

IMPLEMENTACION DE ESTANDARES EN LA INFORMACIÓN

ANDRÉS FELIPE CASTRO MUNEVAR

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

OPCION DE GRADO II

TUTOR: JORGE ELIECER

DACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PES COLOMBIA – SCHLUMBERGER

2022-2023

Resumen:

Schlumberger al ser un gigante en el sector petrolero debe manejar muchos datos de proveedores, productos, contratos, etc. Por esta razón la empresa cuenta con una gran cantidad de plataformas y dashboards en donde se encuentra almacenada la información, el problema recae cuando esta información está mal diligenciada, desorganizada o faltante.

Por esta razón el siguiente plan de mejoramiento propuso una estandarización de la información para así reducir costos, tiempo de trabajo y esfuerzos adicionales, pues al momento de diligenciar esta no existe una forma uniforme, y gracias a esto los equipos al momento de hacer un análisis deben de hacer un trabajo doble y dedicarle desde horas hasta días a la limpieza de la información.

Abstract:

Schlumberger, being a giant in the oil sector, must handle a lot of data from suppliers, products, contracts, etc. sometimes it is poorly completed, disorganized or missing.

For this reason, the following improvement plan has the purpose of proposing a standardization of the information in order to reduce costs, work time and additional efforts, since at the time of completing this there is no uniform form, and thanks to this the teams at the time of Doing an analysis must do double duty and dedicate from hours to days to cleaning the information.

Estandarización de la información

Agradecimientos:

Agradecimientos muy especiales para mis padres y mi hermano que me han apoyado en todo el proceso de mi carrera, así como todos los profesores que me brindaron sus conocimientos y asistencia en temas académicos.

Introducción:

Mis prácticas empresariales se realizaron en la empresa PES Colombia – Schlumberger, presentando mis servicios en el área de Supply Chain más enfocado en las GeoUnit Estados Unidos y Canadá (USL, NAO y CAL). Mi principal enfoque fue analizar las órdenes de compra que desvían del Manual Financiero de la empresa y que requieren de una exención para que la orden sea procesada, así mismo como el análisis en el área de Accounts payable (AP) identificando las causas de cancelación de las facturas o retrasos en estas.

Schlumberger es una empresa que se originó en Francia gracias a dos hermanos, esta empresa es líder en prestaciones de servicios de tecnología para producción, perforación y todos los aspectos necesarios para el procesamiento de los yacimientos de petróleo.

Este plan de mejora se desarrolló en el área Supply Chain, más específicamente en la creación y optimización de catálogos de compra para los proveedores directos de la empresa Schlumberger SAS. Se realizó después de ver la cantidad de información errónea que los compradores digitaban al momento de realizar las compras.

Teniendo en cuenta los conocimientos que adquirí a lo largo de mi carrera profesional en la universidad Santo Tomas, identifiqué información incorrecta durante el ingreso de los datos, desviaciones en los procesos y falta de entrenamiento tanto para los proveedores como para los usuarios. Así mismo lideré la comunicación y alineamiento con diferentes partes involucradas en el proceso para definir un plan de mejora para reducir el tiempo de procesamiento de órdenes de compra y mejorar los tiempos de pago de los proveedores.

Índice

1. La empresa	6
1.1.1 Misión, visión y valores	6
1.1.2 Ubicación geográfica	6
1.1.3 Estructura Organizativa	7
1.1.4 Unidad o departamento donde se desarrolla la practica	7
1.1.4.1 Análisis DOFA	8
1.1.4.2.1 Fortalezas	8
1.1.4.2.2 Oportunidades	8
1.1.4.2.3 Debilidades	8
1.1.4.2.3 Amenazas	8
2 Planteamiento del Plan de mejora respecto a las Prácticas Profesionales	9
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	9
2.2 importancia, limitaciones y alcance	10
2.2.1 Importancia:	10
2.2.2 Limitaciones:	10
2.2.3 Alcance	10
2.3 Objetivo General	11
2.3.1 Objetivos específicos	11
3 Contenido del plan de mejora	11
3.1 Propuesta de plan de mejora	11
3.2 Conclusión	12
3.3 Referencias	13
3.4 Anexos	14
4. Seguimiento práctica profesional	16
4.1 Programación de actividades	16
4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	18
4.2.1 Dificultades encontradas	18

1. La empresa

1.1.1 Misión, visión y valores

Misión:

La misión de la empresa Schlumberger es la creación de nuevas tecnologías para proporcionar energía limpia y segura para el beneficio de la comunidad y de todos los que viven en ella. (Sbl, 2022)

Visión:

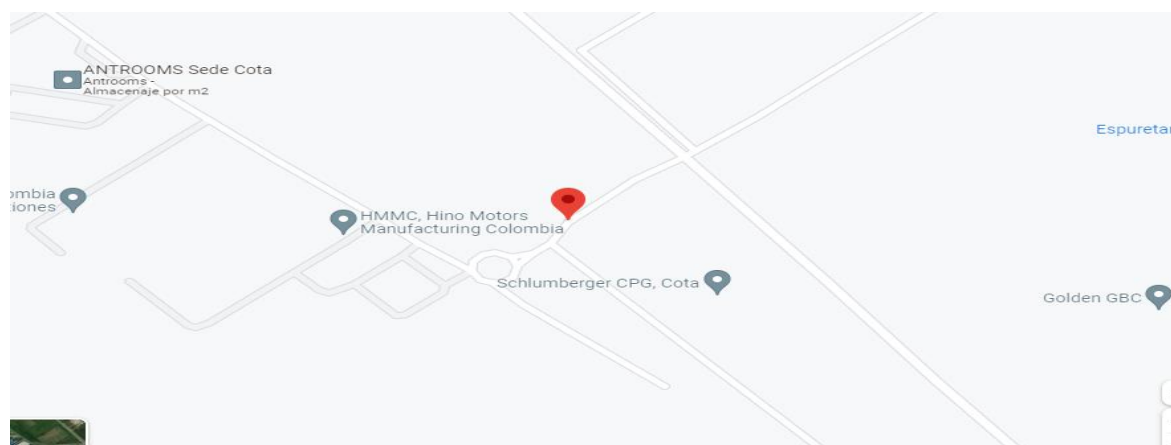
La visión de Schulmberger es tener un alto rendimiento en la industria energética, logrando esto de una forma sostenible. Para esto las empresas necesitan información de calidad y actualizada, eso para poder alcanzar un nivel rendimiento cada vez más alto. (Sbl, 2022)

Valores:

1.1.2 Ubicación geográfica

Lo empresa Schulmberger opera en más de 85 países alrededor del mundo, para mis prácticas fueron realizadas en Cota-Cundinamarca, más conocida como Base Cota.

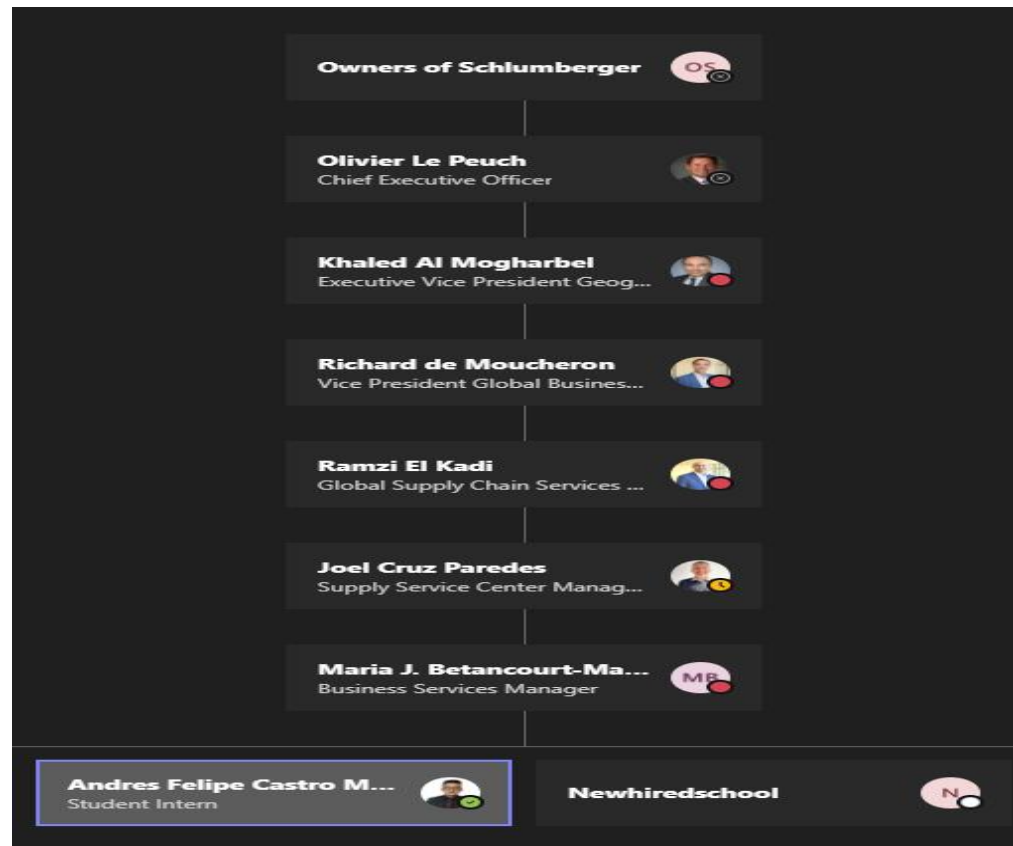
Figura 1: Ubicación geográfica de Base Cota.



Fuente: Google maps (2022)

1.1.3 Estructura Organizativa

Figura 2: Estructura organizativa



(Sbl, 2022)

1.1.4 Unidad o departamento donde se desarrolla la practica

Las practicas se realizaron en el área de Supply Chain, específicamente en el Supply Service Center (SSC). Este equipo maneja las ordenes de compras emitidas a proveedores externos haciendo un seguimiento desde la creación de la orden de compra en el sistema hasta el pago de las facturas emitidas. El Business Service Manager (BSM) es el representante del SSC a cara de los clientes internos en cada GeoUnit. Estas personas son responsables de alinear los procesos e identificar áreas de mejora, conducir entrenamientos a los usuarios y liderar proyectos críticos entre sus GeoUnit asignadas y el SSC Hub. Durante mis prácticas, yo trabaje con la BSM de Norte América (USL, CAL, NAO).

Estandarización de la información

1.1.4.1 Análisis DOFA

1.1.4.2.1 Fortalezas

- La empresa Schlumberger Colombia tiene una gran fortaleza en capacitación a sus empleados, por lo cual la capacidad de su mano de obra es de alta calidad.
- Dispone de una amplia variedad de aplicaciones y softwares que permiten acceder a la información necesaria para las tareas solicitadas.
- Al existir hace más de 100 años Schlumberger tiene la experiencia necesaria para afrontar los retos del mercado, así mismo gracias a esta cantidad de experiencia ha conseguido la credibilidad en el sector de los hidrocarburos

1.1.4.2.2 Oportunidades

- El mundo actual está requiriendo la creación de nuevas energías que no afecten el medio ambiente.
- Amplia demanda de sistemas y herramientas innovadoras para trabajo de oficina y de campo en empresas del sector de hidrocarburos.

1.1.4.2.3 Debilidades

- Al comenzar a tercerizar muchos de los procesos como el de AP (Account payable) se crearon muchos vacíos, pues la cultura de los países es diferente a la que estaba acostumbrada a trabajar Schlumberger en Colombia, generando demoras y procesos innecesarios.
- En creación de catalogo se hace un esfuerzo doble, esto debido a que en muchas ocasiones hay más de un área trabajando en la creación de estos, lo que hace perder de tiempo a la compañía, generando esfuerzos dobles
- Pérdida de tiempo al tener que corregir información previamente diligenciada por otra área.

1.1.4.2.3 Amenazas

- Una de las principales amenazas de Schlumberger y de todas las petroleras es la volatilidad del mercado, al ser el petróleo algo tan volátil muchas de las empresas del sector podrían llegar a perder mucho dinero o quebrar.
- Guerras actuales y posibles guerras en zonas importantes de producción de crudo.

2 Planteamiento del Plan de mejora respecto a las Prácticas Profesionales

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Después de analizar la información y basándome en el análisis DOFA evidencíe como existen debilidades en estas áreas las cuales hacen perder tiempo y en consecuencia dinero a Schlumberger Colombia, con esto podrá tener una competitividad aún más grande evitando que competidores directos como Baker Hughes puedan tomar ventaja en el sector.

La creación de catálogos es un trabajo de suma importancia en Schlumberger, pues gracias a estos las ordenes de compras se general automáticamente en el sistema. La creación de estos toma considerable tiempo y esfuerzo ya que tienen que cumplir con ciertos requisitos: lista de todos los materiales consumidos, precio, unidad de medida y tiempos de entrega previamente negociados con los proveedores y correcta clasificación del material. Adicionalmente si el material está clasificado como Inventario, se tiene que crear un Schlumberger Part Number (BPN). Este BPN tiene que estar debidamente mapeado con el PN del proveedor y el catálogo extendidos a las plantas autorizadas para utilizar dicho proveedor. Cuando el catálogo está bien creado los productos que se adquieren de manera sencilla a las plantas necesarias, evitando una pausa de labores generada por la falta de materiales, así como la agilidad al momento de generar la compra ya que con al tener los productos con catalogo no se necesitan la intervención manual de un comprador ni un proceso de cotización.

Si la orden de compra excede los 5,000 USD y no hay un catálogo establecido o un documento legal que confirme que es el Sole Source, el comprador debe obtener tres cotizaciones de proveedores aprobados en el sistema, o en su defecto se requiere una excepción al manual financiero aprobada por los cargos pertinentes dictados en el manual.

Debido al alto volumen de excepciones y demoras en el proceso, mi primer proyecto en las practicas fue el análisis de datos de las excepciones para identificar posibles oportunidades de catálogos, revisión de los hallazgos con los Supplier Managers y seguimiento en la creación de los catálogos. Adicionalmente para los proveedores identificados como Sole Source se generó una Excepción general para evitar demoras innecesarias en el proceso de generación de la orden de compra.

Por esto se plantea la creación de estándares para los compradores de Schlumberger en donde se planea estandarizar la información pertinente que se deba solicitar y diligenciar con el fin de disminuir y evitar en mayor medida errores que le quiten tiempo y dinero a la empresa.

2.2 importancia, limitaciones y alcance

2.2.1 Importancia:

Mediante la estandarización de la información se reducirá la información mal diligenciada de parte de los compradores, evitando así la intervención manual de otro grupo de trabajo para organizar y limpiar la información, de esta manera si se requiere hacer un análisis para una mejora y/o creación de un catálogo se podrá hacer sin necesidad de un proceso previo.

Por ende, esta estandarización no solo ayudará a la reducción de tiempo de los análisis, sino también facilitará la creación de los catálogos o las Quest Exemptions, los cual reducirá al menos 1 semana limpiando datos y otra semana de análisis, tiempo que se aprovechará para reunirse con los SML.

2.2.2 Limitaciones:

Una de las mayores limitaciones será la rotación de personal en el área de ventas, pues cada vez que entre alguien nuevo al área se verá en la obligación de aprender nuevamente todo, así mismo una limitación es que todos estos datos se llenan manualmente independientemente la compra, por lo cual puede existir errores al escribir, y estos errores no se podrán evitar con la estandarización de la información sino únicamente si el comprador se da cuenta en este momento.

2.2.3 Alcance

El alcance de este plan de mejora se verá reflejado en todos los supplier con los que Schlumberger tenga una relación en el hemisferio Oeste, pues al estandarizar la información solicitada en el grupo de ventas en Colombia la información estará más clara. Hay un numero casi incontable de órdenes de compra anuales, siendo casi imposible contar y analizar la cantidad exacta de todos los supplier.

Al estandarizar los datos también se facilitará la creación de dashboards para los análisis pertinentes con la información, lo cual no solo ayudará a análisis para catálogos sino a más áreas que deban ver información relacionada con las órdenes de compra.

2.3 Objetivo General

Desarrollar una estandarización de la información para la optimización de los procesos de compra con los proveedores con los que Schlumberger tiene transacciones para su abastecimiento.

2.3.1 Objetivos específicos

1. Identificar los principales problemas al momento de digitar la información del comprador en el orden de compra.
2. Crear y actualizar *dashboards* existentes.
3. Implementar un programa de capacitación para los funcionarios del área de compras sobre el proceso de estandarización de la información

3 Contenido del plan de mejora

3.1 Propuesta de plan de mejora

La estandarización de los datos para Schlumberger es un factor fundamental, teniendo en cuenta que de la misma información existen una gran cantidad de equipos haciendo análisis, y cada equipo debe invertir una cantidad de tiempo considerable antes de comenzar a realizar el análisis.

Este proyecto se estaba implementando únicamente desde el grupo de BSM bajo la supervisión de la Manager Maria Betancourt, sin embargo, habían mas grupo interesados en este proyecto pues era algo que afectaba en gran medida a todo SLB. El área de compras ya había adelantado un proyecto en el cual se buscaría que al momento de escribir el nombre de un proveedor en la orden automáticamente se completara y corrigiera, así evitando que dependiendo del a persona se nombrara diferente al proveedor.

Se presenta como una capacitación con material audiovisual, así como un PDF adicional donde se especificará el cómo se debe diligenciar la información al solicitar una excepción al manual financiero en el PCA app, así mismo en el PDF se mostrará como debe ser el comportamiento del área de compras para así evitar un *behavior issue*.

3.2 Conclusión

Como se mencionó en un principio unas de las mayores debilidades de Schlumberger era el doble esfuerzo que se necesitaba para la creación de catálogos, ya sea porque un equipo tomó este proceso o porque se debe limpiar mucha información, por esto, al tener una estandarización de la información se reducirá notablemente el tiempo requerido para los análisis y así mismo para su respectiva creación, como negociador internacional sé que el tiempo es uno de los factores más importantes en todos los negocios, y así, al poder reducir los tiempos estamos se aumentan los posibles ingresos de Schlumberger.

3.3 Referencias

(Sbl, 2022) <https://slb001.sharepoint.com/sites/MH-whoweare>

(Sbl, 2022) <https://slb001.sharepoint.com/sites/MH-whoweare/SitePages/Our-Vision,-Purpose-and-Values.aspx>

(Sbl, 2022) <https://slb001.sharepoint.com/sites/MH-whoweare/SitePages/The-Making-of-Schlumberger.aspx>

(SLB, Forbes, 2022)

<https://www.forbes.com/companies/schlumberger/?sh=3149380f167a>

(Ballén, 2022) http://www.odontologia.unal.edu.co/docs/claustros-colegiaturas_2013-2015/Guia_Analisis_DOFA.pdf

Estandarización de la información

3.4 Anexos

Anexo 1: (PO Detail Report) Dashboard en Power Bi en donde se encuentran la información detallada de las ordenes de compra

Pages

File Export Chat in Teams Get insights Subscribe

PO DETAILS

PO SERVICE DATA

PO CATEGORY

MY ORDER STATUS

PO DETAILS- Bogota PS...

Header Color Code

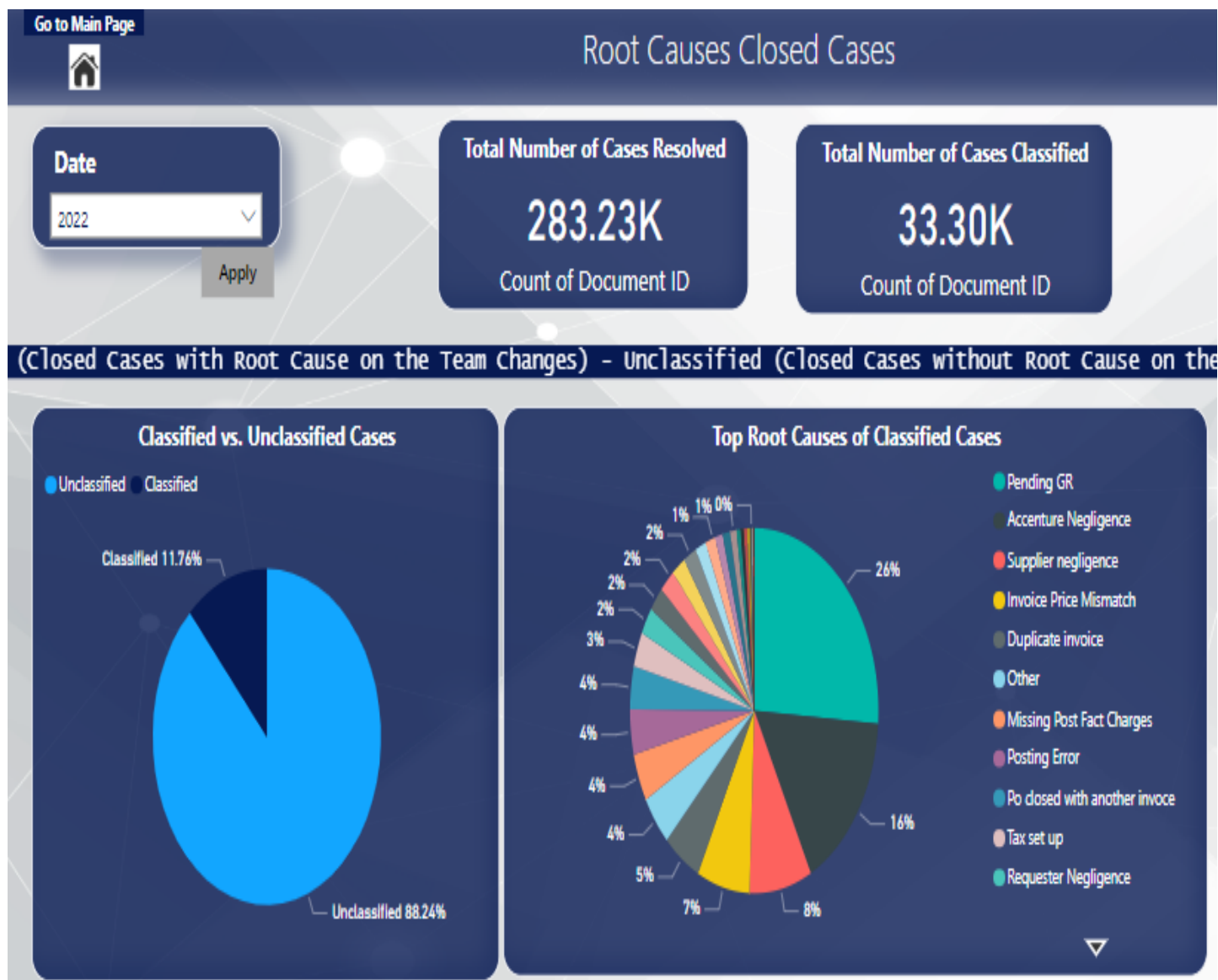
M&S (Open PO)

CO Area	SLB Vendor Category	Main Vendor ID	Main Vendor name	OA Vendor ID	OA Vendor Name	PI Vendor ID	PI Vendor Name
SLB1	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
SLB1	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
SLB1	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
SLB1	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS Hydra Rig Fort Worth	1000000727	NOV CaPS
	Third Party	1000000914	NOV CaPS Interv and Stim Equip L884	6000001797	NOV Texas Oil Tools	1000000914	NOV CaPS
	Third Party	1000000914	NOV CaPS Interv and Stim Equip L884	6000001797	NOV Texas Oil Tools	1000000914	NOV CaPS
	Third Party	1000000914	NOV CaPS Interv and Stim Equip L884	6000001797	NOV Texas Oil Tools	1000000914	NOV CaPS
SLB1	Third Party	1000000914	NOV CaPS Interv and Stim Equip L884	6000001797	NOV Texas Oil Tools	1000000914	NOV CaPS
SLB1	Third Party	1000000914	NOV CaPS Interv and Stim Equip L884	6000001797	NOV Texas Oil Tools	1000000914	NOV CaPS

Nota: Dashboard tomado de base de datos de Schlumberger

Estandarización de la información

Anexo 2: (VIM Root Cause) Base de datos en donde se puede evidenciar las causas por las cuales las facturas han sido canceladas, bloqueadas, o tiene algún otro inconveniente.



Nota: Dashboard tomado de base de datos de Schlumberger

Anexo 3: Certificaciones de QUEST

Certification Name ⓘ	Valid	Certification Date	Expiration Date
Minimum Training (MTC) ⓘ			
Fatigue Management Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
First Aid Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Hazard Identification Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
HSE Induction	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Introduction to The Blue Print	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Vehicle Passenger	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Generic Training (GTC) ⓘ			
Emergency Response Drill (Evacuation)	Yes	Aug 11, 2022	Aug 11, 2023
Environment Level 1	Yes	Aug 05, 2022	Aug 05, 2027
Hazardous Materials Level 1	Yes	Aug 11, 2022	permanent
Health and Hygiene Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Malaria Prevention for Non-immunes	Yes	Aug 11, 2022	Aug 11, 2023
Noise/Nuisance Level 1	Yes	Aug 11, 2022	permanent
Personnel and Asset Security Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
QUEST Level 1 (User)	Yes	Aug 05, 2022	permanent
SIPP Level 1	Yes	Aug 05, 2022	permanent
Site HSE Induction/Orientation	Yes	Sep 08, 2022	permanent
Workstation Ergonomics Assessment	Yes	Aug 11, 2022	Aug 11, 2025
Live Well			
Mental Health 1 - Good Mental Health	Yes	Aug 12, 2022	permanent
Mental Health 2 - Myths & Realities	Yes	Aug 12, 2022	permanent
Mental Health 3 - Reducing Stigma	Yes	Aug 12, 2022	permanent
Mental Health 4 - Emotional Intelligence	Yes	Aug 12, 2022	permanent
Mental Health 5 - Resiliency Stress Mgmt	Yes	Aug 12, 2022	permanent
Mental Health 6 - Assist & Ask for Help	Yes	Aug 12, 2022	permanent

Nota: Imagen tomada de plataforma QUEST Schlumberger

4. Seguimiento práctica profesional

4.1 Programación de actividades

En el momento que un aspirante o practicante logra ingresar a la empresa se debe desarrollar unas capacitaciones en donde se le enseñara como hacer reportes en la plataforma QUEST, conocimientos básicos de todos los aspectos de la compañía (el Blueprint, normas de manejo, etc.) de igual manera los capacitadores cuentan la historia Schlumberger, sus valores y sus objetivos.

Para poder finalizar este entrenamiento y poder pedir los respectivos accesos a las

Estandarización de la información

plataformas se deben cumplir las dos semanas de entrenamiento y terminar todos las certificaciones de QUEST, este entrenamiento consta de 33 certificaciones en donde se retoman temas vistos en las semanas anteriores, pero de forma más compleja, con estas certificaciones el nuevo empleado será capaz de reacciones a cualquier situación, así mismo conocerá con exactitud los posibles riesgos a los que estará expuesto al ser un empleado de Schlumberger.

Al tener todas estas certificaciones al día un asistente del área de tecnología se comunica con el practicante, para diligenciar formatos y poder pedir el computador con las configuraciones de la empresa, (los entrenamientos anteriores se hicieron desde el computador personal usando la plataforma CITRIX y así conectándose a un computador de la empresa de manera remota).

Finalmente se tiene una reunión con el N+1 o el jefe directo, con el cual muestra las plataformas pertinentes que se usaran para el tiempo que ejerza la labor; ya teniendo los accesos y el conocimiento necesario el practicante elaboró varios análisis los cuales expuso y logró la creación de catálogos o de nuevos BPN para los materiales, así como más tareas establecidas por el N+1.

4.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

	Fecha Inicio	Tarea	Estado de la tarea
1	Agosto 1 - Agosto 12	Entrenamientos generales para ingreso	Completado
2	Agosto 15 - Septiembre 1	Certificaciones de QUEST (33 certificaciones)	Completado
3	Agosto 15 - Septiembre 1	Solicitud de accesos a plataformas	Completado
4	Septiembre 6 - Septiembre 16	Análisis a los proveedores de Legacy, para identificar compras con SFM Exemption y posibles mejoras/creación de catálogo	Completado
5	Septiembre 6 - Diciembre 31	Seguimiento activo a distintos SML (Supplier Managers) para la creación de catálogo a productos sin BPN	Completado
6	Septiembre 19- Septiembre 25	Propuesta de análisis sobre SFM Exemptions para proveedores de Cameron	Validación
7	Octubre 1 - Diciembre 5	Trenton Jr (Reservoir Performance Coordinator) solicitó un análisis para ciertos proveedores, teniendo en cuenta su historial en unas plantas específicas: Belle Chasse, Houma, Larose, Maurice, Monut Pearl, Prudhoe Bay.	Completado
8	Octubre 1 - Diciembre 5	Seguimiento activo a proveedores del análisis solicitado por Trenton Jr.	Completado
9	Noviembre 1 - Noviembre 8	Solicitud de acceso para Accounts Payable en SAP	Completado
10	Noviembre 9 - Diciembre 1	Análisis a proveedor en estado crítico (gran cantidad de inconvenientes en las facturas)	Completado
11	diciembre 9 - diciembre 12	Entrega análisis al SML (Supplier Manager) del proveedor Buzzi	Completado

4.2.1 Dificultades encontradas

Estandarización de la información

	Fecha Inicio	Dificultades
1	Agosto 1 - Agosto 12	No dificultades encontradas
2	Agosto 15 - Septiembre 1	No dificultades encontradas
3	Agosto 15 - Septiembre 1	No dificultades encontradas
4	Septiembre 6 - Septiembre 16	Al inicio fue complicado encontrar la información que necesitaba, pues no sabía usar bien las plataformas. Así mismo al encontrar la información pertinente me encontré con que los datos estaban muy desordenados y mal diligenciados, lo cual me hizo hacer una limpieza antes de comenzar con el análisis
5	Septiembre 6 - Diciembre 31	Al momento de comunicarme con los diferentes SML tuve un inconveniente y era que no sabía programar reuniones, pues muchas veces estos SML tenían un horario completamente diferente al mío y no sabía cómo mirar el tiempo de ellos.
6	Septiembre 19- Septiembre 25	No dificultades encontradas
7	Octubre 1 - Diciembre 5	Dificultad en encontrar unos proveedores, tuve que pedir información adicional dependiendo de cada proveedor, pero sin ningún problema a la hora de realizar los análisis
8	Octubre 1 - Diciembre 5	Algunos proveedores no respondían, al hacer el follow up algunos seguían sin responder, lo cual hizo que se retrasara un poco-
9	Noviembre 1 - Noviembre 8	Pedí los accesos por la plataforma correspondiente pero por alguna razón no me debaja visualizar lo que se suponía que tenía que, por esto se retrasó el acceso, después de 3 días me ayudaron el inconveniente y pude trabajar con AP
10	Noviembre 9 - Diciembre 1	No dificultades encontradas
11	diciembre 9 - diciembre 12	Al momento de reunirme con el SML de este proveedor tuve inconveniente pues mi N+1 estaba de vacaciones y yo era relativamente nuevo en este proyecto, por lo cual al momento de exponer el caso dudé un poco con mis respuestas. Fuera de esto se entregó toda la información y las sugerencias sin ningún inconveniente.