

Informe Final de Prácticas: Schlumberger

Valentina Posada Mantilla

Informe final de prácticas profesionales presentado como opción de grado para obtener pregrado
en Negocios Internacionales

Tutor: Andrés Fernando Ramirez Torres

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá
2022

Schlumberger-Private

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por darme el privilegio de culminar esta etapa de manera exitosa y que siga siendo El quien me guíe en mi trayectoria profesional de aquí en adelante.

De igual manera a mi familia y amigos que estuvieron presentes en todas las circunstancias que atravesé en estos 4 años de carrera y fueron de aliento para mí, especialmente a mis papas y mi hermana que son mi motor, quienes siempre creen en mi y me apoyan en todo lo que hago.

A mis amigos y compañeros de la Universidad, sin quienes la experiencia universitaria no habría sido lo mismo, sin su compañía y apoyo no habríamos alcanzado esta meta de la manera en que lo hicimos, y estamos a meses de ver tantos años de esfuerzo recompensados. A mis profesores, quienes sin duda aportaron a mi formación no solo como profesional si no también como persona, de quienes me llevo valiosas lecciones, consejos y conocimiento para aplicar el resto de mi vida.

A Schlumberger, por darme la oportunidad de tener mi primera experiencia laboral en una multinacional tan inmensa y diversa, primero en uno de sus equipos como practicante, y hoy, permitiéndome seguir aprendiendo y creciendo con ellos tanto laboral como personalmente.

Por último, a la Universidad Santo Tomás y a la Facultad de Negocios Internacionales, por sus esfuerzos en formar profesionales que no se conforman y siempre apuntan a más, íntegros, con gran sentido humano, de lo cual empiezo a ver los frutos en mí.

Tabla de Contenido

1. La compañía	7
1.1. Aspectos generales	7
1.1.1 Misión, visión y valores corporativos	7
1.1.1.1 Misión	7
1.1.1.2 Visión	8
1.1.1.3 Valores corporativos	8
1.1.2 Ubicación Geográfica	9
1.1.3 Estructura Organizacional	10
1.1.3.1 Estructura Organizacional Área VIM Cell, Cuentas por pagar (AP)	11
1.1.4 Departamento en que se desarrolla la práctica	12
1.1.4.1 Análisis DOFA	14
1.1.4.2.1 Fortalezas	14
1.1.4.2.2 Oportunidades	15
1.1.4.2.3 Debilidades	15
1.1.4.2.4 Amenazas	16
2.1 Planteamiento plan de mejora	16
2.2 Importancia, límites y alcances	17
2.2.1 Importancia	17
2.2.2 Límites	17
2.2.3 Alcances	17
2.3 Objetivo General	18
2.3.1 Objetivos Específicos	18
3 Contenido plan de mejora	18
3.1 Propuesta plan de mejora	18
3.2 Conclusiones	20
3.3 Bibliografía	¡Error! Marcador no definido.
4.1 Resumen de actividades realizadas	22
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	23

Resumen

El presente informe tiene el fin de dar a conocer el resumen de las labores de un practicante en la célula VIM del área de Cuentas por pagar de la compañía Schlumberger, y a su vez identificar algunas falencias que podrían accionarse a través de un plan de mejora que permita mejorar el rendimiento en las actividades de un especialista en esta área.

El éxito en el servicio prestado por cualquier compañía depende una cadena de suministro intercomunicada y eficiente en cada uno de sus eslabones, sin embargo, puede ser muy común que, por deficiencia en la comunicación y falta de claridad en los procesos, el servicio prestado quede estancado en algún punto a espera de una solución oportuna y esto genere retrasos en lo que el cliente necesita o afecte las relaciones de la compañía con alguna otra parte interesada. En el documento a continuación se presentará una manera de solventar este tipo de problemas y darle mejor continuidad a los procesos que se realizan día a día en la VIM, especialmente para quienes ingresan por primera vez a esta área y requieren una guía a la mano que les permita solucionar con rapidez y precisión.

Abstract

The purpose of this report is to present the summary of the work of an intern in the VIM cell of the Accounts Payable area of the Schlumberger company, and at the same time, identify some shortcomings that could be actioned through an improvement plan that allows to improve the performance in the activities of an specialist in this area.

The success in the service provided by any company depends on an interconnected and efficient supply chain in each of its links, however, it can be very common that due to poor communication and lack of clarity in the processes, the services provided remain stagnant. at some point waiting for a timely solution and this generates delays in what the client needs or affects the company's relations with some other interested parties. The following document will present a way to solve this type of problem and give better continuity to the processes that are carried out day by day in the VIM, especially for those who enter this area for the first time and require a guide at hand that allow them to solve quickly and accurately.

Introducción

Schlumberger es una multinacional de origen francés, líder en la prestación de servicios innovadores y de alta tecnología para la industria del petróleo. Es una compañía comprometida con que la energía esté al alcance y sea para beneficio de todos, de manera sostenible con el medio ambiente. Dentro de esta compañía se cuenta con diversas áreas o hubs que trabajan en conjunto para satisfacer al cliente final que los contrata, una de estas áreas es el centro de servicios de suministro, que trabaja a lo largo de la cadena de suministro dando soporte a todas las transacciones que se dan en esta, desde que surge la necesidad de un producto o servicio, hasta que este es entregado en campo y utilizado para satisfacer las demandas del cliente.

Dentro del centro de servicios de suministro, está el área de cuentas por pagar, que está en el último eslabón de la cadena y se encarga de hacer los pagos a los proveedores de manera oportuna, regidos por el *3-Way-Match*, donde lo que se pidió debe coincidir con lo que se recibió y lo que se facturó. En esta área se desempeño la practica profesional durante 6 meses, en los cuales se atendió los casos de facturas referentes a las compras hechas para las operaciones en Norte América. Durante el tiempo comprendido de la práctica, se evidenciaron procesos que podrían mejorarse, con el fin de hacer más eficiente la acción de los casos y así, lograr el pago oportuno a los proveedores, que son un aliado clave para el desarrollo de las operaciones de cualquier compañía.

1. La compañía

1.1. Aspectos generales

Schlumberger es una compañía líder en tecnología, productos y servicios, de la más completa gama, para la industria energética en todo el mundo. Se especializan en la caracterización, perforación, producción y procesamiento de yacimientos. Diseñan, desarrollan y proveen tecnología innovadora que transforma la manera en que se accede a la energía, para permitir el rendimiento y la sostenibilidad que son cruciales para la industria energética, y para el beneficio de todos.

Cuenta con colaboradores de más de 160 nacionalidades y experiencia en más de 120 países, su sede principal se encuentra en Houston (EE. UU), y cuenta con sedes alrededor de todo el mundo entre las que destacan Francia, Reino Unido y Holanda. (Schlumberger, 2022).

1.1.1 Misión, visión y valores corporativos

1.1.1.1 Misión

La misión de Schlumberger es:

Juntos, creamos una tecnología asombrosa que desbloquea el acceso a la energía para el beneficio de todos. Todos los días, trabajamos juntos para crear tecnología que cambie la industria y que desbloquee un acceso más limpio y seguro a la energía para todas las comunidades, incluidas aquellas en las que vivimos y trabajamos. Este propósito es atemporal y duradero, y nos impulsará en las próximas décadas. (Schlumberger, 2022).

1.1.1.2 Visión

La visión de Schlumberger es:

Definir e impulsar un alto rendimiento para la industria energética, de manera sostenible. Esto se extiende a la transición energética global y nuestro papel en ese futuro. Al trabajar para descarbonizar las operaciones a través de nuestra cartera de Tecnologías de Transición, así como al invertir en nuevas empresas de tecnología energética, estamos avanzando en la sustentabilidad dentro de nuestra industria y ayudando a los clientes a reducir su huella ambiental. (Schlumberger, 2022).

1.1.1.3 Valores corporativos

Los 3 valores de Schlumberger han sido promovidos por sus fundadores y son la brújula y guía que les permite continuar su legado en medio de una industria cambiante, según Schlumberger (2022), son:

- **Personas:** personas excepcionales se unen a nosotros de todo el mundo por lo que somos, y luego nos convierten en lo que somos. Comprometidos con los clientes, aprendiendo y creciendo constantemente, prosperamos en los desafíos técnicos más grandes del mundo, donde sea que se encuentren. Este es el pulso y el espíritu de Schlumberger.
- **Tecnología:** Fuimos fundados a través de la invención, y crecemos, prosperamos y lideramos a través de la innovación continua y un compromiso con la excelencia práctica. Hoy, estamos diseñando un futuro sostenible para la industria energética y ayudando a crear un mundo mejor para todos.
- **Beneficios:** la solidez financiera nos brinda la independencia y los recursos para tomar decisiones valientes sobre el futuro e impulsar una innovación audaz y visionaria a largo

plazo. La disciplina de inversión importa: los retornos que generamos aseguran que nuestro talento y tecnología sean los mejores en su clase, y el valor que creamos se comparte ampliamente.

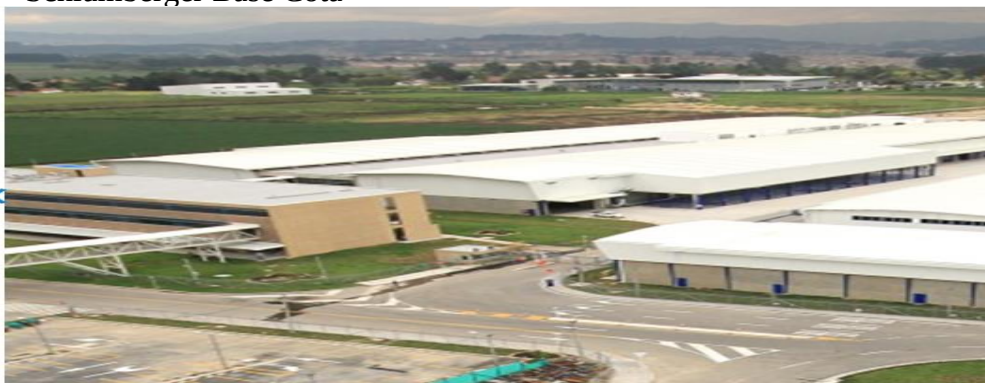
1.1.2 Ubicación Geográfica

Schlumberger cuenta con presencia en alrededor de 80 países en el mundo y su sede principal está ubicada en Houston, Texas, U.S. En la región de Latinoamérica, la compañía cuenta con bases operacionales en Colombia, Ecuador y Perú. En Colombia hay 5 a lo largo del país, ubicadas en los departamentos de Cundinamarca, Santander, Magdalena, Meta y Casanare. Adicionalmente, tienen una oficina de Schlumberger Surencó S.A en la ciudad de Bogotá.

La base en Cota, Cundinamarca, está ubicada en el Parque Industrial Potrero Chico - Vía Siberia-Cota Km. 1,5. Esta base permite a los clientes satisfacer la demanda de operaciones en Sur América.

Figura 1

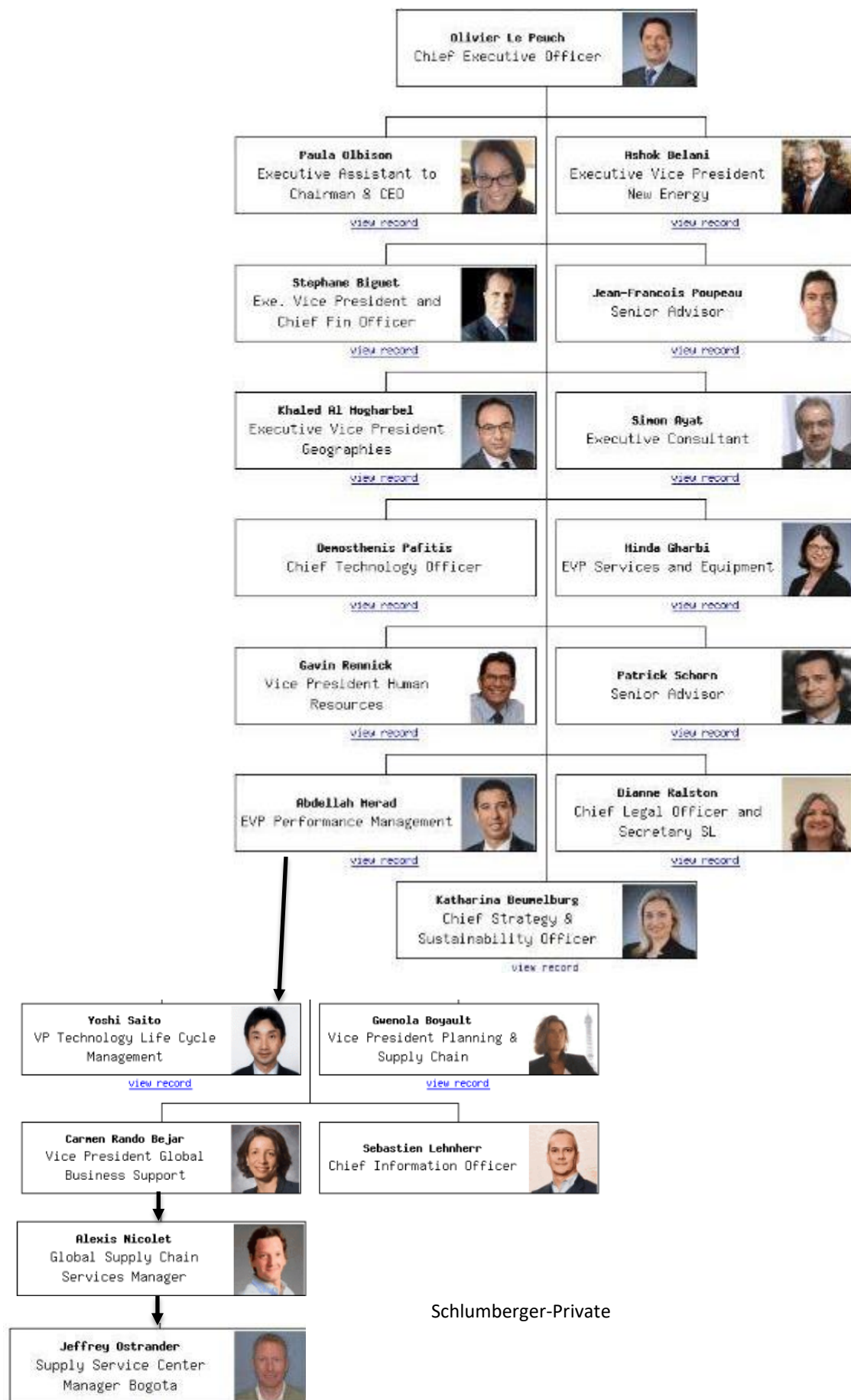
Schlumberger Base Cota



Nota: Tomado de Schlumberger Ecuador, Colombia, Perú. Fuente

<https://www.slb.com/operations/schlumberger-ecuador-colombia-and-peru>

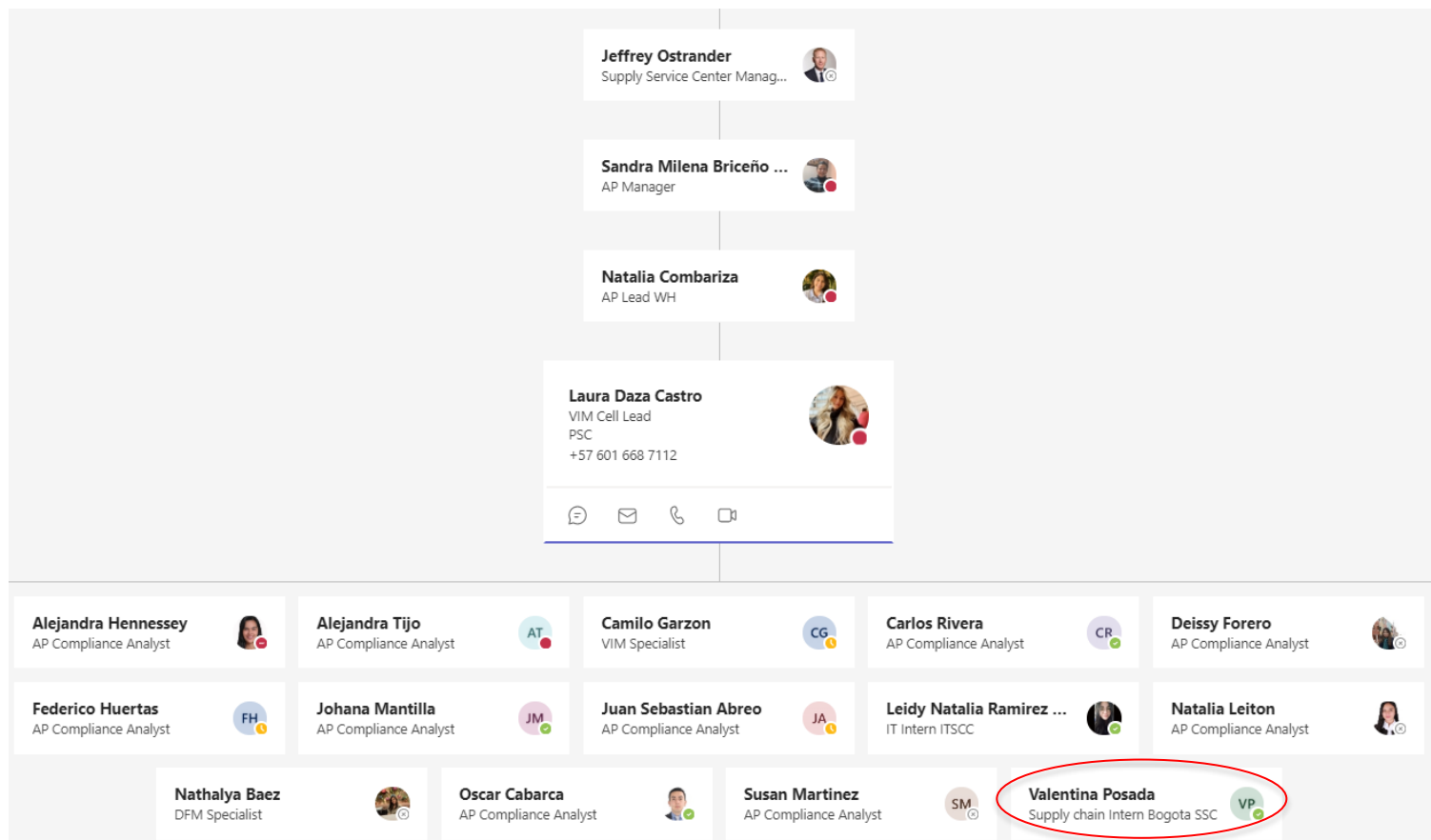
1.1.3 Estructura Organizacional



1.1.3.1 Estructura Organizacional Área VIM Cell, Cuentas por pagar (AP)

Figura 2

Estructura VIM Cell



Nota: Tomado de estructura organizacional en Microsoft Teams

1.1.4 Departamento en que se desarrolla la práctica

La práctica fue desarrollada en el área de *VIM (vendor invoice management)* que está dentro del departamento de Cuentas por pagar, el cual hace parte del *Supply Service Center*. El SSC integra completamente las diferentes áreas y procesos involucrados en la cadena de suministro para entregar materiales y servicios de manera oportuna manteniendo la operación en funcionamiento adecuadamente y entregando un servicio al cliente de alta calidad.

El objetivo del equipo de Cuentas por Pagar es alcanzar la excelencia en la ejecución de cuentas mediante la supervisión del rendimiento de los socios, lo cual representa la mejora continua del proceso, al dirigir oportunamente a los grupos de interés escalamientos y alinear esto con las estrategias de gestión de costes y flujo de caja de la empresa. Todas las cuentas estándar, el procesamiento de facturas y el pago, se subcontratan a Accenture.

El departamento de Cuentas por pagar está dividido en 4 áreas:

- **Pagos Urgentes:** área en la cual se encargan de hacer los pagos a proveedores de carácter crítico, para acuerdos legales, pago de servicios públicos o impuestos.
- **Servicio al cliente y cumplimiento:** área en donde se responde y da seguimiento a solicitudes, inquietudes y escalaciones internas y externas de cuentas por pagar a través de la plataforma Service Now.
- **Mejora de procesos de negocio (BPI):** en donde se trabaja por mejorar la calidad en cada área, enfocados en la continua eficiencia, especialmente con proveedores críticos, necesarios para la operación de la compañía.
- **Gestión de facturas de proveedores (VIM):** área proactiva en la que se encargan de solucionar, monitorear o enrutar problemas en las facturas de los proveedores de manera que queden listas para pagar a tiempo, con eficiencia y garantizando que no haya

interrupciones para las operaciones de la compañía y los requerimientos de los clientes, esto priorizando las facturas que están por vencer en el sistema. Los casos surgen y llega a la *VIM Cell* cuando no se ha completado el “*3 way match*”, es decir que los valores tanto la orden de compra, como la factura y los bienes recibidos coincidan, o cuando falta información clave para procesar una factura.

Responsabilidades VIM Cell

- Asignar casos a la persona responsable de accionarlo de manera inmediata, para el pago de la factura, según su función y responsabilidades para así completar el *3 way match* entre orden de compra, factura y bienes recibidos.
- Clasificar la causa raíz del problema de la factura usando la herramienta de *Macro/Dashboard*.
- Involucrar a las personas responsables en las fallas en los procesos.
- Hacerles seguimiento a los casos para asegurarse de que las acciones necesarias para publicar la factura sean tomadas por la parte responsable
- Identificar problemas con los datos maestros de los proveedores y comunicarlo con la parte interesada apropiada para que se actualice la información.
- Rechazar las facturas que no cumplan con los parámetros establecidos siguiendo la matriz correspondiente.
- Reportar mediante un SQ cuando se detecten errores frecuentes por parte de Accenture.
- Asegurarse de que los casos de Non PO relacionados con la codificación contable vayan a las manos del aprobador correcto.

- Aprobar costos de entrega no planificados siguiendo el margen de tolerancia establecido (<500 USD o 10%)
- Aprobar diferencias en costos o cantidades cuando entran en el margen de tolerancia establecido. (<500 USD o 10%)
- Mantener una comunicación estrecha con el equipo de cumplimiento y de aprovisionamiento priorizando la solución de casos urgentes.
- Cerrar/rechazar/resolver todos los casos asignados por el Manager en el tiempo establecido.

(Schlumberger BOG Supply Hub, 2020).

La función desempeñada en esta área se enfocó en atender los casos de facturas en el Geo-mercado de Norte América (Estados Unidos y Canadá), dando principal atención a las facturas a más de 60 días y priorizando los proveedores catalogados como críticos, luego las facturas que ya estuvieran vencidas y por ultimo las que estuvieran por vencerse en los próximos 30 días, esto con el fin de que los pagos se realicen lo antes posible, evitando así afectar las relaciones con los proveedores en el futuro y las operaciones con el cliente final.

1.1.4.1 Análisis DOFA

1.1.4.2.1 Fortalezas.

-Uso de un ERM como SAP que hace más eficientes los procesos y el flujo de la información entre áreas de la compañía.

- Herramientas que facilitan acceso a la información relacionada a los proveedores internos y externos como SLB Corporate Directory y ASL (Approved Supplier List - The ASL Supplier Management Database).
- Capacitaciones a todos los nuevos colaboradores de todas las áreas del SSC para así entender mejor el funcionamiento de los procesos en la compañía.
- Reportes mensuales de calidad en el servicio por parte de todos los colaboradores

1.1.4.2.2 Oportunidades

- Reestructuración del departamento de AP con el fin de mejorar la calidad en cada proceso y explotar mejor las habilidades y conocimientos de los colaboradores.
- Buen prestigio de la compañía frente a sus clientes y proveedores.
- Recurso humano capacitado en diferentes áreas de conocimiento que dan valor agregado a los procesos
- Empleados con larga trayectoria en la compañía que conocen los procesos en diferentes áreas por lo que aportan una visión más global al desarrollar sus tareas.

1.1.4.2.3 Debilidades

- Casos vencidos sin resolver por ausencia del personal encargado de ciertas órdenes de compra.
- Alto volumen de casos de facturas en el sistema, con inconvenientes y pendientes de pago. Específicamente 13002 para Norte América.
- Diferencias de lenguaje con algunas áreas de la compañía que puede frenar la fluidez de la comunicación en algunos casos

1.1.4.2.4 Amenazas

- Incorporación de personal de una compañía externa, subcontratada, para procesos internos del área de AP.
- Procesamiento de facturas erróneo por parte de la compañía subcontratada, lo cual retrasa los pagos a los proveedores.
- Proveedores que no siguen correctamente las instrucciones a la hora de cargar sus facturas lo que retrasa los pagos y genera reprocesos.

PARTE III

2.1 Planteamiento plan de mejora

Muchas facturas quedan vencidas por semanas en el sistema como casos sin resolver debido a que se dificulta el acceso a la información para solucionarlo ya que el personal que creó las órdenes de compra o solicito los insumos, ya no hace parte de la compañía, por tanto, se llega a perder mucho tiempo en contactar con diferentes personas para conocer quién está ahora encargado o puede dar respuesta de esas órdenes de compra.

Por lo anterior se propone crear una guía, haciendo uso de todas las herramientas de contacto que brinda la compañía, que en términos generales permita sintetizar la información y dar a conocer las opciones disponibles para enrutar un caso cuando el primer punto de contacto no está disponible, y se deba agilizar la solución del caso, para así lograr el pago oportuno al proveedor. Con este documento, se facilitaría la gestión de casos VIM especialmente para quienes llegan nuevos al área de AP o como practicantes y no cuentan con experiencia para saber cual es la ruta mas corta y eficiente para solucionar este tipo de problemas.

2.2 Importancia, límites y alcances

2.2.1 Importancia

Hallar una manera de solucionar estos problemas es de gran importancia debido a que permitiría reducir el tiempo que se logra tener un caso resuelto y podría darse solución a un mayor volumen al mes ya que, en promedio, de alrededor de 400 casos que se accionan por mes, solo quedan posteados para pago 200, y si bien no todos los casos de diferencia de precio (Price discrepancy) o de recibo de bienes pendiente (Pending GR) tienen este problema, si son de los más comunes en las facturas y esto podría impactar positivamente en que se reduzca su tiempo pendiente en el sistema y se evite que se lleguen a vencer las facturas sin haberse pagado.

2.2.2 Límites

Por una parte, podría ser una limitante el lograr conseguir los puntos de contacto alternativo adecuados para construir el documento ya que se manejan bastantes órdenes de compra para muchos centros de operaciones y plantas en todo Norte América, donde hay alrededor de 125 plantas. Por otra parte, encontrar a la persona idónea para resolver el caso, no garantiza que este se vaya a solucionar en un plazo corto, además de que cada caso es único y puede tener complicaciones específicas que hace que no siempre se pueda estandarizar la manera de resolverlos.

2.2.3 Alcances

El alcance de llevar a cabo este plan de mejora sería directamente a las personas que están en el VIM Cell que son quienes se encargan de contactar a las personas

relacionadas a la orden de compra cuando se da algún tipo de problema como los mencionados previamente. Sin embargo, podría llegar a ser de utilidad también para otras áreas de cuentas por pagar (AP) o incluso de servicio al cliente (CS) que se relacionan con estos procesos y puedan entender y tener en cuenta la manera en que se hace el seguimiento de los casos por parte del equipo de VIM e incluso saber a quién contactar específicamente en caso de alguna duda o requerimiento.

2.3 Objetivo General

Crear una guía de referencia que facilite la gestión de casos VIM cuando el punto de contacto relacionado a la orden de compra no se encuentra disponible.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Organizar la información que se tiene respecto a los procesos internos en el equipo de VIM en un único documento guía.
- Reducir el tiempo que duran los casos estancados en el sistema por “Pending GR” o “Price Discrepancy” al enrutarlos correctamente.
- Facilitar la solución de casos VIM al tener un documento que de una guía para involucrar a las personas correctas para cada orden de compra.

PARTE IV

3 Contenido plan de mejora

3.1 Propuesta plan de mejora

El periodo de practicas inicio el 12 de enero de 2022, durante el tiempo de entrenamiento se evidencio que habían algunos procedimientos que no tenían una ruta clara ya que cada caso es único y podría variar la manera de solucionarse. Esto al inicio causo un poco de confusión e hizo

que la gestión de cada caso tomara mas tiempo del que debería buscando la mejor solución o preguntando a otras personas del equipo como procedían en casos similares.

A pesar de que el área cuenta con diversos QRG's, la mayoría son para nuestros clientes internos y no para procedimientos propios de la función como *VIM Specialist*, además, los documentos con lo que se cuenta para explicar los procesos del área explican de manera general pero no especifican como proceder en cada uno de los posibles casos.

Es por lo anterior que se ha propuesto crear un documento guía que este al acceso de todo nuevo empleado, ya sea directo o practicante en la *VIM Cell*, esta herramienta le permitiría comprender los casos que suelen darse con las facturas de los proveedores y las posibles rutas de solución o contactos claves para proceder en la acción de los casos que permita que las facturas queden pagas para los proveedores en los tiempos establecidos, minimizando así contratiempos en las operaciones en base.

Figura 3

Cómo accionar un caso de GR pendiente o discrepancia en precio/cantidad



HOW TO ACTION A PENDING GR OR PRICE/QUANTITY DISCREPANCY CASE

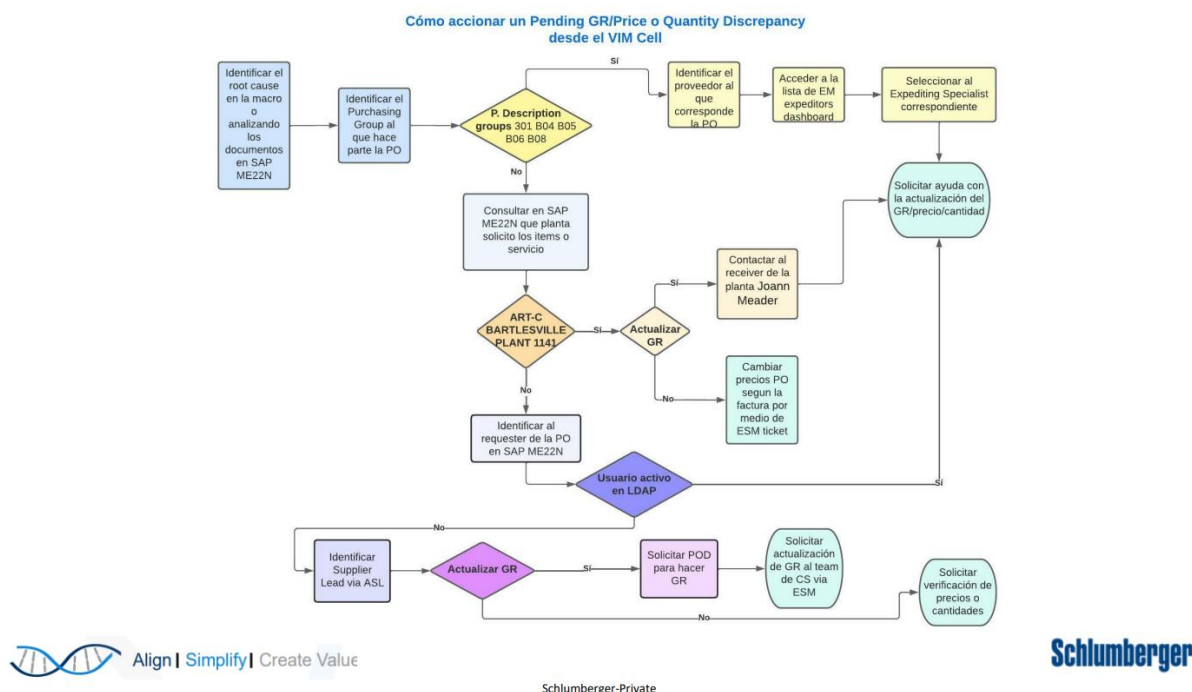
Cómo accionar un caso de GR pendiente o
discrepancia en precio/cantidad



Nota: Portada guía VIM. Fuente Elaboración propia

Figura 4

QRG: Cómo accionar un caso de GR pendiente o discrepancia en precio/cantidad



Nota: Quick Reference Guide. Fuente Elaboración propia.

3.2 Conclusiones

El tener una clara ruta guía de como efectuar los procesos dentro de un área de una compañía hace que las actividades del día a día se faciliten debido a que permite agilizar la manera en que se efectúan los procesos y se da solución a los casos, además que es una herramienta de utilidad cuando no se cuenta con experiencia ya que puede resolver muchas de las dudas que le surgen a un *VIM Specialist* nuevo.

Con este recurso disponible, los nuevos empleados en la *VIM Cell* que lleguen a soportar las transacciones en NAM, podrán tener acceso a una guía de referencia rápida que les permita ver como y con quien deben enrutar su caso para solucionarlo oportunamente, dependiendo de algunas especificaciones de la orden de compra, lo cual logrará reducir los tiempos de los casos

en cola, y permitirá que se logren accionar una mayor cantidad de casos mes a mes, lo que a largo plazo hará mantener buenas relaciones con los stakeholders, principalmente con los proveedores pagándoles a tiempo y con los clientes, teniendo todos los insumos necesarios para los trabajos contratados.

3.3 Referencias

Schlumberger. (2022). *About us*. Schlumberger Careers. <https://careers.slb.com/about-us>

Schlumberger. (2022). *Schlumberger Ecuador, Colombia, and Peru*.

<https://www.slb.com/operations/schlumberger-ecuador-colombia-and-peru>

Schlumberger. (2022). *Who We Are*. <https://www.slb.com/who-we-are>

Schlumberger BOG Supply Hub. (2020). *SSC- AP New Hires Guidebook*.

PARTE V

4. Seguimiento práctica profesional

4.1 Resumen de actividades realizadas

Durante mi primera semana en la compañía estuve en entrenamientos relacionados a generalidades de la compañía donde pude conocer un poco mas de esta y adicionalmente algunos entrenamientos en el área de Salud, Seguridad y Ambiente (HSE). La siguiente semana estuve realizando algunos cursos obligatorios para todas las personas nuevas acerca de la empresa, de salud ocupacional, seguridad de la información y otros temas que consideran que su conocimiento es importante para el bienestar integral de cada empleado. Durante la tercera semana empecé a tener entrenamientos donde me dieron una introducción al área en la que iba a desarrollar la práctica y las tareas que desempeñaría al soportar los casos en Norte América, además solicite los accesos de software necesarios para la labor. Posteriormente empecé a solucionar casos de facturas no criticas y que no estuvieran vencidas aun, esto por alrededor de un mes.

En el mes de Marzo se me asignaron formalmente gestionar los casos que llevaran entre 60 y 90 días en la empresa, dándole prioridad a las facturas que ya estuviesen vencidas en el sistema, y finalizando el mismo mes se me asigno apoyar los casos para 4 proveedores de una planta especifica y además hacerles seguimiento a casos de los centros de manufactura e ingeniería (EM), que son un proveedor interno de la compañía, clave para el desarrollo de las operaciones en campo.

En el mes de Mayo, y hasta Julio, cambio la manera de hacer la asignación de casos, por lo que empecé a trabajar no según el tiempo de las facturas en el sistema si no que se hizo la división de casos entre los miembros del equipo según el tipo de compra, en la que se me asigno trabajar con

las facturas de ordenes de compra de artículos para campo, equipos y servicios (*Field, Equipment and Services FES*), relacionados directamente con las operaciones.

Adicional a lo relacionado con mi cargo, cada mes era mi responsabilidad crear 2 reportes de calidad, en los que pudiera identificar casos donde hubiese habido fallas, principalmente por parte de la empresa subcontrata para los pagos Accenture, y registrando en esos informes el impacto de esas fallas y como podrían solucionarse y evitarse casos similares en el futuro. Por otro lado, mensualmente debía crear 3 reportes de HSE, de condiciones o comportamientos inseguros que pudieran afectarme a la hora de trabajar y una propuesta de cómo solucionar estos problemas.

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Periodo de tiempo	Fecha de inicio	Actividad	Logros	Dificultades
12 Enero- 28 Enero	12/01/2022	Entrenamientos -NEST -Cursos Quest -Entrenamiento en ERPs y solicitud de accesos	Mayor conocimiento de la compañía y apropiación de su objetivo en cada área	Cursos virtuales que ocupan largas jornadas

31 Enero- 4 Febrero	31/01/2022	Shadowing SAP NAM	Reconocimiento de la herramienta SAP y otras herramientas utilizadas para desarrollar las tareas	Desconocimiento previo del manejo de ERPs
7 Febrero- 7 Marzo	04/02/2022	Seguimiento de casos de facturas menores de 30 días	Febrero: Gestión de alrededor de 185 casos	Surgimiento de todo tipo de problemas con las facturas que requieren gestionarse de una manera única
8 Marzo- 5 Abril	05/03/2022	• Seguimiento de facturas mayores a 60 días dando prioridad a las vencidas. • Seguimiento casos con proveedores de la planta Bartlesville	Marzo: Gestión de alrededor de 314 y solución definitiva de 176 -Seguimiento oportuno a diversos casos de diferentes grupos de proveedores	Optimización en la distribución del tiempo para atender a diferentes solicitudes

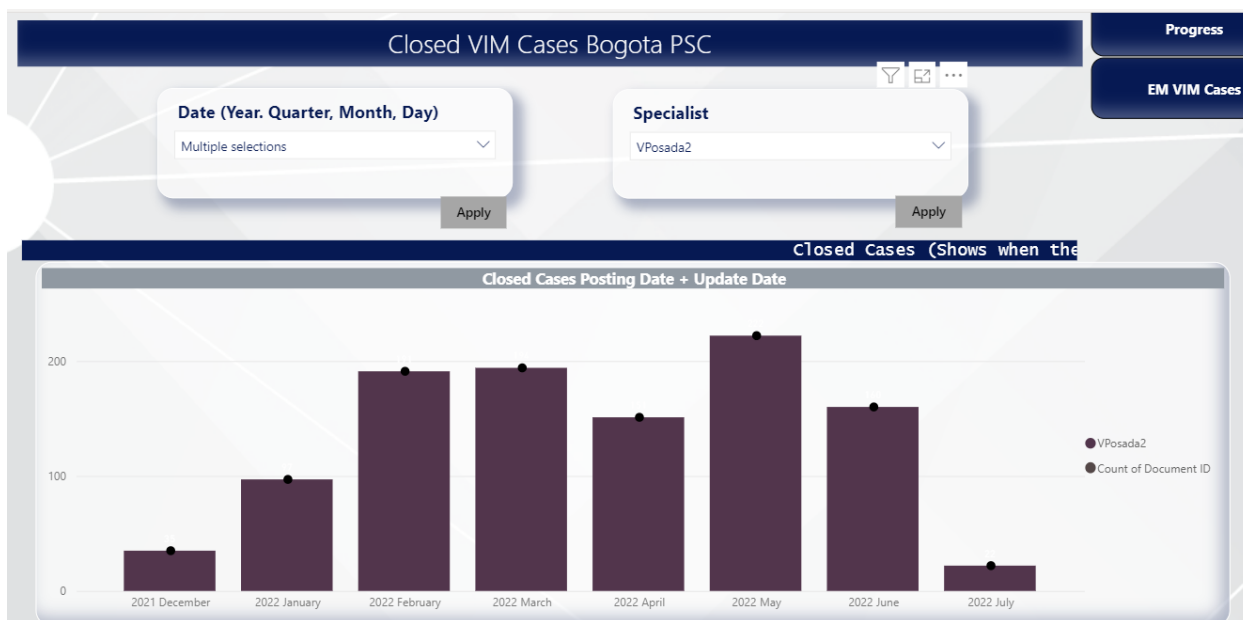
		y creación de tickets • Seguimiento casos de proveedores de EM con expeditors specialist		
Abril 6- Mayo 17	06/04/2022	• Seguimiento de facturas mayores a 60 días dando prioridad a las vencidas. • Seguimiento casos con proveedores de la planta Bartlesville • Apoyo a nuevos integrantes del equipo	Abril: Gestión de alrededor de 333 casos y solución definitiva de 137	Confusión en el seguimiento de casos con los nuevos miembros del equipo

Mayo 19-Junio 20	19/05/2022	• Seguimiento a casos abiertos en mi bandeja sin resolver. • Seguimiento a facturas de proveedores específicos en compras para <i>Field Equipment and Services</i> (FES) priorizando las que están por vencerse en orden cronológico.	Mayo: Gestión del alrededor de 277 casos y solución definitiva de 205 -Solución proactiva a casos de facturas, no permitiendo que lleguen a vencerse. -Desarrollo de plan de mejora luego de identificar dificultades recurrentes al proceder a gestionar casos.	Adaptación a nueva metodología de trabajo
Junio 21- Julio 8	21/06/2022	Seguimiento a facturas de proveedores específicos en compras para Field Equipment and	Junio: Gestión del alrededor de 325 casos y solución definitiva de 160 Julio: Gestión del alrededor de 43	Priorizar solución de casos ya accionados para entrega de cargo.

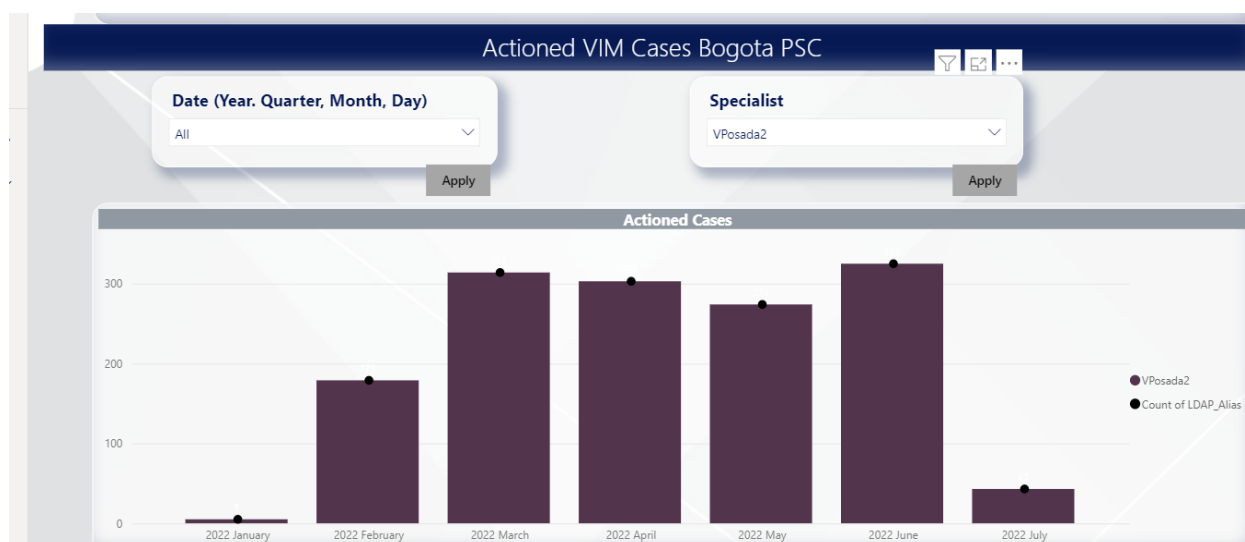
		Services priorizando las que están por vencerse en orden cronológico.	casos y solución definitiva de 22	
--	--	---	--	--

Figura 5

PAY- VIM Operational Dashboard



Nota: Closed VIM Cases. Fuente Schlumberger 2022

Figura 6**PAY- VIM Operational Dashboard**

Nota: Actioned VIM Cases. Fuente: Schlumberger 2022