

Plan de mejora Schlumberger

Briyette Lisset Castañeda Parada

Informe final de prácticas profesionales para obtener pregrado en Negocios Internacionales

Alexander Carvajal

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá
2024

Implementación de un nuevo visual para el área de Cadena de suministro

Briyette Lisset Castañeda Parada

Informe final de prácticas profesionales para obtener pregrado en Negocios Internacionales

Alexander Carvajal

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá
2024

PARTE I

Resumen

En este proyecto, se llevó a cabo una iniciativa destinada a mejorar la eficiencia en el seguimiento y la identificación de oportunidades dentro del área de cadena de suministro en Cameron. El objetivo principal fue optimizar el tiempo y los recursos dedicados al análisis de ciertas órdenes de compra. Esto se logró mediante la implementación de un nuevo componente visual en la plataforma general del área utilizando la herramienta Power BI. Esta acción tuvo como finalidad abordar las deficiencias identificadas en el seguimiento de líneas específicas dentro del sistema SAP por parte de los receptores designados. Dichos receptores tenían la responsabilidad de monitorear a cada proveedor y sus respectivas órdenes de compra.

Inicialmente, se llevó a cabo un análisis exhaustivo para determinar el número de órdenes de compra que no recibían la atención requerida por parte de los receptores, lo que resultaba en un seguimiento interno automatizado por parte del sistema. Como resultado de este análisis, se diseñó e implementó un componente visual en la plataforma del área, utilizando Power BI para crear una representación gráfica histórica que ilustra la cantidad de seguimientos internos realizados por el sistema automatizado de la compañía.

La implementación exitosa de este componente visual en la plataforma reveló mejoras significativas en las métricas de desempeño de los receptores al final de cada ciclo mensual. Esto se debió a que los receptores incorporaron la revisión y análisis del componente visual en Power BI como parte de sus tareas diarias, lo que contribuyó a una mayor atención hacia las líneas de compra que anteriormente pasaban desapercibidas.

Palabras clave: *Seguimiento, órdenes de compra, implementación, receptores.*

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios y a la vida por darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida. De igual manera a mi familia, en especial a mis padres y hermana, quienes fueron pieza fundamental en este proceso, día a día me impulsaron a ser la persona de la que ellos, hoy, cuatro años después, estarían orgullosos.

A mis amigos y compañeros de Universidad, en especial a Sandra Cotame, Andrés Arcila y Andrea Calvo, sin quienes esta experiencia universitaria no la hubiera vivido de la misma manera. A mis profesores y en especial a Fabio Bastidas, quien sin duda aportó a mi formación no solo profesional sino también personal, de quien me llevo valiosos recuerdos, consejos y conocimiento para aplicar el resto de mi vida.

A Schlumberger, por darme la oportunidad de ser practicante en una empresa tan inmensa y diversa en muchos factores, para mí fue muy importante ser parte de la compañía y aprender de cada uno de sus valores corporativos.

Por último, a la Universidad Santo Tomás, por su esfuerzo en formar profesionales humanistas, íntegros, responsables y empáticos.

Introducción

Durante el transcurso de la práctica profesional en Schlumberger, se detectó una insuficiencia en el procedimiento de seguimiento de determinadas órdenes de compra provenientes de proveedores tanto nacionales como internacionales en el ámbito de la cadena de suministro. Se observó que, debido a la considerable cantidad de líneas en los portafolios de los receptores, en muchas ocasiones se perdía la visibilidad de algunas de estas, lo cual era de gran importancia dado su elevado grado de prioridad para las plantas y los proveedores.

En el marco del área general de cadena de suministro, tanto en el departamento de compras como en el de recepción, se identificó una oportunidad de mejora en el seguimiento de las órdenes de compra acumuladas en el sistema. Estas órdenes, que no recibían ninguna forma de intervención por parte del receptor, generaban con el tiempo problemas tanto en las operaciones de la planta como en el sistema SAP, debido a la carencia de un seguimiento eficaz. Por este motivo, el propósito de este proyecto radica en presentar a la empresa Schlumberger una propuesta destinada a reducir los seguimientos internos por parte del sistema automatizado y a incrementar la atención prestada por los receptores a estas órdenes de compra. Se persigue mejorar la eficiencia y las estadísticas de cada uno de ellos mediante la implementación de una herramienta visual que destaque la cantidad de líneas que no están siendo percibidas en el área.

Este proyecto es de gran importancia dado que conlleva a una mejora en la eficiencia de los receptores del área de cadena de suministro, abarcando todas las órdenes de compra presentes en sus portafolios. Además, facilitará una visualización más precisa y accesible de aquellas líneas que previamente no habían sido detectadas por los receptores, y que lógicamente requieren de su atención para no perder oportunidades comerciales. Este plan de mejora se compone de cinco partes. En primer lugar, se incluye la introducción del documento.

Seguidamente, se detallan los aspectos generales y la descripción de la organización donde se llevó a cabo la experiencia profesional. Posteriormente, se presenta el enfoque general del trabajo, que abarca el análisis DOFA y los objetivos establecidos. En cuarto lugar, se resaltan las contribuciones del trabajo junto con sus respectivas conclusiones, la bibliografía consultada y los anexos pertinentes. Por último, se describen los ciclos llevados a cabo durante la práctica que han contribuido a la elaboración del presente programa de mejoramiento.

Índice

PARTE I	3
Resumen	3
Agradecimientos	4
Introducción	5
PARTE II	9
1.1 Aspectos Generales.	9
1.1.1 Misión, Visión y Valores.	9
Visión.....	9
Valores	10
1.1.2 Ubicación Geográfica	11
.....	11
1.1.3 Estructura Organizativa	12
.....	12
1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica	12
1.1.5 Análisis DOFA	13
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	15
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.....	15
2.2. La importancia, limitaciones y alcances de nuestro trabajo de prácticas profesionales.....	15
2.3. Objetivo General del informe de prácticas profesionales.....	16
2.3.1. Objetivos específicos.....	16
PARTE IV.....	17
3. Contenido plan de mejora.....	17
3.1. Propuesta de mejora	17
3.2. Conclusiones	17
3.3 Bibliografía	18
PARTE V	19
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes (logros y dificultades enfrentadas)	19
Anexos	20

Índice de figuras

Figura 1 Ubicación geográfica - Base Cota	11
Figura 2 Organigrama Schlumberger S.A	12

Índice de Tablas

Tabla 1 Análisis DOFA Schlumberger S.A	13
Tabla 2 Cronograma de actividades	19

PARTE II

1. SLB (Schlumberger)

1.1 Aspectos Generales.

Schlumberger Surencó S.A., es una sucursal de sociedad extranjera, empresa filial de la multinacional de origen francés, SLB Limited, líder mundial en soluciones para el sector de petróleo y gas, incluyendo soluciones digitales y tecnologías innovadoras orientadas a mejorar la eficiencia operativa para alcanzar la sostenibilidad de la industria energética mundial. Tiene presencia en más de 120 países, cuenta con 82 centros tecnológicos a escala global y más de 12 000 patentes tecnológicas activas. Sus colaboradores representan a más de 160 nacionalidades y su número sobrepasa los 100 000. Opera en Colombia desde 1964.

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

Misión

“Juntos creamos tecnología sorprendente que permite el acceso a la energía para beneficio de todos. Todos los días, trabajamos juntos para crear tecnología que cambie la industria y que permita acceso a la energía, bajo procesos y tecnologías cada vez más limpios y seguros para todos, en particular para aquellas comunidades en las que vivimos y trabajamos. Este propósito es permanente y nos impulsará a través de las próximas décadas.” (Schlumberger Limited., 2021)

Visión

Su visión es impulsar la descarbonización del sistema energético mundial. Schlumberger Surencó S.A. constituye su estrategia de acción climática basada en una hoja de ruta, que comprende la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero hasta llegar al cero neto en 2050, tanto en sus operaciones como en las

de sus clientes mediante el uso de nuevas tecnologías. (Schlumberger Limited., 2021)

Valores

SLB se basa en tres valores definidos desde los inicios de su actividad empresarial, que guían las decisiones que apuntan al logro de los objetivos estratégicos de la empresa:

- **Personas:** Personas con talentos excepcionales de todo el mundo se unen a nosotros por lo que somos, y eso nos convierten en lo que somos. Comprometidos con los clientes, en constante aprendizaje y crecimiento, prosperamos en los mayores desafíos técnicos del mundo. Este es el pulso y el espíritu de SLB.
- **Tecnología:** Fuimos fundados a través de la invención, y crecemos, prosperamos y lideramos a través de la innovación continua y el compromiso con la excelencia práctica. En la actualidad, estamos diseñando un futuro sostenible para la industria energética y ayudando a crear un mundo mejor para todos.
- **Beneficios:** La solidez financiera nos da 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 es importante: los rendimientos que generamos garantizan que nuestro talento y nuestra tecnología sean los mejores de su clase, y que el valor que creamos se comparta ampliamente. (Schlumberger Limited., 2021)

1.1.2 Ubicación Geográfica

SLB 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. En Colombia, la empresa está orientada a la prestación de servicios petroleros. El negocio se distribuye entre sus 4 bases de trabajo, las cuales se encuentran ubicadas en Cota, siendo esta la principal, Barrancabermeja, Villavicencio y Yopal. La base principal se encuentra ubicada en el Km 1.5 Vía Siberia - Cota, Parque Industrial Potrero Chico.

Figura 1

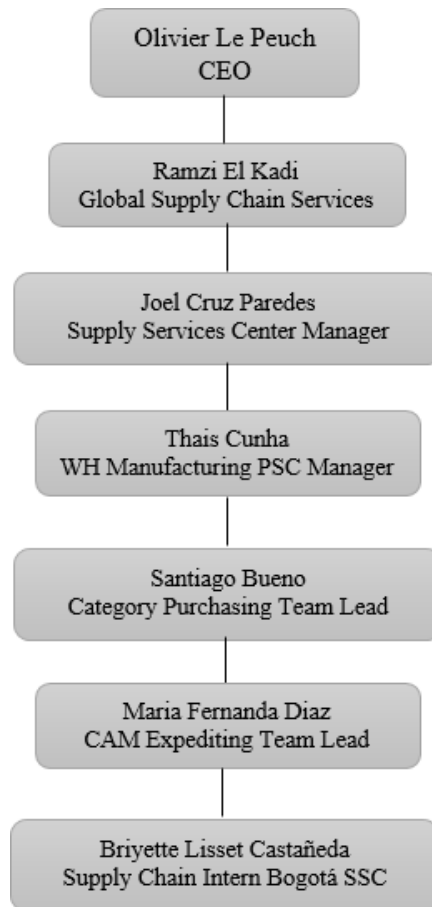
Ubicación geográfica - Base Cota.



Nota: Ubicación geográfica - Base Cota. Recuperado de: (SLB 2023)

1.1.3 Estructura Organizativa

Figura 2
Organigrama Schlumberger S.A



Nota: Estructura Organizativa, elaboración propia

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

Las prácticas profesionales se realizaron en el área de CAM Cadena de Suministro, como jefe inmediato María Fernanda Díaz. Se desempeñó como practicante en cadena de suministro, con funciones como cargar comentarios al sistema SAP, elaboración de reportes para el análisis de algunas métricas, la actualización, confirmación y reconfirmación de órdenes de compra y el apoyo a otros integrantes del equipo.

1.1.5 Análisis DOFA

Tabla 1

Análisis DOFA Schlumberger S.A

Análisis DOFA	Fortalezas	Debilidades
	1. Reconocimiento de Schlumberger por parte de los clientes como una empresa con grandes proyectos y confiabilidad 2. Dentro del área existe una distribución de portafolios y tareas, lo cual permite claridad frente a las responsabilidades de cada quien. 3. La empresa se sitúa en el sector energético y petrolero. En la actualidad, el petróleo emerge como uno de los recursos más cruciales a nivel mundial, lo que genera oportunidades diarias para que la empresa innove en sus servicios 4. Implementación de herramientas y software informáticos tales como SAP, que permiten el procesamiento, análisis de datos	1. Dada la estructura jerárquica de Schlumberger, la aprobación en la toma de decisiones se requiere en la mayoría de los casos, lo que contribuye desacelerar las operaciones. 2. En el ámbito específico, abundan procesos que deben ejecutarse para la conclusión de una tarea. En el caso de los expeditors, la amplitud de su portafolio dificulta mantenerse al día con todas las órdenes de compra. 3. Existen tareas o procesos cuya ejecución y responsabilidad no están completamente claras, lo que ocasiona demoras en el tiempo de respuesta a proveedores y en la atención de requerimientos internos de la empresa.
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
1. Dentro de la empresa y el área siempre hay espacios para crecer, además de que la empresa cuenta con entrenamientos para los empleados a través de plataformas como QUEST y el fortalecimiento de la carrera profesional. 2. Schlumberger ha establecido nuevas	1. Aprovechar el reconocimiento que tiene la compañía para así mismo aumentar la fidelidad de cada uno de sus clientes y de cada uno de los integrantes de esta. 2. Desarrollar y fortalecer los diferentes proyectos que surgen para la innovación en la oferta de sus productos y servicios. 3. Aprovechar la	1. Mejorar el seguimiento que se le hacen a las decisiones internas de la compañía, implementando un sistema de comunicación más eficaz, teniendo a favor la buena relación que se tiene en su jerarquía 2. Estructurar un proyecto que cambie el método de distribución de líneas en

alianzas no solo con empresas del sector de hidrocarburos, sino también con compañías tecnológicas. Estas colaboraciones le permitirán cumplir con uno de sus pilares fundamentales al incorporar tecnologías del futuro.	3. organización que tiene cada área para mejorar e implementar mejores canales de comunicación 4. Fortalecer el uso de sus herramientas para así mismo crear una reducción del 50 al 70% del tiempo en la ejecución de tareas	los portafolios de los expeditors teniendo como soporte sus diferentes alianzas en el mercado. 3. Implementar un instructivo enfocado en aquellas actividades y tareas con las que no todos los integrantes del área estén familiarizados
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
1. El gobierno electo tiene la intención de reducir la dependencia económica de la industria de hidrocarburos, lo que obliga a la compañía a evaluar posibles modificaciones en su actividad productiva para mantenerse a nivel nacional. 2. La compañía cuenta con diversos aplicativos que facilitan el almacenamiento del progreso del área y de cada empleado. Sin embargo, cuando estos aplicativos experimentan fallas o no son actualizados a tiempo, afectan la medición de las métricas del equipo.	1. Adaptarse a los cambios del gobierno electo, creando nuevas estrategias para la innovación de servicios y productos al consumidor 2. Implementar alternativas para el uso y visualización de algunos aplicativos en cuanto a las métricas de las diferentes áreas de la compañía	1. Fortalecer y crear canales de comunicación entre áreas, diferentes a teams, para así mismo poder evaluar el impacto de la falta de organización 2. Adaptarse a un nuevo modelo de categorización de líneas y proveedores por medio de una nueva estructura interna en el área, apoyándose en buscar nuevos integrantes para una mejor distribución.

Nota, matriz DOFA del área de cadena de suministro en Schlumberger S.A. Con oportunidades, fortalezas, amenazas, debilidades y sus respectivas estrategias.

PARTE III

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

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Durante los seis meses de prácticas profesionales en la empresa SLB S.A se lograron identificar algunas debilidades y amenazas que afectan directamente al área de cadena de suministro de la compañía y su correcto funcionamiento, una de estas es la poca intervención de los integrantes del área en muchas órdenes de compra, afectando gravemente al seguimiento que se le hace a cada uno de los proveedores a nivel internacional y doméstico, en la cual se hará enfoque en este informe.

El seguimiento y la intervención en las órdenes de compra y sus líneas son la clave para nuevas oportunidades en el mercado internacional, teniendo en cuenta la gran importancia que esta representa en cuanto a los diferentes socios y competidores de la compañía, es por eso que se desarrolló un visual para lograr una mayor connotación en cada orden de compra.

2.2. La importancia, limitaciones y alcances de nuestro trabajo de prácticas profesionales.

La importancia de desarrollar un proyecto en las prácticas profesionales enfocado en el seguimiento e intervención de líneas se basa en la eficacia y mejora que este conlleva en un ambiente laboral, y así mismo personal, puesto que al implementarlo no solo se evidencia una oportunidad comercial en la empresa sino que también un soporte para los integrantes del área dentro de la organización

Dentro de las limitaciones de la posición de practicante, se reconoce que no se tiene un alcance significativo en las decisiones administrativas del área para así mismo poder implementar diferentes visuales en el dashboard del equipo, por motivos de permisos y toma de decisiones a nivel interno. Sin embargo, con el proyecto se espera tener un amplio alcance para la continua mejora de las métricas del equipo.

2.3. Objetivo General del informe de prácticas profesionales

Optimizar el seguimiento e intervención en las órdenes de compras internacionales y nacionales, mediante la implementación de un visual en el aplicativo del área de cadena de suministro por medio de la herramienta de Power Bi

2.3.1. Objetivos específicos

- Capacitar a los receptores en la interpretación del nuevo visual del aplicativo, asegurando su comprensión y habilidad para utilizar eficazmente esta herramienta en su trabajo diario
- Evaluar el rendimiento individual de los receptores mediante el análisis de métricas predefinidas, identificando áreas de mejora y estableciendo planes de acción personalizados para optimizar su desempeño.
- Desarrollar una interfaz visual dentro del aplicativo del área con el propósito de mejorar la comunicación asertiva con los proveedores. Fomentando así oportunidades comerciales futuras y fortaleciendo la cadena de suministro de la organización.

PARTE IV

3. Contenido plan de mejora

3.1. Propuesta de mejora

Como plan de mejora se presenta la implementación de una gráfica en el aplicativo del área de cadena de suministro por medio de Power Bi en la cual se presentarán las métricas de cada uno de los receptores del equipo, esto para ejercer un recordatorio sobre las órdenes de compra que no han tenido ningún tipo de intervención por su parte en las últimas semanas

Además de esta gráfica, se realizaran reportes semanales enfocados en los proveedores que tienen un gran número de órdenes de compra y líneas sin el correcto seguimiento por parte de cada integrante del equipo.

3.2. Conclusiones

Este plan de mejora se realizó por la práctica profesional que se llevó a cabo desde el mes de Julio de 2023 a Enero de 2024, en Schlumberger S.A, en la cual se identificó una problemática en cuanto al seguimiento e intervención de los integrantes del equipo en demasiadas órdenes de compra, afectando la relación que se tenía con grandes proveedores de la compañía. Sin embargo, con la implementación del visual, se lograron recuperar y potencializar varias oportunidades comerciales.

3.3 Bibliografía

- Carlos Ramírez Cardona -María del Pilar Ramírez *Fundamentos de administración* Cuarta edición. (2016). Recuperado de <https://www.ecoediciones.com/wpcontent/uploads/2016/08/Fundamentos-de-administraci%C3%B3n-4ed.pdf>
- Creating In-Country Value, & Educational Outreach. (2024). *Who We Are*. Slb.com. Recuperado de <https://www.slb.com/about/who-we-are>
- Creating In-Country Value, & Educational Outreach. (2024). *Leadership and Governance*. Recuperado de <https://www.slb.com/about/leadership-and-governance>
- Making enhanced geothermal systems an accessible solution*. (2024). SLB. Recuperado de <https://www.slb.com/resource-library/insights-articles/making-enhanced-geothermal-systems-an-accessible-solution>
- Making the right carbon storage investments means understanding the risks*. (2024). Recuperado de <https://www.slb.com/resource-library/insights-articles/making-the-right-carbon-storage-investments-means-understanding-the-risks>
- Navarro, M. X. & Universidad Pontificia Bolivariana (2023). *Sostenibilidad del sector de hidrocarburos en Colombia: perspectivas y alternativas al petróleo de cara al 2050*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.11912/10603>.
- Castellanos, J. A. R., & Sánchez, P. A. G. Gobierno Corporativo una empresa del Sector de Servicios Petroleros, decisiones en tiempo de crisis. Recuperado de: <https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/08fd63d9-bc93-4a62-9778-26834335668a/content>

PARTE V

4. Seguimiento práctica profesional

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales

Tabla 2

Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS																											
Actividad	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero		
Training																											
Follow up																											
BOT																											
Urgent App																											
Compliance																											
Soporte BOT																											
Good Receipt																											
Sanity Check																											
OTD Vetting																											
	Semanas																										

Nota, Cronograma de actividades desarrolladas en la práctica profesional en Schlumberger S.A, elaboración propia

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes (logros y dificultades enfrentadas)

Cumplimiento de objetivos trazados por ciclos

Ciclo 1	Ciclo 2
Este ciclo se desarrolla en el mes de Julio, durante cuatro semanas se hizo un entrenamiento en base a varios videos que los integrantes del equipo tenían para explicar cada proceso, no hubieron dificultades, sin embargo fue un mes sin mucho acompañamiento.	El segundo ciclo se desarrolla en Agosto y Septiembre, en estos meses se hace entrega oficial de tareas, se logra captar cada uno de los procesos y se hace un acompañamiento más a fondo con cada integrante del equipo en cada uno de las tareas asignadas.
Ciclo 3	Ciclo 4
El tercer ciclo se desarrolla en Octubre y Noviembre, se presentan dificultades ya que hay un cambio de liderazgo dentro del equipo, sin embargo se logra una adaptación rápida y eficaz	El cuarto ciclo se desarrolla Diciembre y Enero, se hace un empalme con más personas del equipo en cuanto a la estrategia desarrollada durante la práctica profesional, adicionalmente se deja un instructivo para el practicante entrante
Para una descripción más detallada de las actividades realizadas por mes, dirigirse a la tabla 2.	

Nota, Cumplimiento de objetivos trazados por ciclos en la práctica profesional en Schlumberger S.A

Anexos

