deloitte Ecuador | Audit, Financial Advisory | Ecuador*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/ec/es.html>
- Estrategias y Mercado S.A. (noviembre de 2019). *Inicio - Estrategias y Mercado - Ecuador Estrategias y Mercado – Ecuador*. Obtenido de <http://www.estrategiasymercado.com/site/>
- PwC Ecuador. (noviembre de 2019). *PwC Ecuador*. Obtenido de <https://www.pwc.ec/>
- Servicio de Rentas Internas. (noviembre de 2019). *SRI en Línea - Consulta de RUC*. Obtenido de <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/#/SriRucWeb/ConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>
- Superintendencia de Compañías. (octubre de 2019). *Sistema Portal de Información Superintendencia de Compañías*. Obtenido de <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

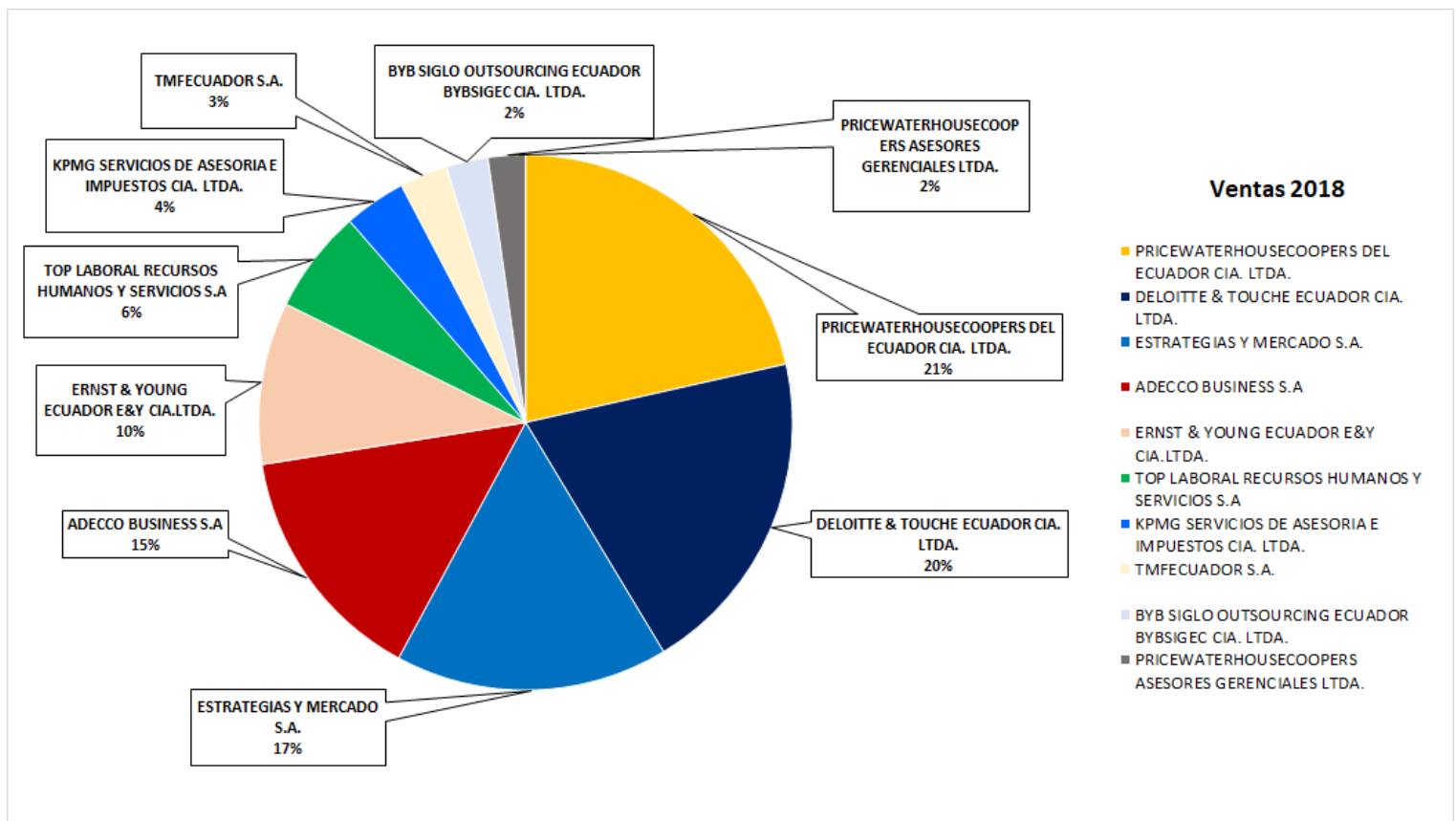
4. Anexos

Anexo No.1 Ranking de Compañías de Administración de Nómina por ventas 2018

Posición	Razón Social	Ventas 2018
1	PRICEWATERHOUSECOOPERS DELECUADOR CIA. LTDA.	\$ 11.210.437,21
2	DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 10.354.778,90
3	ESTRATEGIAS Y MERCADO S.A.	\$ 8.625.357,61
4	ADECCO BUSINESS S.A	\$ 7.615.397,19
5	ERNST & YOUNG ECUADOR E&Y CIA.LTDA.	\$ 5.103.402,56
6	TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A	\$ 3.267.210,00
7	KPMG SERVICIOS DE ASESORIA E IMPUESTOS CIA. LTDA.	\$ 1.957.488,42
8	TMFECUADOR S.A.	\$ 1.512.131,58
9	BYB SIGLO OUTSOURCING ECUADOR BYBSIGEC CIA. LTDA.	\$ 1.324.472,00
10	PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES GERENCIALES LTDA.	\$ 1.178.433,87

Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec>

Anexo No.2 Participación en el mercado según el Top 10 de Ventas de Administración de Nómina



Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.3 Ranking de Compañías de Administración de Nómina por utilidades 2018

Razón Social	Utilidades
ESTRATEGIAS Y MERCADO S.A.	\$ 560.849,53
DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 553.203,45
ERNST & YOUNG ECUADOR E&Y CIA.LTDA.	\$ 312.347,21
ADECCO BUSINESS S.A	\$ 239.942,27
PRICEWATERHOUSECOOPERS DEL ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 208.262,60
TMFEQUADOR S.A.	\$ 176.770,87
KPMG SERVICIOS DE ASESORIA E IMPUESTOS CIA. LTDA.	\$ 135.817,86
TOP LABORAL RECURSOS HUMANOS Y SERVICIOS S.A	\$ 96.155,64
PRICEWATERHOUSECOOPERS ASESORES GERENCIALES LTDA.	\$ 50.674,73
BYB SIGLO OUTSOURCING ECUADOR BYBSIGEC CIA. LTDA.	\$ -

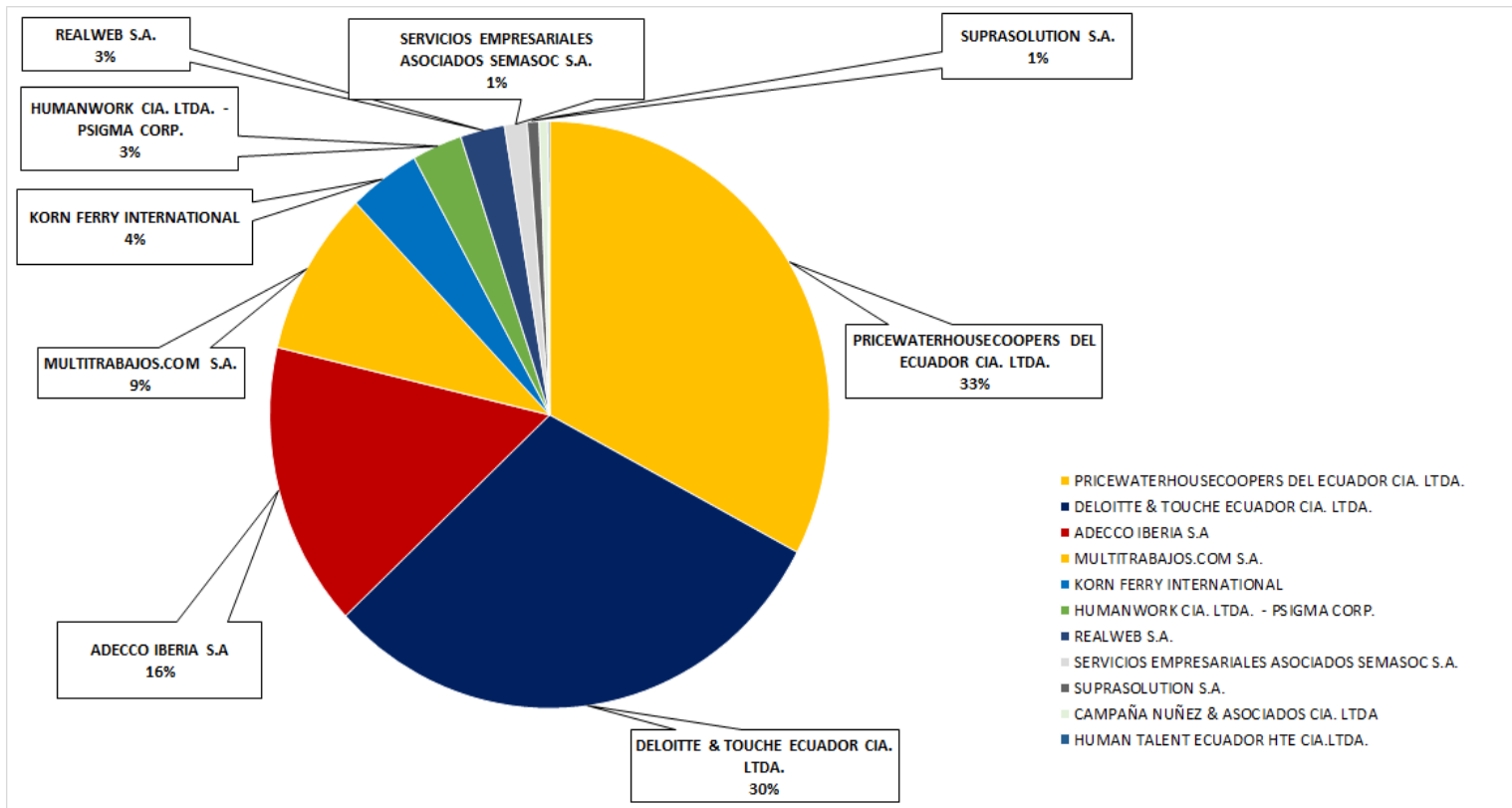
Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.4 Ranking de Compañías de Selección, Consultoría y Formación por ventas 2018

Posición	Razón social	Ventas 2018
1	PRICEWATERHOUSECOOPERS DEL ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 11.210.437,21
2	DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 10.354.778,90
3	ADECCO IBERIA S.A	\$ 5.373.751,09
4	MULTITRABAJOS.COM S.A.	\$ 3.128.570,32
5	KORN FERRY INTERNATIONAL	\$ 1.410.614,36
6	HUMANWORK CIA. LTDA. - PSIGMA CORP.	\$ 989.478,69
7	REALWEB S.A.	\$ 876.764,89
8	SERVICIOS EMPRESARIALES ASOCIADOS SEMASOC S.A.	\$ 445.970,29
9	SUPRASOLUTION S.A.	\$ 234.833,00
10	CAMPAÑA NUÑEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA	\$ 167.169,20
11	HUMAN TALENT ECUADOR HTE CIA.LTDA.	\$ 38.249,62

Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.5 Participación en el mercado según el Top 10 de Ventas de Selección, Consultoría y Formación por ventas 2018



Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.6 Ranking de Compañías de Selección, Consultoría y Formación por utilidades 2018

Razón social	Utilidades
DELOITTE & TOUCHE ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 553.203,45
PRICEWATERHOUSECOOPERS DEL ECUADOR CIA. LTDA.	\$ 208.262,60
MULTITRABAJOS.COM S.A.	\$ 120.070,95
HUMANWORK CIA. LTDA. - PSIGMA CORP.	\$ 69.075,46
SUPRASOLUTION S.A.	\$ 15.454,74
HUMAN TALENT ECUADOR HTE CIA.LTDA.	\$ 2.174,70
SERVICIOS EMPRESARIALES ASOCIADOS SEMASOC S.A.	\$ 316,24
CAMPAÑA NUÑEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA	\$ 214,93
KORN FERRY INTERNATIONAL	\$ -
ADECCO IBERIA S.A	\$ (84.652,03)
REALWEB S.A.	\$ (84.652,03)

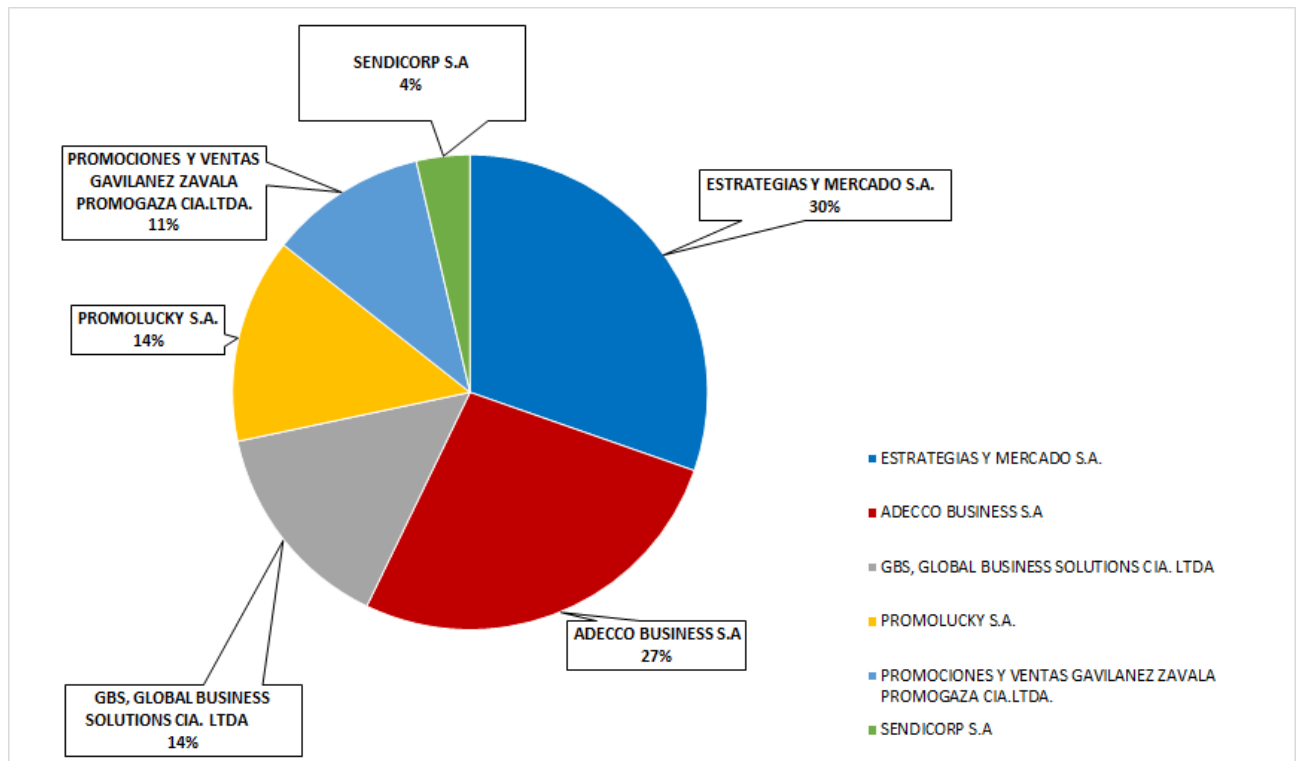
Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.7 Ranking de Compañías de Servicios Técnicos Especializados por ventas 2018

Posición	Razón social	Ventas 201
1	ESTRATEGIAS Y MERCADO S.A.	\$ 8.625.357.61
2	ADECCO BUSINESS S.A	\$ 7.615.397.19
3	GBS, GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS CIA. LTDA	\$ 4.128.100.81
4	PROMOLUCKY S.A.	\$ 3.967.226.66
5	PROMOCIONES Y VENTAS GAVILANEZ ZAVALA PROMOGAZA CIA.LTDA.	\$ 3.043.312.65
6	SENDICORP S.A	\$ 1.034.767.49

Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No.8 Participación en el mercado según el Top 6 de Ventas de Servicios Técnicos Especializados por ventas 2018



Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

**Anexo No. 9 ranking de Compañías de Servicios Técnicos Especializados por utilidades
2018**

Razón social	Utilidades
ESTRATEGIAS Y MERCADO S.A.	\$ 560.849.53
PROMOCIONES Y VENTAS GAVILANEZ ZAVALA PROMOGAZA CIA.LTDA.	\$ 419.548.25
GBS, GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS CIA. LTDA	\$ 396.689.46
PROMOLUCKY S.A.	\$ 302.834.16
ADECCO BUSINESS S.A	\$ 239.942.27
SENDICORP S.A	\$ (36.864.97)

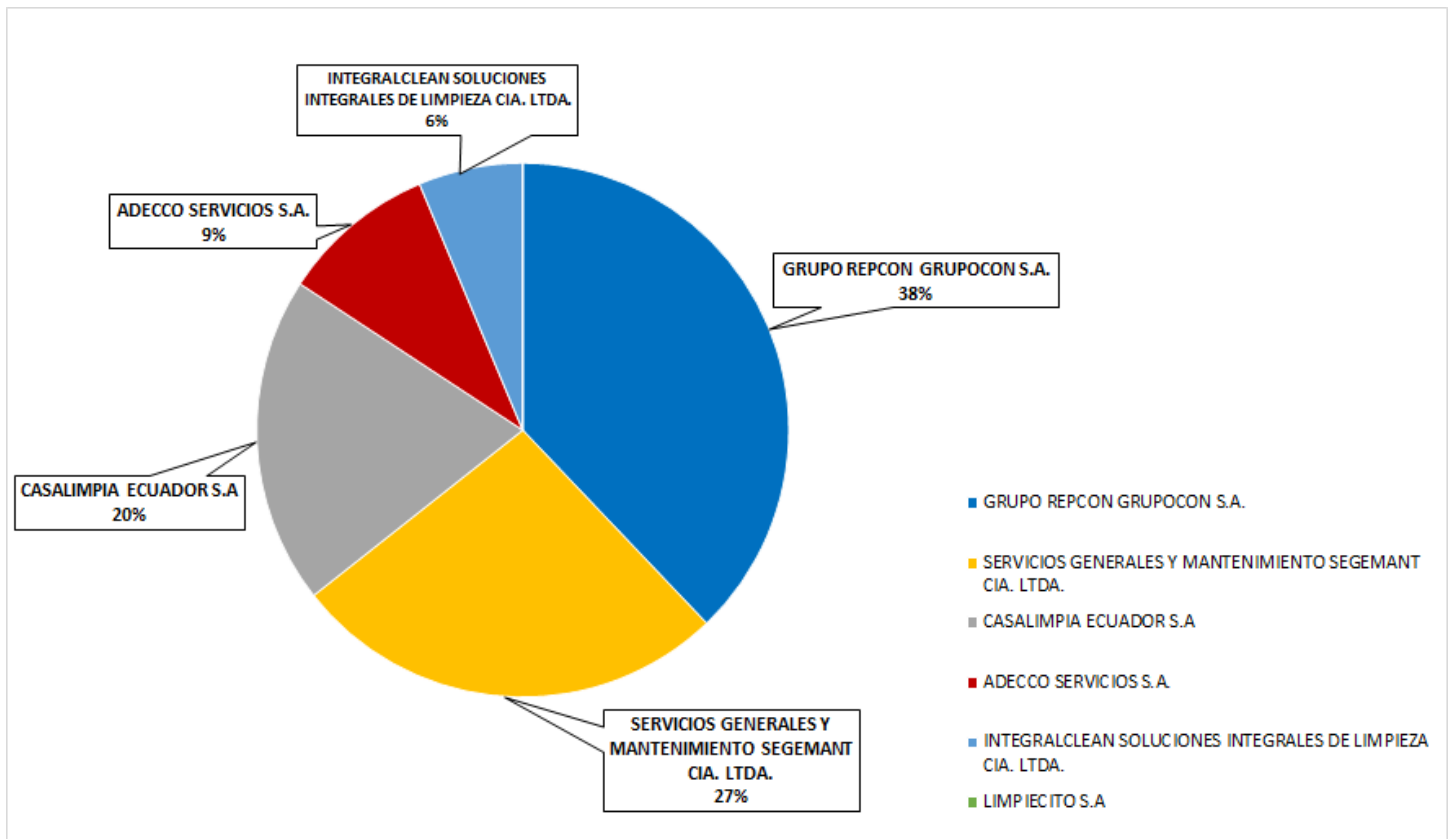
Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No. 10 ranking de Actividades Complementarias por ventas 2018

Posición	Razón social	Ventas 2018
1	GRUPO REPCÓN GRUPOCON S.A.	\$ 3.617.911.90
2	SERVICIOS GENERALES Y MANTENIMIENTO SEGEMANT CIA. LTDA.	\$ 2.532.035.08
3	CASALIMPIA ECUADOR S.A	\$ 1.896.825.66
4	ADECCO SERVICIOS S.A.	\$ 901.251.01
5	INTEGRALCLEAN SOLUCIONES INTEGRALES DE LIMPIEZA CIA. LTDA.	\$ 605.630.38

Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No. 11 participación en el mercado según el Top 5 de Ventas de Actividades Complementarias por ventas 2018



Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

Anexo No. 12 ranking de Compañías Actividades Complementarias por utilidades 2018

Posición	Razón social	Utilidades
1	INTEGRALCLEAN SOLUCIONES INTEGRALES DE LIMPIEZA CIA. LTDA.	\$ 50.855.69
2	GRUPO REPCON GRUPOCON S.A.	\$ 48.271.36
3	ADECCO SERVICIOS S.A.	\$ 31.099.41
4	SERVICIOS GENERALES Y MANTENIMIENTO SEGEMANT CIA. LTDA.	\$ 4.178.78
5	CASALIMPIA ECUADOR S.A.	\$ 1.631.01

Fuente: Elaboración Propia, Datos: <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul>

5. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

5.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con las prácticas profesionales

El rol del practicante de información en un principio era únicamente la realización de reportes mensuales de conversión y la carga masiva de los leads obtenidos por mercadeo a Salesforce, sin embargo, debido a los cambios en el área y a la optimización de procesos mediante un proyecto de crecimiento digital con una inversión en pauta y el uso de Pardot, permitió la rotación por las diferentes sub áreas, tales como comunicaciones, marketing digital y eventos, además de coordinar el proyecto Athlete 365 Career+ en Ecuador, un programa de responsabilidad social que busca la vinculación de atletas olímpicos con el mundo laboral.

5.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

5.1.1.1. Ciclo 1

- **Semana del 4 al 7 de junio:**
 - Transición con el anterior practicante, Inducción al área explicación del rol dentro de esta.
 - Inicio de reuniones con agencia de relaciones públicas

- **Semana del 10 al 14 de junio:**
 - Creación del reporte mensual de conversión del mes de mayo
 - Reunión con el Comité Olímpico Colombiano para programa de RSC
 - Reunión sobre el Win Rate con Adecco México
 - Reporte de Win4Youth Colombia, programa de RSC
 - Reporte de Conversión de leads internacionales de enero a mayo

- **Semana del 16 al 21 de junio:**

- Reporte de ventas, ticket promedio y pipeline de servicios de temporalidad y permanente placement para presentación de viabilidad de proyecto Adecco Digital
- Implementación de reporte de Win4Youth para Ecuador
- Hoja de datos claves para entrevistas de voceros
- Transición de cronograma de contenidos de PR Colombia

- **Semana del 24 al 28 de junio:**

- Apoyo en realización de presupuesto para evento de periodistas sobre contratación en la industria creativa
- Confirmación de logística para el evento de periodistas
- Realización de reglas para el correo de Marketing Colombia
- Reunión con compras para revisión de temas de merchandising
- Revisión de contenidos de PR para el mes de Julio
- Soporte para participación en el evento Human Capital Tour

Dificultades enfrentadas:

- Falta de claridad para la realización de algunos procesos

5.1.1.2. Ciclo2

- **Semana del 1 al 5 de julio:**

- Reportes Mensuales
- Gestión de Feedback del taller de capacitación de voceros

- Capacitación a practicante de Ecuador para la realización del reporte mensual de conversión con la nueva plantilla creada.

- **Semana del 8 al 12 de Julio**

- Realización de presentación para empresas del programa de atletas
- Inicia la recolección de información para el portafolio de voceros
- Inicia construcción del Win Rate de Colombia
- Evento de periodistas
- Human Capital Tour

- **Semana del 15 al 19 de Julio**

- Revisión contenidos
- Seguimiento a leads de acuerdo con su origen
- Revisión de medios para propuestas temáticas
- Comunicación con Comité olímpico colombiano para programa de RSC
- Reunión con Cámara Colombo Chilena

- **Semana del 22 al 26**

- Capacitación en TrendKite
- Reunión con Director Financiero para Win Rate
- Gestión de invitaciones y material POP para eventos en Manizales y Pereira
- Replanteamiento de la estructura de reporte del Win Rate

- **Semana del 29 de julio al 2 de agosto**

- Soporte para evento de lanzamiento de marca Spring Professional

- Revisión de Mensajes Claves de Adecco Staffing
- Cronograma para fotos de portafolio de voceros oficiales
- Revisión de casos puntuales para la construcción del Win Rate
- **Dificultades enfrentadas:**
 - Aumento en la carga de trabajo
 - No existía una guía clara para la realización del reporte de Win Rate, este tuvo que ser modificado en numerosas ocasiones debido a las fuentes de información y a que el reporte del año 2018 no fue elaborado correctamente.

5.1.1.3. Ciclo 3

- **Semana del 5 al 9 de agosto:**
 - Seguimiento a contenidos de PR
 - Mapeo de eventos para voceros 2020
 - Agendamiento de fotos para voceros
 - Revisión reporte de conversión de Ecuador
 - Reunión con ACOSSET
- **Semana del 12 al 16 de agosto:**
 - Soporte logístico y de PR para evento de lanzamiento de Spring el 14 de agosto
 - Reportes mensuales
 - Se retoma contacto con el comité Olímpico Ecuatoriano
 - Reunión con coordinadora del programa del Comité Olímpico Internacional
-

Semana del 19 al 23 de agosto:

- Fotos para voceros y banco de imágenes
- Junta de preproducción EFY
- Participación en EFY
- Planeación programa de atletas Ecuador, establecimiento de fechas para talleres de empleabilidad y elección de educador por parte de Adecco

· **Semana del 26 al 30 de agosto:**

- Revisión del Win Rate para Permanent Placement y Temporalidad
- Inicio de construcción de win rate para otras líneas de servicios

· **Dificultades enfrentadas:**

- Tomó casi 2 meses poder retomar contacto con el comité olímpico ecuatoriano
- La información para la construcción de los diferentes win rate variaba de una unidad de negocio a otra debido a los procesos de cada una de estas, lo cual dificulta la estandarización del proceso.

5.1.1.4. Ciclo 4

· **Semana del 2 al 6 de septiembre:**

- Seguimiento a contenidos
- Realización de 2 E-book para campaña de marketing digital

· **Semana del 9 al 13 de septiembre:**

- Transición al área de Análisis Digital
- Reuniones con proveedor de pauta programática

- Reunión con Agencia de PR
- Revisión de la implementación del SEO en web de Colombia y Ecuador
- **Semana del 16 al 20 de septiembre:**
 - Construcción de reportes Colombia y Revisión reporte Ecuador
 - Revisión de formularios para Landing Pages
 - Manejar contenidos en Mundo Adecco
- **Semana del 23 al 27 de septiembre:**
 - Presentación del Win Rate de BPO
 - Comienzo de Adecco Digital
 - Toma de Fotos de voceros faltantes
 - Revisión de horas de soporte con proveedor web
 - Creación de ubicaciones en Google My Business
 - Gestión de presupuesto, contenidos para medios y permisos para evento de atletas en Ecuador
- **Semana del 30 de septiembre al 4 de octubre:**
 - Reunión para revisión de pauta de Payroll con directora de unidad y proveedor de programática
 - Transición para la generación de reportes con gerente de proyecto de Adecco Digital
 - Taller de empleabilidad en Ecuador
- **Dificultades enfrentadas:**
 - Estar bajo la dirección de 3 personas distintas con actividades diferentes

- Tareas superficiales que consumían tiempo para dedicar a las prioridades

5.1.1.5. Ciclo 5

- **Semana del 7 al 11 de octubre:**

- Inducción para creación de tablas de gestión documental
- Seguimiento y revisión de contenidos
- Revisión de parrillas de contenidos de redes sociales CO-EC

- **Semana del 14 al 18 de octubre:**

- Verificación de ubicaciones en Google my business
- SEO Spring Professional
- Reportes mensuales

- **Semana del 21 al 25 de octubre:**

- Presentación del win rate anual de temporalidad
- Explicación para realización del benchmarking de Adecco Ecuador
- Cronograma de visita a sucursales para banco de fotos

- **Semana del 28 de octubre al 1 de noviembre**

- Seguimiento a contenidos PR
- Contenidos en Mundo Adecco
- Revisión de contenido sobre inbound recruiting para adaptación a Colombia
- Seguimiento a leads de Adecco Digital
- Inicio realización Benchmarking Ecuador