

Plan de mejora empresa Schlumberger

Diego Andres Olivos Camacho

Trabajo final de grado

Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Andres Fernando Ramirez Torres

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá 2022

Schlumberger-Private

Resumen

En la actualidad empresas especialmente del sector de hidrocarburos deben reinventar sus maneras de hacer negocios, esto mismo sucede con los clientes internos, reinventar la manera analizar el rendimiento mediante nuevas herramientas se ha convertido en algo crucial ya que permite identificar posibles amenazas y por supuesto posibles oportunidades de mejora, a lo largo de este documento se encontrará con un análisis detallado de las principales debilidades y amenazas de una multinacional como Schlumberger, junto a esto será posible encontrar el plan estratégico sobre las oportunidades en las cuales la empresa podrá mejorar, esto con el fin de obtener un óptimo desempeño no solo con respecto a los proveedores que se utilizan actualmente sino también con respecto a las transacciones internacionales que se realizan.

Abstract

At present, companies, especially in the hydrocarbon sector, must reinvent their ways of doing business. The same happens with internal clients. Reinventing the way to analyze performance through new tools has become crucial since it allows identifying possible threats and, of course, possible threats. opportunities for improvement, throughout this document you will find a detailed analysis of the main weaknesses and threats of a multinational such as Schlumberger, together with this it will be possible to find the strategic plan on the opportunities in which the company can improve, this with in order to obtain optimal performance not only with respect to the providers that are currently used but also with respect to the international transactions that are carried out.

Agradecimientos

En primera instancia a todos mis maestros quienes fueron parte de este proceso, llevo conmigo todos los conocimientos que ustedes me brindaron, sus palabras sabias y sus grandes consejos, donde quiera que vaya, los llevaré conmigo en mi vida profesional. A mis padres quienes han sido mi motor incansable en este proceso, siempre estuvieron conmigo en los días más difíciles, hoy estoy eternamente agradecido y les dedico este logro a ustedes, gracias por ser quienes son y por creer en mí. Por último, a cada uno de mis compañeros, hoy culmina esta increíble aventura en la que tuve la oportunidad de conocer maravillosas personas y excelentes profesionales, cada tarde y horas de trabajo han valido la pena para llegar hasta donde estamos, gracias por siempre estar allí.

Introducción

El funcionamiento de las organizaciones supone llevar a cabo procesos de una manera eficaz, según Caro, A. (2020) desempeñar el proceso de logística internacional de manera correcta conlleva a una mejora en costos y mejora en tiempos de envío, sin embargo, no ejecutar un proceso de logística de manera correspondiente, podría traer graves consecuencias a futuro, esto significa una pérdida significativa de proveedores, una pérdida de transportadores locales e internacionales y por supuesto una pérdida de clientes finales.

Partiendo de los conocimientos adquiridos no solo a lo largo de mis practicas profesionales sino también a lo largo de mi carrera profesional, se puede identificar que tener una correcta medición del rendimiento de los transportadores internacionales contribuye a una correcta competitividad, esto se puede traducir en menores costos de envío desde el punto de origen hasta el punto de destino.

Es por esto que se propone en este plan de mejora una herramienta que sea capaz de identificar y analizar los transportistas que tengan un mejor y peor desempeño, haciendo una discriminación de la información suministrada por la plataforma ControlPay, la cual está especialmente diseñada para abrir licitaciones de envíos salientes específicamente del hemisferio occidental.

Table of Contents

1. La empresa	6
1.1 Aspectos generales.....	6
1.1.1. Misión, Visión y Valores	6
1.1.2. Ubicación geográfica	7
1.1.3. Estructura organizativa	8
1.1.4. Unidad o departamento en el que se desarrolló la práctica	9
1.1.4.1. Análisis DOFA.....	10
1.1.4.2.1 Fortalezas	10
1.1.4.2.2 Oportunidades	10
1.1.4.2.3 Debilidades	11
1.1.4.2.4 Amenazas.....	11
2. Planteamiento del Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales	12
2.2 Planteamiento central.....	12
2.2 Importancia, limitaciones y alcances	13
2.2.1 Importancia	13
2.2.2 Limitaciones.....	13
2.2.3 Alcance	14
2.3 Objetivo general.....	14
2.3.1 Objetivos específicos	14
3 Contenido Plan de Mejora.....	15
3.1 Propuesta de mejora.....	15
3.2 Conclusiones	20
Referencias.....	21
Anexos	22
4. Seguimiento práctica profesional.....	23
4.1 Programación de actividades realizadas	23

1. La empresa

1.1 Aspectos generales

Schlumber Limited, fundada en 1926 por los hermanos Conrad y Marcel Schlumberger, actualmente son la compañía líder en prestación de servicios de petróleo y gas, asimismo Schlumberger cuenta con presencia en más de 162 países y tiene una larga trayectoria en Colombia con un poco más 80 años de experiencia.

Schlumberger cuenta con 5 líneas de negocio dentro de la compañía, las cuales son “Characterization, Drilling, Completions, Production and Intervention”, asimismo Schlumberger se caracteriza por su innovación en nuevas tecnologías, prueba de ello es el proyecto “Carbon Capture and Sequestration” que plantea hacer una transición hacia las nuevas energías, haciendo la compañía carbono neutro para 2025.

1.1.1. Misión, Visión y Valores

Misión

La misión de Schlumberger es crear tecnología que facilite el acceso a la energía para el beneficio de todas las comunidades. Asimismo, continuar siendo líderes en prestación de servicios en la industria del petróleo y gas, brindando servicios integrales y soluciones a través de tecnología y colaboradores comprometidos, superando las expectativas del cliente.

Visión

La visión de Schlumberger radica en definir y promover el alto rendimiento de la industria energética de manera sostenible. Siendo líderes en el asesoramiento y prestación de

servicios para la industria del petróleo y gas, la visión de Schlumberger se amplifica a la transformación energética global y nuestro papel en su futuro al trabajar para descarbonizar nuestro negocio a través de nuestra cartera de Tecnologías de transición logrando un crecimiento sólido y estable.

Valores

Schlumberger a lo largo de su historia, junto con sus creadores Conrad y Marcel, se han destacado por tres pilares fundamentales:

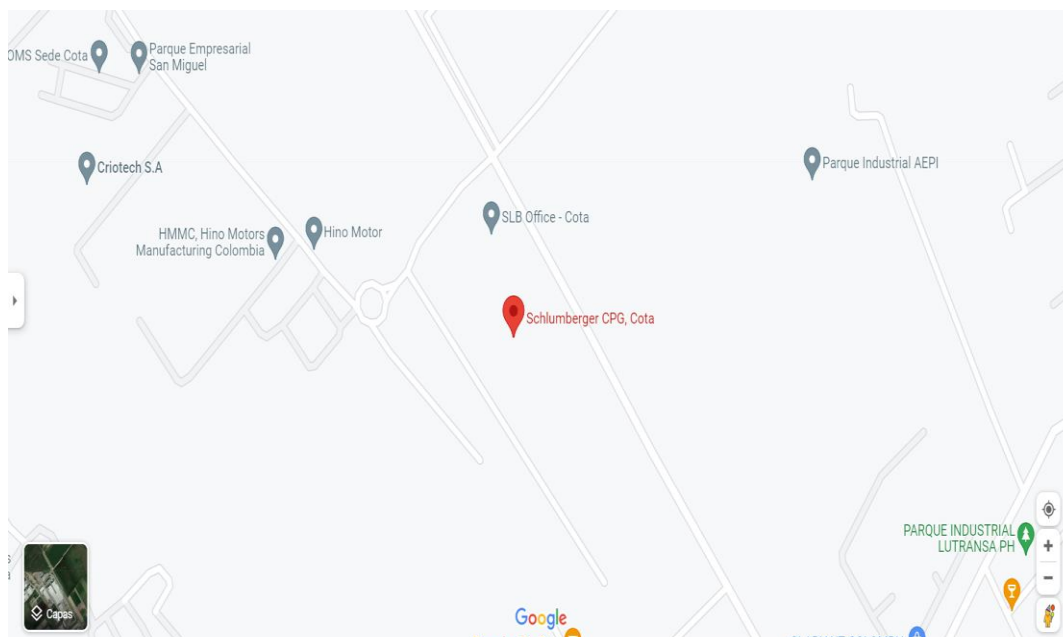
1. **La gente:** En todo el mundo personas sumamente talentosas se unen para trabajar con el mismo fin y por un mismo objetivo, personas altamente capacitadas que están dispuestas a aprender constantemente son el primer pilar fundamental de sus valores.
2. **Tecnología:** Schlumberger fue creado desde la innovación, por ello, la tecnología es una parte fundamental en los valores que componen la empresa, tecnología que siempre está en constante desarrollo, en constante evolución, hoy Schlumberger despliega tecnología de vanguardia por encima de la competencia.
3. **Beneficios:** Schlumberger se caracteriza por ser una multinacional financieramente estable, esto le permite tomar riesgos y decisiones visionarias a largo plazo con el objetivo de asegurar retornos que aseguren que la tecnología y las personas sean lo mejor del mercado.

1.1.2 Ubicación geográfica

Schlumberger Limited al ser una compañía considerada multinacional cuenta con sedes alrededor del mundo, sin embargo, sus oficinas principales se encuentran en Houston, París,

Londres y La Haya. Asimismo, hablando a nivel Colombia, Schlumberger tiene sus oficinas en Bogotá Calle 100 y en Cota Parque Industrial Potrero Chico.

Figura 1. Ubicación Geográfica.



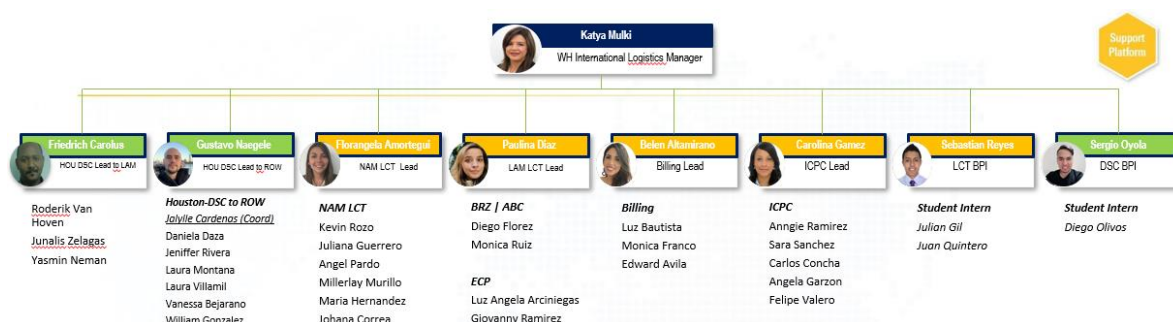
Nota. Adaptado de [Ubicación geográfica de Schlumberger base Cota], de Google, s.f. Google Maps.

1.1.3 Estructura organizativa

Schlumberger en el área de logística internacional, se divide por hemisferios, siendo el occidental con sede en Houston y Bogotá en el que me corresponde desempeñar.

A nivel estructural, se manejan dos grandes equipos en el área de logística, el que maneja el LCT (Logistics Control Tower) y el que maneja el DSC (Distribution Supply Center), dentro del equipo del DSC, existen dos grandes equipos en los cuales estoy directamente involucrado, el primero es “GOLD” y el segundo es “MI SWACO”.

Figura 2. Estructura Organizacional DSC & LCT.

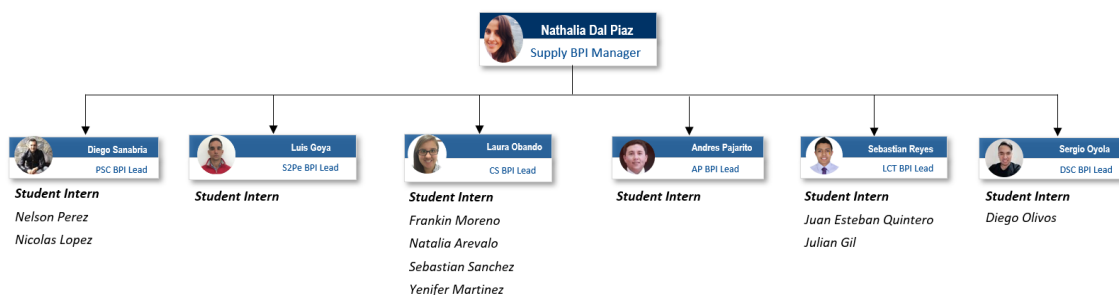


Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger

1.1.4 Unidad o departamento en el que se desarrolló la práctica

Schlumberger dentro de su área de logística internacional para el hemisferio occidental contiene un departamento para el mejoramiento continuo de procesos llamado BPI (Business Process Improvement), por lo que mi función dentro de la compañía está directamente relacionada a mejorar procesos logísticos, ayudar a reducir tiempos de exportaciones, ayudar a visibilizar el tiempo total de entrega desde que sale la carga de Estados Unidos hasta que llega a su puerto o aeropuerto de destino, esta unidad se compone de la siguiente manera.

Figura 3. Estructura Organizacional BPI.



Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger

1.1.4.1 Análisis DOFA

1.1.4.2.1 Fortalezas

- Schlumberger desde su creación en 1926, ha adquirido un inmenso conocimiento y dominio en lo referente a la exploración y explotación de hidrocarburos, por lo que llevar tanto tiempo en el mercado es sinónimo de credibilidad.
- Schlumberger cuenta con presencia en más de 85 países, lo que refleja su gran alcance global y su sólida experticia en el campo de acción en el cual se desempeña.
- Schlumberger a lo largo de su historia siempre se ha caracterizado por ser la compañía número uno en servicios de extracción de petróleo y gas, por lo que su prestigio siempre ha mantenido a Schlumberger a la vanguardia de la competencia.

1.1.4.2.2 Oportunidades

- Teniendo en cuenta las condiciones cambiantes con respecto al cuidado del medio ambiente, Schlumberger se ha dedicado a investigar nuevos sectores y tecnologías, uno de ellos es captura y secuestro de carbono, el cual tiene como objetivo lograr cero emisiones de gases de efecto invernadero (CO₂) en todas las regiones.
- En los últimos años, Schlumberger ha sido parte del crecimiento de la industria petrolera y gasífera, al aumentar el precio del petróleo y gas, asimismo aumenta la rentabilidad de quienes prestan servicios a esta industria, Schlumberger al ser compañía líder, se ve fuertemente posicionada en un atractivo y rentable mercado.
- Schlumberger ha estado generando nuevas alianzas no solo con compañías de la industria de hidrocarburos, sino también con compañías tecnológicas las cuales le permitirán cumplir uno de sus pilares fundamentales al tener tecnología de vanguardia.

1.1.4.2.3 Debilidades

- Al Schlumberger trabajar con partes externas en mayor parte de sus operaciones como logística internacional, la confidencialidad de sus operaciones se podría ver afectadas.
- Schlumberger, en comparación con su competencia directa como Halliburton y Baker Hughes, maneja precios más elevados, esto podría llevar a la pérdida de una parte del mercado en cuestión.
- Schlumberger, al ser una compañía con tantos niveles de mando, se necesita de la aprobación en la toma de decisiones para la mayor parte del tiempo, lo que hace desacelerar las operaciones.
- Schlumberger al ser una compañía multinacional, maneja una gran cantidad de transportistas internacionales dentro de su esquema, esto hace que se requiera un control del tiempo de envíos, un control del gasto que se hace por cada carga, un control del tiempo desde que la carga ingresa al puerto de destino hasta que sale de aduanas, esta herramienta aún es inexistente, esto podría crear una desventaja en el proceso internacional con respecto a sus principales competidores.

1.1.4.2.4 Amenazas

- Con las elecciones presidenciales en Colombia aproximándose, ciertos candidatos generan incertidumbre con respecto a las políticas energéticas que planean aplicar en su gobierno.
- El surgimiento de leyes y productos a nivel mundial que pretenden ponerle un punto final a las energías no renovables y sustituirlas por energías que sean amigables con el planeta tierra.

2. Planteamiento del Plan de Mejora Respecto a las Prácticas Profesionales

2.2 Planteamiento central

Partiendo de las debilidades y amenazas, se pudo identificar que la empresa Schlumberger tiene ciertas falencias las cuales tendrían que ser corregidas lo más pronto posible para así evitar que su competencia directa como Halliburton y Baker Hughes tomen ventaja de su posición.

Partiendo de este planteamiento y tomando en cuenta las debilidades y amenazas encontradas, se propone una herramienta que sea capaz de identificar el rendimiento de cada uno de los transportistas internacionales con respecto a cinco pilares fundamentales:

- Porcentaje de invitación
- Porcentaje de participación por invitación
- Porcentaje de omisión de oferta
- Tiempo aproximado de respuesta
- Costo total por participación

De acuerdo a los puntos planteados anteriormente, se propone como plan de mejora la creación de una herramienta visual por medio de Business Intelligence que permita analizar el rendimiento de cada uno de los transportistas, esto con el fin de mitigar errores, aumentar el porcentaje de participación de cada uno de los transportistas y reducir costos sobre el flete internacional.

2.2 Importancia, limitaciones y alcances

Dentro de este orden de ideas con respecto al planteamiento anterior, cabe resaltar el contexto de la situación para poder comprender a fondo la importancia, limitaciones y alcances de este trabajo.

Schlumberger es una compañía que presta servicios petroleros por geomercados, en el caso de américa, se manejan 4 geo mercados, ECP (Ecuador, Colombia y Peru), ABC (Argentina Bolivia y Chile) US Land y por último Canada Land, al manejarse por geo mercados, la criticidad de sus envíos es vital, al requerir algún químico o alguna otra herramienta como un taladro de un día para otro, tiene que cumplirse, al no cumplirse el envío por ejemplo de Colombia a Ecuador, no se podría iniciar operaciones, esto equivale a menos dinero entrando a la compañía. Dicho lo anterior, se procede a resaltar la importancia, limitaciones y alcances de este plan de mejora.

2.2.1 Importancia

El nivel de importancia de esta herramienta radica en la obtención de información referente al rendimiento de cada uno de los transportistas, esto con el fin de identificar cuales están teniendo mejor desempeño y cuáles están teniendo un bajo rendimiento y, asimismo, sobre la marcha, se mantendrán reuniones mensuales con cada uno de los diferentes transportistas con el fin de identificar por medio de esta herramienta las falencias que podrían llegar a generar retrasos en los envíos.

2.2.2 Limitaciones

Una de las limitaciones encontradas al momento de plantear este proyecto fue la falta de información la cual es necesaria para generar los reportes que se plantearon en el punto 2.1,

asimismo otra de las limitaciones fue el poco seguimiento y control que tienen los líderes con respecto a los envíos de su equipo, esto hace que exista poca o nula interventoría en los procesos ejecutados por parte de los transportistas al momento de que los ILS (International Logistics Specialist) abran la licitación para llevar la carga de un lugar a otro.

2.2.3 Alcance

Tomando en cuenta que esta herramienta está diseñada para medir el rendimiento de los transportistas internacionales, el alcance que esta misma tendrá será sobre el área de logística internacional de la empresa, principalmente en el DSC (Distribution Service Center) área la cual se compone de dos sub áreas las cuales son MI DSC (Químicos) y HOU DSC (Activos y Inventariables), sin embargo en un futuro esta herramienta podría ser actualizada para demás áreas de la compañía.

2.3 Objetivo general

- Desarrollar una herramienta por medio de Business Intelligence que permita medir el rendimiento de los transportistas internacionales.

2.3.1 Objetivos específicos

- Identificar inconvenientes al momento de llevar a cabo una transacción internacional.
- Determinar la fuente de información a utilizar en la herramienta.
- Crear un instrumento de medición interactivo y su instructivo correspondiente.
- Analizar el rendimiento general de los transportistas con base en métricas ya establecidas.

3 Contenido Plan de Mejora

3.1 Propuesta de mejora

Durante el ejercicio de las prácticas profesionales, junto con el equipo de BPI (Business Process Improvement) y el equipo de MI DSC se identificaron ciertos inconvenientes con respecto a las reuniones que se estaban realizando en ese momento con el transportista internacional DB Schenker, uno de los inconvenientes fue el porcentaje de participación que estaban teniendo con respecto a las invitaciones que los ILS les hacían, por ejemplo, de 2788 invitaciones que se hicieron por parte del DSC, DB Schenker participó en 1944 y no participó en 844 (Figura 4), esto significa que el 30% de las invitaciones a DB Schenker no fueron respondidas, este problema podría causar retrasos no solo en las operaciones sino también en el proceso interno.

En primera instancia, se realizó un bosquejo de lo que inicialmente sería la herramienta, ya que teniendo en mente como estaría diseñada, sería un poco más fácil empezar la creación de esta misma. (Figura 5)

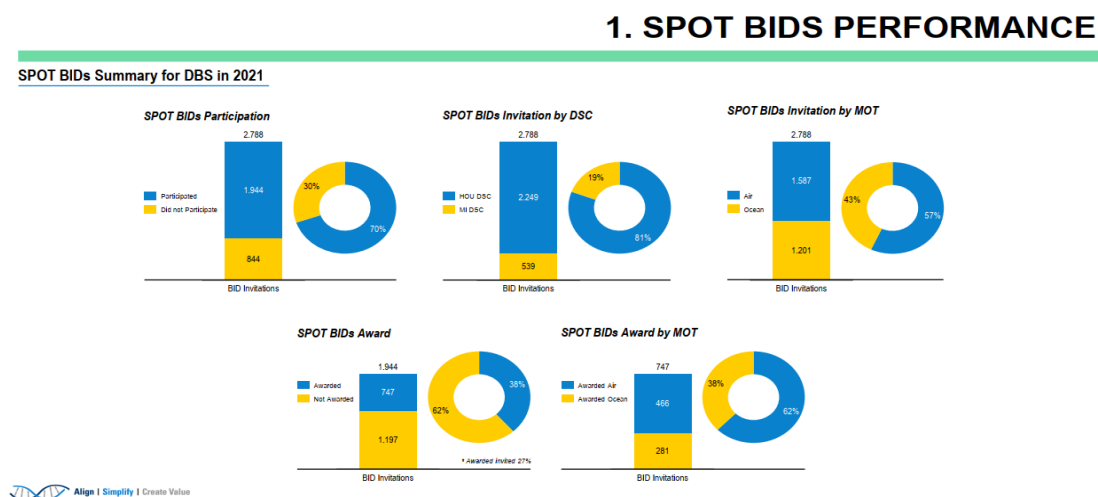
Sin embargo, a pesar de que ya se tenía la herramienta planteada en mente, persistía un problema y era que la fuente de información era bastante confusa, por lo que se procedió a discriminar junto con el equipo de MI DSC qué información sería realmente útil para analizar el rendimiento de cada uno de los transportistas.

Seguidamente, se procedió al diseño y elaboración de la herramienta, en esta herramienta el usuario sería capaz de encontrar información relevante como el conteo total de cuántas veces ha sido invitado un transportista a participar en una licitación para un envío, cuántas veces de

esas invitaciones han hecho una oferta, cuantas veces de estas invitaciones han declinado la oferta, etc (Figura 6). Asimismo, esta herramienta será capaz de analizar por medio de complejas formulaciones, el tiempo de espera desde que una licitación está abierta hasta que se cierra y el tiempo de espera desde que se cerró hasta que se otorgó la licitación a algún transportista (Figura 7). Finalmente, el usuario será capaz de ver cuál ha sido el costo total por país (Figura 8), cuáles han sido los países con más envíos ya sea marítimamente o aéreo (Figura 9) y un manual donde encontrará la explicación a detalle de esta herramienta (Figura 10).

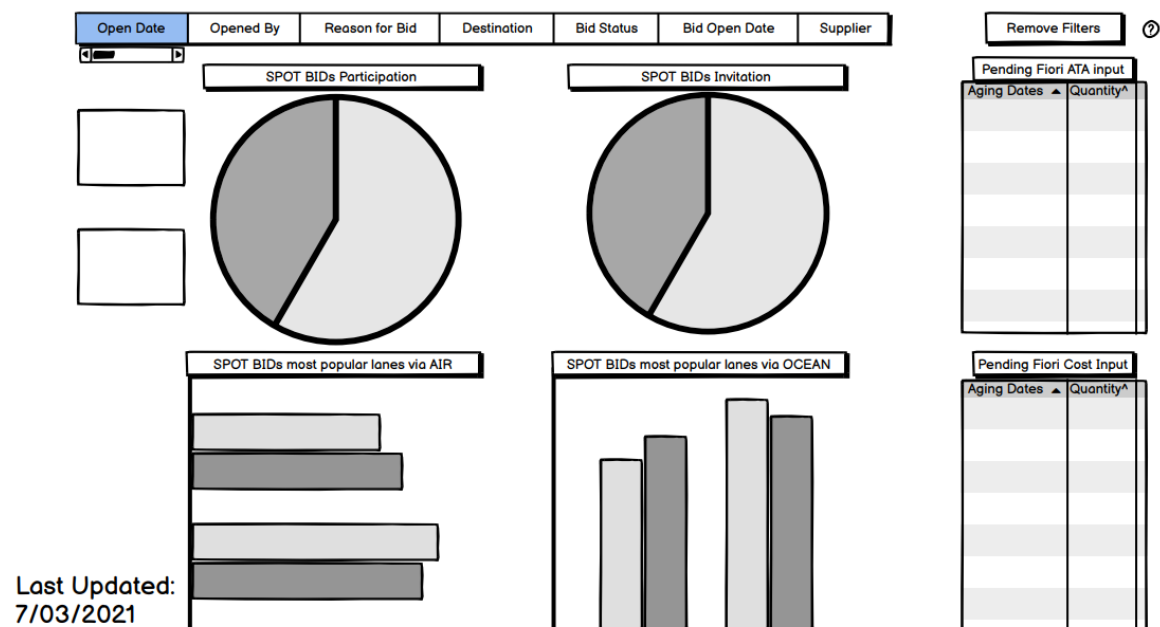
Figura 4. Presentación DBS 2021.

Schlumberger



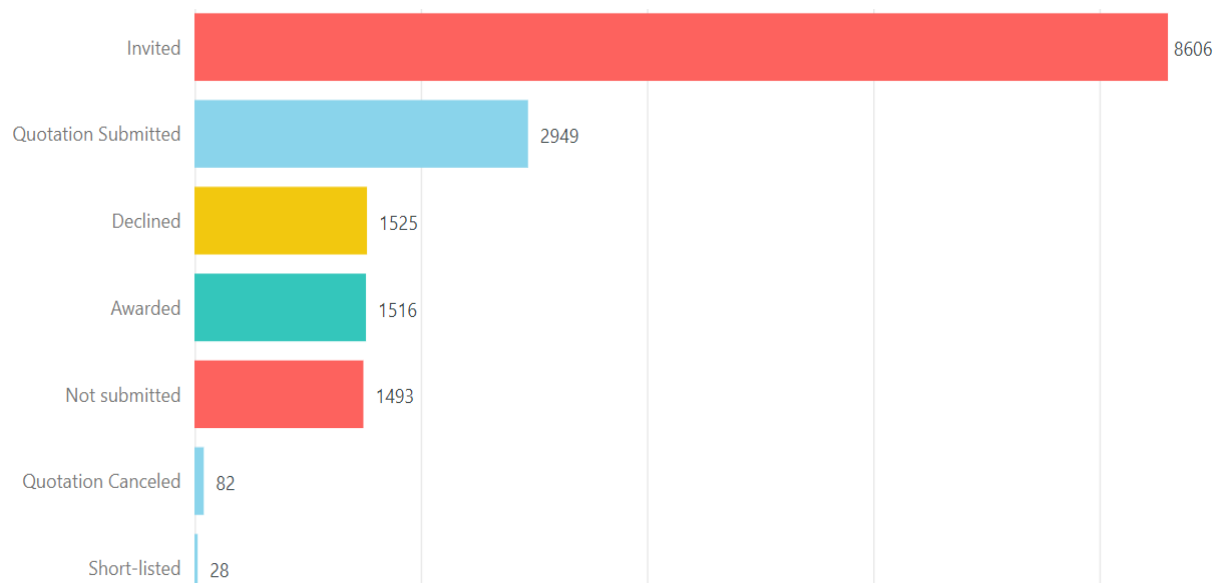
Nota. Schlumberger, 2021. *Presentación DBS*. [imagen].

Figura 5. Mockup Supplier Performance.



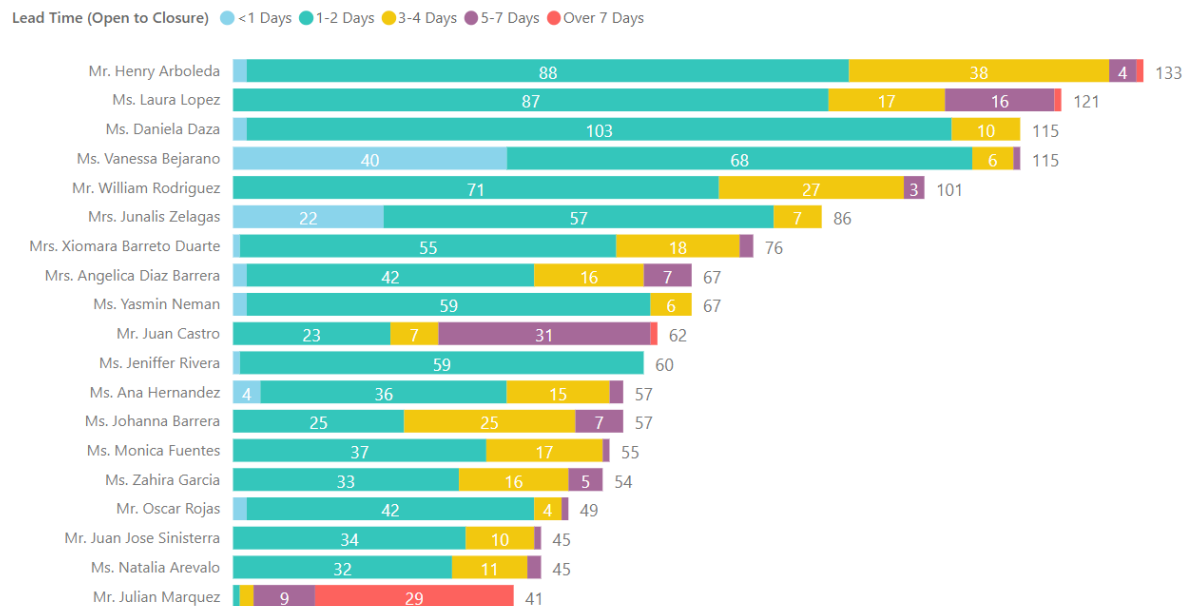
Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger

Figura 6. Spot Bid Status.



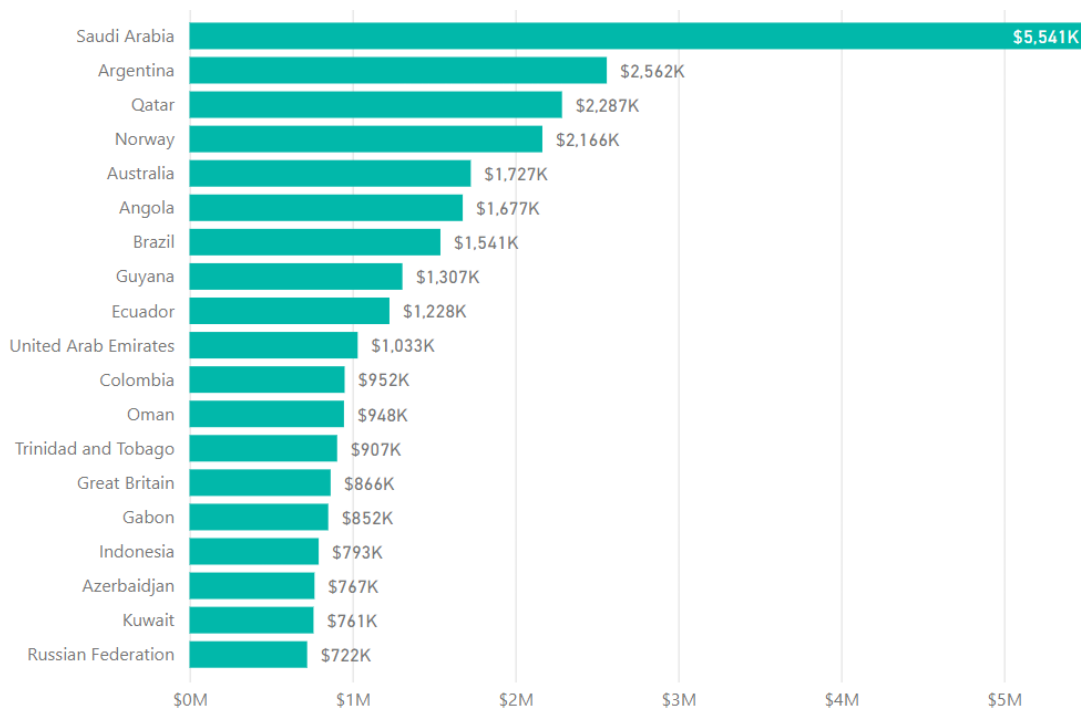
Nota. Olivos, D., 2022. *Supplier Performance*. Bogotá: Schlumberger. [imagen].

Figura 7. Lead Time (Open to Closure).



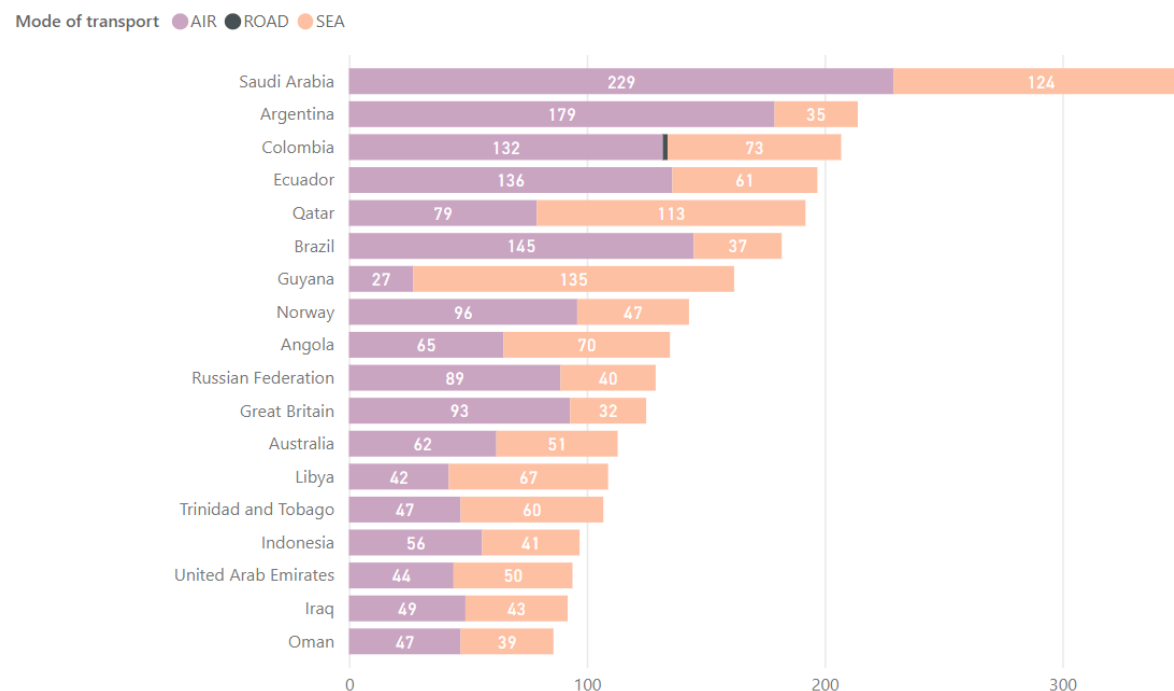
Nota. Olivos, D., 2022. *Supplier Performance*. Bogota: Schlumberger. [imagen].

Figura 8. Lead Time (Open to Closure).



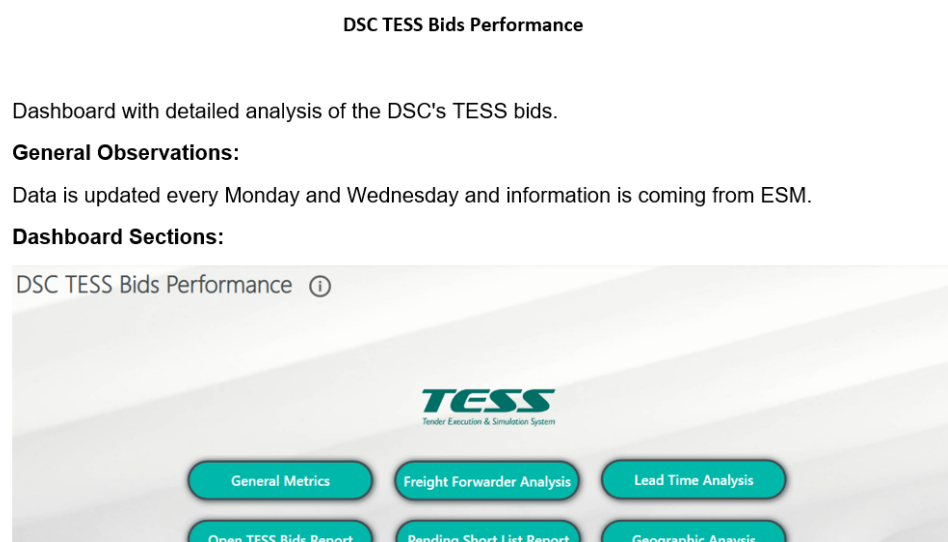
Nota. Olivos, D., 2022. *Supplier Performance*. Bogota: Schlumberger. [imagen].

Figura 9. Most Popular Lanes per MOT.



Nota. Olivos, D., 2022. *Supplier Performance*. Bogota: Schlumberger. [imagen].

Figura 10. Main Page Supplier Performance.



Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger

3.2 Conclusiones

Por medio de la implementación y ejecución de esta herramienta, se pudo analizar el rendimiento de cada uno de los transportistas en cuanto a invitaciones, declinaciones, montos totales de las ofertas, etc. Adicionalmente esta herramienta ayudará no solo al equipo de MI DSC sino también al equipo de HOU DSC a dar visibilidad y soporte a cada una de las transacciones que los agentes realicen, esto con el fin de maximizar la productividad de estos mismos. Por último, esta herramienta ayudará a la gerencia a dar un control a los gastos por licitación, ver qué destinos son más costosos y cuantos días en promedio se tarda desde que se abre la licitación hasta que está ganada por algún transportista.

En conclusión, poner en funcionamiento una herramienta que no solo es útil sino también necesaria, contribuirá a los equipos afectados (MI DSC y HOU DSC) a ejecutar los procesos llevados a cabo de una manera más integral, reduciendo errores, reduciendo costos, aumentando la productividad y por supuesto evitando contratiempos en las transacciones efectuadas.

Referencias

Anderson, S., & Newell, R. (2004). Prospects for carbon capture and storage technologies. *Annu. Rev. Environ. Resour.*, 29, 109-142.

Google. (s.f.). [Schlumberger, Base Cota Cundinamarca]. Recuperado 14 de noviembre de 2021, de

https://www.google.com/maps?q=schlumberger+cota+maps&rlz=1C1GCEA_enUS989CO989&um=1&ie=UTF-8&sa=X&ved=2ahUKEwik58DJ5pH4AhXXomoFHYu8DRwQ_AUoAXoECAIQAw

Caro Alba, D. A. (2020). *Evolución de la logística internacional en la exportación de petróleo en el mercado mundial* (Bachelor's thesis, Fundación Universidad de América).

Schlumberger. 2022. *Who We Are*. [online] Available at: <<https://www.slb.com/who-we-are>>

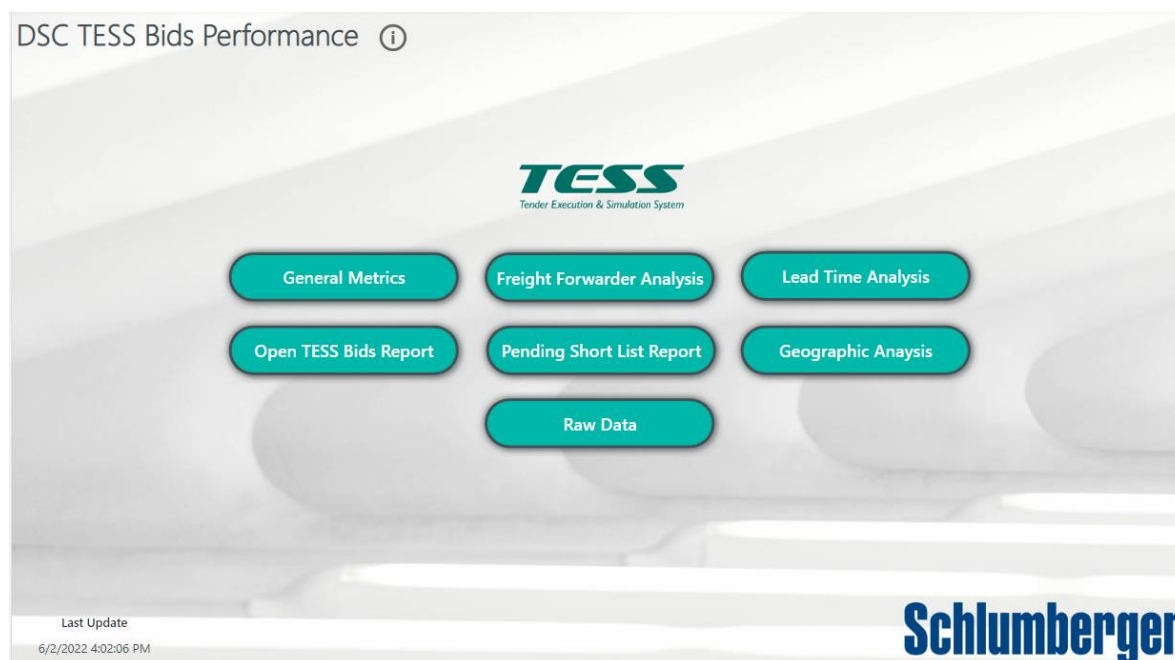
Schlumberger. 2022. *Carbon Service for CO2 Storage*. [online] Available at: <<https://www.slb.com/business-solutions/carbon-services>>

Schlumberger. 2022. *Our Purpose, Vision, and Values*. [online] Available at: <<https://www.slb.com/who-we-are/our-purpose-vision-and-values>>

Schlumberger. 2022. *Our History*. [online] Available at: <<https://www.slb.com/who-we-are/our-history>>

Anexos

Anexo 1. Supplier Performance Dashboard Main Page.



Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger

4. Seguimiento práctica profesional

4.1 Programación de actividades realizadas

Tabla 1.

Ciclo	Fecha	Actividad	Estado	Dificultades
Ciclo 1 (Enero 05 - Enero 20)	1/5/2022	Entrenamiento	Completado	No se presentaron dificultades
Ciclo 2 (Enero 20 - Marzo 20)	1/20/2022	Arreglar BI de ESM en la segunda pestaña	Completado	Mis conocimientos en Power BI eran superficiales, por lo que me costó bastante
	1/22/2022	DSC & LCT logistics training	Completado	No se presentaron dificultades
	1/23/2022	Realizar filtro de GeoUnit para el dashboard de ESM	Completado	Mis conocimientos en Power BI no eran suficiente
	1/23/2022	Plantear automatización para proceso de ETD + ATA + FIORI Costs.	Completado	Plantear la automatización de un proceso conlleva a utilizar herramientas de las cuales no tenía conocimiento como Python
	2/1/2022	Glosario con todos los términos utilizados en logística por la compañía	Completado	No se presentaron dificultades
	2/5/2022	Presentación paso a paso del proceso logístico de MI DSC, HOU DSC y LCT	Completado	No se presentaron dificultades
	2/10/2022	Editar aplicación de	Completado	Mis conocimientos en

		Power APPS para incluir las áreas de MI DSC & HOU DSC en la aplicación.		Power APPS no eran tan extensos, por lo que me costó un poco aprender cómo funcionaba esta herramienta
	2/12/2022	Actualizar y depurar proveedores	Completado	No se presentaron dificultades
	2/25/2022	Revisión mensual de proveedores	Completado	No se presentaron dificultades
Ciclo 3(Marzo 20 - Mayo 20)	3/1/2022	Analizar el informe de archivo mensual en conjunto con Sebastian y Julieth.	Completado	No se presentaron dificultades
	3/10/2022	Crear FF BOT y su documentación	Completado	La automatización del BOT fue un poco compleja debido a que los proveedores no ingresaban sus costos en la plataforma
	3/12/2022	añadir una visual en LOG-MI BI para aprovechar la cantidad de exportaciones por ILS	Completado	Medir la cantidad de exportaciones por ILS fue algo complejo al no tener datos exactos
	3/18/2022	Revisar todas las herramientas MI DSC y HOU DSC	Completado	No se presentaron dificultades
	3/20/2022	Creación del "One Stop Portal" dashboard.	Completado	El acceso a los BI's es algo complejo ya que los líderes son los que tienen que dar acceso

				a estos
	4/1/2022	Hacer videos para el proceso logístico MI DSC	Completado	La edición del video fue desde mi computador personal, por lo que me tocó transferir el video de un computador a otro y viceversa
	4/30/2022	Creación de visuales para un BI con el que se medirá los lead time de cada proceso	Completado	Fue uno de los proyectos más difíciles, hacer los Lead Time en Business Intelligence es más complejo ya que se tiene que saber de programación DAX, asimismo se tuvo que analizar varias bases de datos y integrarlas todas, esto lo hizo más difícil
	5/1/2022	Planteamiento Supplier Performance	Completado	El proyecto de supplier performance nace de la necesidad de analizar el rendimiento de los transportistas internacionales
Ciclo 4 (Mayo 20 - Julio 03)	5/20/2022	Creación de Power BI Supplier Performance	Completado	Este proyecto también tuvo demasiadas complicaciones, la base de datos fue bastante confusa y esto no permitió analizar bien la

				información
	5/21/2022	Empezar la creación de auditorías de calidad para MI DSC	Completado	Este proyecto fue bastante complejo ya que para hacer auditorías necesitaba aprender sobre Power Apps, Power Automate, Python y Sharepoint.
	5/21/2022	Hacer flujos de automatización para MI DSC	Completado	La automatización de las notificaciones por correo fue complejo debido a que cada que se ingresa un nombre, tiene que enviarse un correo automáticamente al auditor
	5/22/2022	Crear reporte donde se descargará las auditorías	Completado	No se presentaron dificultades
	6/1/2022	Crear documentación de One Stop Portal	Completado	No se presentaron dificultades
	6/2/2022	Crear documentación de HOU DSC ESM dashboard	Completado	No se presentaron dificultades
	6/3/2022	Actualizar documentación de MI DSC Dashboard	Completado	No se presentaron dificultades
	6/6/2022	Lanzar piloto de auditorías la próxima semana	Pendiente	No se presentaron dificultades

Nota. Producción propia con base en información proporcionada por Schlumberger