

UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGÓ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA NEGOCIOS INTERNACIONALES

INFORME FINAL DE PRACTICAS

**IMPLEMENTACION DE UN TABLERO DIGITAL PARA LA EVALUACION DE
PROVEEDORES EN EL AREA DE COMPRAS DE LA CLINICA LAS AMERICAS
AUNA**

PRESENTADO POR: JUAN PABLO GIRALDO BEDOYA

ESTUDIANTE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ASESOR ACADEMICO: JACKSON ROJO

**ENTIDAD RECEPTRORA: CLINICA LAS AMERICAS AUNA AREA DE
COMPRAS**

MEDELLIN, COLOMBIA

MAYO 2025

1. ANTECEDENTES

En el entorno de las instituciones de salud, la gestión eficiente de compras y proveedores juega un papel fundamental en la continuidad operativa y la calidad del servicio prestado a los pacientes. La Clínica Las Américas Auna, una de las instituciones médicas más reconocidas en Colombia, se ha destacado por su compromiso con la excelencia en la atención y la optimización de sus procesos administrativos. Como parte de su crecimiento y modernización, la clínica ha implementado estrategias para mejorar la gestión de sus proveedores, garantizando que cumplan con los estándares de calidad, normatividad vigente y eficiencia en la entrega de insumos y servicios.

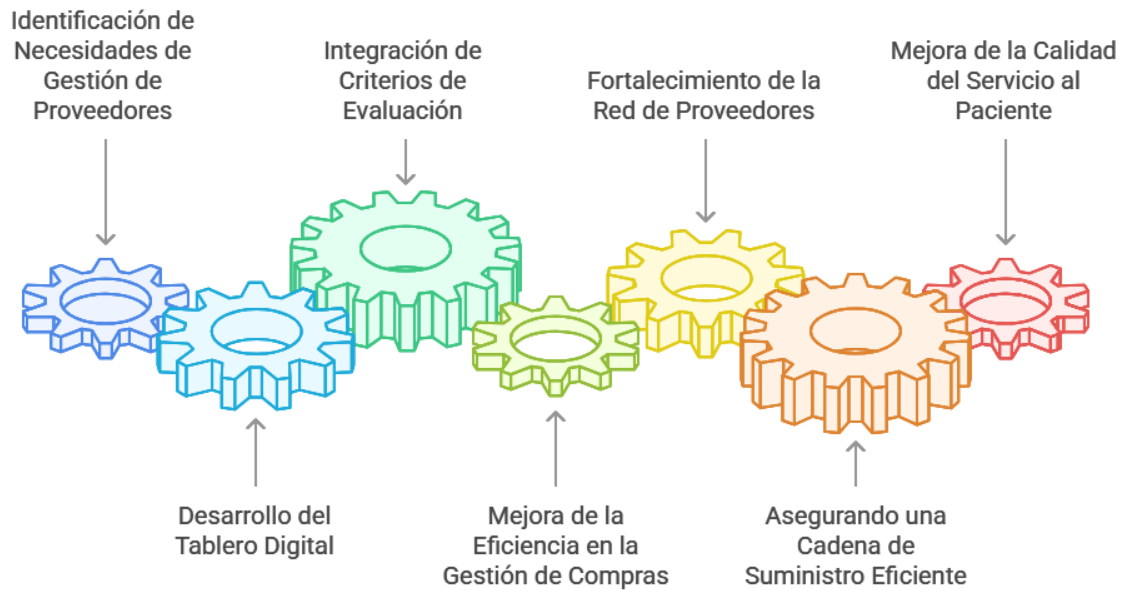
El área de Compras dentro de la Clínica Las Américas Auna desempeña un papel crucial en la adquisición de suministros médicos, equipos, medicamentos y demás insumos necesarios para el funcionamiento de la institución. Su labor no solo consiste en negociar con proveedores y optimizar costos, sino también en asegurar que cada proveedor cumpla con requisitos legales, normativos y operativos que garanticen la seguridad y eficiencia en la prestación del servicio de salud. Sin embargo, la evaluación de proveedores ha representado un reto significativo, debido al volumen de información que se debe analizar y a la necesidad de contar con un sistema estructurado que facilite la toma de decisiones basada en datos.

En este contexto, se ha identificado la necesidad de desarrollar un tablero digital de evaluación de proveedores, una herramienta que permitirá centralizar, analizar y clasificar a los proveedores con base en criterios clave como el cumplimiento de documentación empresarial, normativas SARLAFT, puntualidad en las entregas, competitividad en precios y otros factores determinantes. Este tablero digital busca mejorar la eficiencia en la gestión de compras, proporcionando información confiable y actualizada para la toma de decisiones estratégicas, optimizando el proceso de selección y permanencia de proveedores.

El desarrollo de esta herramienta no solo responde a una necesidad operativa interna, sino que también se alinea con las mejores prácticas en gestión de compras y abastecimiento en el sector salud. Al implementar un sistema de evaluación estructurado, la Clínica Las Américas Auna podrá mitigar riesgos, fortalecer su red de proveedores confiables y garantizar una cadena de suministro eficiente, contribuyendo así a la calidad del servicio que ofrece a sus pacientes.

Este informe tiene como objetivo documentar el proceso de diseño e implementación del tablero digital, destacando su impacto en la gestión de proveedores y su aporte a la optimización del área de compras dentro de la clínica.

Implementación de un Tablero Digital para la Gestión de Proveedores



1. Empresa objeto de la práctica

Clínica Las Américas Auna

La Clínica Las Américas Auna es una institución de salud con sede principal en Medellín, Colombia, que forma parte de la red latinoamericana de servicios de salud Auna, con presencia en Perú, Colombia y México.

Historia y Evolución

Fundada el 17 de mayo de 1989, Promotora Médica Las Américas ha evolucionado para ofrecer servicios especializados en salud, atendiendo tanto a pacientes nacionales como internacionales.

Misión y Visión

2.2 Misión

Transformar el cuidado de la salud en Latinoamérica brindando atención médica con altos estándares de calidad.

Contribuir a la calidad médica en Colombia y fortalecer la oferta integral y diferenciadora de los servicios de salud.

2.3 Visión

Ser líder y referente de la salud en Latinoamérica a través de un cuidado integral, con atención centrada en las personas.

2.4 Valores Corporativos

Empatía, colaboración, innovación, integridad, excelencia.

Estructura Organizacional y Áreas Clave

La Clínica Las Américas Auna cuenta con varias sedes y servicios especializados:

Sede Principal: Ubicada en Medellín, ofrece servicios de urgencias, hospitalización y cirugía las 24 horas.

Sede Sur en Envigado: Inaugurada en febrero de 2022, cuenta con 168 camas de hospitalización, unidades de urgencias, cuidados intensivos y especiales para adultos, seis quirófanos y una sala de angiografía.

Centros Ambulatorios:

Centro Médico en Arkadia: Ofrece servicios de vacunación, odontología, consultas especializadas y ayudas diagnósticas.

Centro de Mastología en San Fernando Plaza: Especializado en el diagnóstico y tratamiento de enfermedades mamarias.

Instituto de Cancerología Las Américas Auna: Brinda atención integral a pacientes oncológicos.

Laboratorios Las Américas Auna: Ofrece servicios de laboratorio clínico acreditados.

Fundación Ideas: Entidad dedicada a la investigación y desarrollo en salud.

Las Américas Farma Store: Cadena de farmacias que complementa los servicios de salud ofrecidos.

Relevancia en el Sector Salud

La Clínica Las Américas Auna se destaca por su compromiso con la excelencia en la atención médica y la innovación en servicios de salud. Su integración en la red Auna le permite compartir mejores prácticas clínicas y ofrecer una atención personalizada, consolidándose como referente en el sector salud en Latinoamérica.

En resumen, la Clínica Las Américas Auna es una institución líder en el sector salud, reconocida por su amplia oferta de servicios especializados, su compromiso con la calidad y su enfoque centrado en el paciente.

3.AGENCIA OBJETO DE PRÁCTICA

El Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna es una unidad estratégica dentro de la institución, encargada de la adquisición de insumos médicos, equipos, medicamentos y otros bienes y servicios esenciales para la operatividad de la clínica. Su gestión tiene un impacto directo en la calidad del servicio prestado a los pacientes, asegurando la disponibilidad oportuna de recursos y el cumplimiento de normativas exigidas en el sector salud.

3.1 Funciones Principales del Área de Compras:

- **Creación y actualización de proveedores**

El proceso de creación y actualización de proveedores es fundamental para mantener una base de datos confiable y actualizada dentro de la clínica. Este procedimiento implica la recopilación y validación de información clave, como datos de contacto, certificaciones, referencias comerciales y cumplimiento normativo. Garantizar que los proveedores registrados cumplan con los estándares de calidad y normatividad vigentes permite mejorar la gestión de compras y reducir riesgos operativos.

- **Gestión de anticipos**

En algunos casos, es necesario realizar pagos anticipados a proveedores para garantizar la adquisición de bienes y servicios estratégicos. La gestión de anticipos implica coordinar y supervisar estos pagos de manera eficiente, asegurando que se cumplan los términos contractuales y que los proveedores entreguen los productos o servicios según lo acordado. Además, este proceso ayuda a optimizar el flujo de caja de la clínica y a minimizar riesgos financieros.

-Control y gestión de evaluación y seguimiento a proveedores

Para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad y eficiencia, es esencial evaluar periódicamente el desempeño de los proveedores. Este seguimiento se realiza mediante indicadores clave, como tiempos de entrega, cumplimiento de contratos, calidad de los productos y servicio postventa. Un control adecuado permite tomar decisiones informadas sobre la continuidad o reemplazo de proveedores, asegurando un abastecimiento confiable.

- Auditorías:

La auditoría de proveedores es un mecanismo de control que permite verificar el cumplimiento de normativas internas y externas, así como identificar posibles riesgos en la cadena de suministro. Este proceso puede incluir visitas a instalaciones, revisión documental y análisis de desempeño. Las auditorías garantizan que los proveedores operen bajo estándares adecuados y contribuyan a la eficiencia operativa de la clínica.

- Sistema de Gestión de Calidad (SGC)

El área de compras debe alinearse con el Sistema de Gestión de Calidad (SGC) de la clínica, asegurando que los procesos de adquisición cumplan con estándares establecidos y mejores prácticas del sector. La implementación y seguimiento de un SGC permite optimizar procedimientos, reducir errores y mejorar la eficiencia en la gestión de proveedores, asegurando que los insumos adquiridos cumplan con los requisitos de calidad exigidos.

- **Gestión de documentación legal, formatos y formularios**

La administración de documentación es un aspecto clave en la gestión de compras, ya que garantiza el cumplimiento de requisitos legales y normativos. Esto incluye la recopilación y control de documentos como contratos, certificaciones, pólizas, formatos de solicitud y otros formularios requeridos por la clínica. Mantener una gestión documental organizada y actualizada facilita los procesos de auditoría, minimiza riesgos legales y mejora la trazabilidad en la relación con proveedores.

3.2 Importancia del Área dentro de la Clínica

El Área de Compras juega un papel fundamental en el adecuado funcionamiento de la Clínica Las Américas Auna, ya que de su gestión depende la disponibilidad de materiales e insumos esenciales para la atención de los pacientes. Un proceso de compras eficiente no solo reduce costos, sino que también minimiza riesgos operativos, garantizando que los equipos y suministros médicos estén disponibles en el momento adecuado y con los estándares de calidad exigidos.

3.3 Relación con el Trabajo de Práctica

Dentro de este contexto, mi labor dentro del Área de Compras se centra en el desarrollo e implementación de un tablero digital de evaluación de proveedores, una herramienta que permitirá mejorar la toma de decisiones en cuanto a la selección y permanencia de proveedores. Este sistema analizará criterios como el cumplimiento de documentación empresarial, normativas SARLAFT, tiempos de entrega y precios, entre otros, facilitando una evaluación estructurada y objetiva.

La creación de este tablero digital responde a la necesidad de optimizar los procesos de evaluación dentro del área, contribuyendo a una gestión de compras más eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de la clínica. Su implementación no solo permitirá una mejor organización y control de la información, sino que también fortalecerá la relación con proveedores confiables, asegurando el abastecimiento oportuno de los insumos críticos para la operación de la institución.

2. CARACTERIZACIÓN DE LA PRÁCTICA

Optimización del proceso de evaluación de proveedores mediante un tablero digital en el Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna.

Área de desempeño

La práctica se desarrolló en el Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna, unidad encargada de la adquisición de insumos médicos, equipos, medicamentos y servicios necesarios para la operatividad de la institución.

Objetivo general de la práctica

Diseñar e implementar un tablero digital de evaluación de proveedores que permita centralizar la información clave de cada proveedor, mejorar la toma de decisiones y optimizar el control sobre el cumplimiento de requisitos normativos, financieros y operativos.

Objetivos específicos

- Identificar y definir los criterios de evaluación de proveedores, considerando normativas, cumplimiento documental y desempeño en la entrega de insumos.
- Recopilar y organizar la información actual de los proveedores, asegurando su actualización y alineación con los estándares internos.
- Desarrollar un tablero digital funcional que facilite la visualización y análisis del estado de cada proveedor.
- Implementar la herramienta dentro del área y capacitar a los responsables en su uso, garantizando su integración en los procesos de compras.

Funciones desempeñadas:

Durante el período de práctica, se llevaron a cabo diversas tareas relacionadas con la gestión y optimización del proceso de compras, entre las cuales se destacan:

1 Creación y actualización de la base de datos de proveedores: Se realizó una revisión detallada de la información de los proveedores activos, verificando su cumplimiento documental y registrando aquellos que requerían actualización o ajuste en su información.

3. Gestión de documentación legal y cumplimiento normativo: Se organizó y validó la documentación de los proveedores, asegurando que cumplieran con requisitos como SARLAFT, certificaciones de calidad y documentación empresarial vigente.
4. Control y seguimiento a proveedores: Se implementó un sistema de evaluación que permitió medir indicadores clave como cumplimiento de entregas, calidad de los productos y tiempos de respuesta.
5. Apoyo en auditorías y evaluaciones internas: Se participó en la revisión de procesos internos y auditorías a proveedores para garantizar que cumplieran con los estándares de calidad exigidos por la clínica.
6. Diseño e implementación del tablero digital: Se desarrolló una herramienta digital en la que se consolidó la información de los proveedores, permitiendo un análisis más eficiente de su desempeño y facilitando la toma de decisiones dentro del área de compras.

Metodología de trabajo

Para llevar a cabo la práctica, se utilizó un enfoque basado en el análisis de datos y mejora continua. Se inició con la recopilación y organización de información de los proveedores, seguida del diseño del tablero digital con base en los criterios definidos por la clínica. A lo largo del proceso, se realizaron reuniones con el equipo

del área para ajustar la herramienta a las necesidades reales del departamento y garantizar su funcionalidad antes de la implementación.

Impacto y relevancia de la práctica:

El desarrollo del tablero digital representa una mejora significativa en la gestión del Área de Compras, ya que permite:

- Optimizar la evaluación y selección de proveedores con base en datos objetivos.
- Agilizar la toma de decisiones al contar con información centralizada y actualizada.
- Reducir riesgos operativos al garantizar que los proveedores cumplan con los estándares de la clínica.
- Mejorar la eficiencia del área, minimizando tiempos de consulta y seguimiento a proveedores.

En términos de aprendizaje, la práctica permitió fortalecer habilidades en análisis de datos, gestión documental, auditoría de proveedores y desarrollo de herramientas digitales para la optimización de procesos empresariales.

4.1 JUSTIFICACIÓN

En el contexto actual del sector salud, la gestión eficiente de proveedores es un factor clave para garantizar la operatividad y calidad de los servicios ofrecidos. Dentro de la Clínica Las Américas Auna, el Área de Compras juega un papel fundamental en la adquisición de insumos, medicamentos, equipos médicos y otros bienes y servicios esenciales. Sin embargo, la evaluación y seguimiento de proveedores ha representado un desafío debido a la dispersión de la información, la falta de una herramienta centralizada y la necesidad de optimizar el proceso de toma de decisiones.

En este sentido, el desarrollo e implementación de un tablero digital de evaluación de proveedores responde a la necesidad de contar con un sistema eficiente que permita organizar, analizar y visualizar información clave sobre el desempeño de los proveedores. Esta herramienta contribuirá a mejorar la gestión del área al proporcionar datos estructurados sobre cumplimiento normativo, documentación, tiempos de entrega, precios y otros criterios relevantes.

Además de optimizar la operatividad del departamento, esta iniciativa busca fortalecer el control interno y la transparencia en la selección de proveedores, asegurando que la clínica trabaje con empresas que cumplan con los estándares de calidad y regulaciones establecidas. Desde una perspectiva profesional, la práctica permite aplicar conocimientos en gestión de compras, análisis de datos y procesos administrativos, aportando valor tanto a la organización como al desarrollo de habilidades dentro del campo laboral.

En conclusión, este proyecto representa una oportunidad para mejorar la eficiencia del Área de Compras mediante una herramienta tecnológica que facilita la evaluación y control de proveedores, asegurando una mejor toma de decisiones y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la clínica.

4.2. OBJETIVO GENERAL

Diseñar e implementar un tablero digital de evaluación de proveedores en el Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna, con el fin de optimizar la gestión, mejorar la toma de decisiones y asegurar el cumplimiento de estándares de calidad y normatividad en los procesos de adquisición de bienes y servicios.

4.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y definir los criterios clave para la evaluación de proveedores, considerando aspectos como cumplimiento normativo, tiempos de entrega, calidad de productos y documentación empresarial.

- Recopilar y organizar la información actual de los proveedores, asegurando su actualización y alineación con los estándares internos de la clínica.
- Desarrollar un tablero digital funcional que permita la visualización estructurada de la información, facilitando la evaluación del desempeño de los proveedores.
- Implementar la herramienta dentro del Área de Compras, capacitando al equipo en su uso para garantizar su integración en los procesos de evaluación y toma de decisiones.
- Optimizar el proceso de seguimiento y control de proveedores, permitiendo una gestión más eficiente y transparente en la adquisición de insumos y servicios para la clínica.

5. INFORME EJECUTIVO

La gestión de proveedores en la gestión de compras hospitalarias

La gestión de compras en el sector hospitalario no es simplemente una actividad operativa, sino un componente estratégico clave que incide directamente en la calidad del servicio al paciente, la eficiencia operativa y la sostenibilidad financiera de las instituciones de salud. En este contexto, **la gestión de proveedores** se convierte en un pilar esencial para garantizar la disponibilidad oportuna, segura y eficiente de insumos médicos, medicamentos, equipos biomédicos y servicios especializados.

Desde el enfoque teórico de la **cadena de suministro integrada**, autores como Chopra y Meindl (2016) destacan que una adecuada relación con los proveedores permite mejorar la visibilidad, la coordinación y la adaptabilidad de la cadena ante situaciones críticas, como emergencias sanitarias o cambios en la demanda. En el entorno hospitalario, donde los márgenes de error son mínimos, la selección, evaluación y desarrollo de proveedores se convierte en una herramienta para reducir riesgos y asegurar la continuidad del servicio.

Adicionalmente, bajo la óptica de la **gestión estratégica de compras**, Monczka et al. (2015) plantean que las relaciones colaborativas con proveedores estratégicos permiten obtener beneficios como precios competitivos, innovación conjunta en productos o servicios, y mejoras en la calidad. En hospitales, esto se traduce en insumos más confiables, mejor soporte técnico y reducción en los tiempos de inactividad de equipos críticos.

Por otro lado, la **teoría de la calidad total** (Deming, Juran) propone que la calidad no es inspeccionada, sino construida desde el inicio de la cadena. Por tanto, involucrar a los proveedores en la búsqueda de la mejora continua y la estandarización de procesos es vital para alcanzar niveles superiores de desempeño clínico y administrativo.

En resumen, la gestión de proveedores en compras hospitalarias es mucho más que elegir el más barato del catálogo: es un ejercicio de inteligencia estratégica que involucra **análisis de riesgos, sostenibilidad, ética, cumplimiento regulatorio** (por ejemplo, normativas INVIMA o FDA) y la construcción de alianzas para el desarrollo de soluciones a la medida del sistema de salud. Una gestión eficiente de proveedores no solo impacta la rentabilidad de la institución, sino que puede salvar vidas.

El Rol del Comprador en la Gestión de Proveedores: De Operador Logístico a Estratega del Futuro Hospitalario

En un mundo donde la eficiencia, la transparencia y la capacidad de adaptación definen el éxito de las instituciones de salud, la gestión de proveedores emerge como una función estratégica vital. Sin embargo, en el corazón de esta dinámica se encuentra una figura muchas veces subestimada: **el comprador**.

Tradicionalmente visto como un ejecutor de órdenes de compra, el comprador contemporáneo ha evolucionado hacia un rol mucho más complejo y determinante. En el contexto hospitalario, su papel ha dejado de ser simplemente administrativo para convertirse en una figura estratégica, capaz de influir directamente en la calidad de los servicios, la sostenibilidad financiera y la innovación institucional. Este ensayo aborda en profundidad el rol del comprador en la gestión de proveedores dentro del ecosistema hospitalario, analizando sus funciones, desafíos y el impacto transformador que puede generar cuando se le otorga el reconocimiento y las herramientas necesarias para actuar con liderazgo.

El comprador: de gestor transaccional a arquitecto de valor

Históricamente, el comprador hospitalario era visto como una figura operativa, cuya función principal consistía en tramitar pedidos, asegurar existencias mínimas y controlar precios. Sin embargo, con la sofisticación del sistema de salud y la creciente presión sobre los recursos, esta visión ha quedado obsoleta. Hoy en día, el comprador es un **gestor del riesgo, negociador estratégico y puente de comunicación entre la institución y su red de abastecimiento**.

Desde un enfoque sistémico, el comprador tiene la capacidad de **alinearse los intereses de la organización con los de sus proveedores**, generando sinergias que contribuyen a una gestión hospitalaria más eficiente, resiliente y centrada en el paciente. El comprador ya no solo compra, sino que gestiona relaciones, monitorea el desempeño, detecta oportunidades de mejora y se anticipa a las disrupciones del mercado.

Funciones clave del comprador en la gestión de proveedores

1. Evaluación y selección de proveedores:

No todos los proveedores son iguales, y un error en la selección puede traducirse en fallos críticos en la atención al paciente. El comprador debe ser capaz de realizar análisis multicriterio, evaluando factores como calidad, cumplimiento normativo, capacidad de respuesta, trazabilidad, reputación, sostenibilidad y costo total de propiedad.

2. **Negociación y establecimiento de acuerdos de servicio:**
Más allá del precio, el comprador negocia condiciones logísticas, niveles de servicio, cláusulas de penalización y garantías técnicas. Esto exige competencias comunicativas, éticas y estratégicas que impacten directamente en la continuidad operativa y la seguridad del paciente.
3. **Monitoreo del desempeño del proveedor:**
Aplicando indicadores clave (KPI) como tiempos de entrega, tasa de cumplimiento, calidad del producto, soporte postventa y adaptabilidad, el comprador garantiza una gestión basada en datos y mejora continua. Es el vigilante silencioso de la eficiencia.
4. **Gestión de riesgos y contingencias:**
La pandemia dejó clara la necesidad de compradores con visión anticipatoria. Tener planes alternativos de suministro, proveedores redundantes o contratos flexibles es clave para evitar interrupciones críticas en la operación hospitalaria.
5. **Innovación y mejora continua:**
Los mejores compradores no solo se adaptan: **proponen**. Identifican nuevas tecnologías, oportunidades de reingeniería de procesos y alianzas estratégicas con proveedores para mejorar los estándares de calidad y reducir costos.

Desafíos del comprador hospitalario

El entorno hospitalario presenta retos únicos: alto nivel de exigencia en calidad, cumplimiento de estrictas normativas (como las del INVIMA, la OMS o la FDA), presión por reducir costos sin afectar el servicio, y una alta dependencia de proveedores externos. En este panorama, el comprador debe tener una sólida formación técnica, habilidades interpersonales y capacidad de análisis crítico. Además, debe navegar estructuras organizacionales complejas donde muchas veces sus decisiones se ven condicionadas por médicos, administrativos y directivos. Otro reto crítico es el acceso a herramientas tecnológicas. En muchas instituciones, los compradores operan sin sistemas integrados de información, lo que limita la trazabilidad y eficiencia del proceso. Aquí se vuelve indispensable apostar por plataformas de **e-procurement, inteligencia artificial y analítica predictiva**, que potencien su capacidad de decisión.

El futuro del comprador: competencias emergentes

La transformación digital, el enfoque hacia la sostenibilidad y la creciente demanda de transparencia obligan al comprador a evolucionar. Las competencias emergentes incluyen:

- **Análisis de datos y big data** para evaluar tendencias de consumo y comportamiento de proveedores.
- **Sostenibilidad y compras verdes**, promoviendo adquisiciones responsables y con bajo impacto ambiental.
- **Ética y responsabilidad social**, asegurando que las relaciones con proveedores estén alineadas con valores institucionales.
- **Adaptabilidad**, para responder rápidamente a crisis sanitarias, escasez de productos o nuevas regulaciones.

El comprador se transforma en un **líder integrador**, capaz de influir en la cultura organizacional y aportar al propósito superior del hospital: **salvar vidas con eficiencia, calidad y humanidad**.

El comprador hospitalario ya no puede ser visto como un actor secundario en el drama de la gestión de la salud. Es, más bien, **un estratega silencioso**, un conector de mundos, un generador de valor que equilibra calidad, costo, riesgo e innovación. Reconocer y fortalecer su rol no solo es una decisión inteligente, sino una apuesta por una salud más eficaz, ética y sostenible.

En el hospital del futuro —ese que ya estamos construyendo— el comprador será un **curador de proveedores**, un **diseñador de soluciones logísticas** y, sobre todo, **un garante invisible del bienestar de cada paciente**. Suena épico... y lo es.

Clínica Las Américas Auna: Pilar de la Salud en Antioquia

En el corazón de Antioquia, la **Clínica Las Américas Auna** se erige como un referente en la prestación de servicios de salud de alta complejidad. Desde su fundación el 17 de mayo de 1989, esta institución ha evolucionado, consolidándose como un bastión de innovación médica y atención humanizada en la región. Su trayectoria refleja un compromiso inquebrantable con la excelencia y la mejora continua en el ámbito sanitario.

Desarrollo Trayectoria y Crecimiento

La **Promotora Médica Las Américas**, matriz de la clínica, ha expandido su portafolio para incluir diversas entidades especializadas, como el **Instituto de Cancerología Las Américas Auna**, **Laboratorios Las Américas Auna**, **Fundación Ideas** y **Las Américas Farma Store**.

Esta diversificación ha permitido ofrecer una atención integral y especializada, abordando múltiples facetas de la salud con un enfoque centrado en el paciente.

Servicios de Alta Complejidad

La clínica proporciona una amplia gama de servicios que abarcan desde hospitalización general hasta unidades especializadas como cuidados intensivos, coronarios y pediátricos. Además, cuenta con institutos dedicados a áreas específicas como enfermedades cardiovasculares, oncología y neurociencias, posicionándola como una institución líder en la atención de patologías complejas.

Innovación y Reconocimientos

La búsqueda constante de la excelencia ha llevado a la clínica a obtener reconocimientos significativos. En 2024, fue la primera institución en Antioquia en recibir la categoría Oro por su destacado manejo de pacientes con ataques cerebrovasculares, otorgado por la iniciativa Angels. Este logro subraya su compromiso con la calidad y la mejora continua en la atención médica.

Adaptabilidad y Enfoque en la Comunidad

En respuesta a las dinámicas cambiantes del sector salud, la clínica ha demostrado una notable capacidad de adaptación. Un ejemplo de ello es la decisión, en marzo de 2025, de cerrar su sala de partos en la sede de la 80 en Medellín, enfocándose en fortalecer servicios dirigidos a la salud de la mujer y atención pediátrica. Esta medida refleja una estrategia orientada a optimizar recursos y atender de manera más efectiva las necesidades de la comunidad.

La **Clínica Las Américas Auna** representa un pilar fundamental en el sistema de salud de Antioquia. Su evolución constante, enfoque en la calidad y capacidad de adaptación a las necesidades cambiantes la consolidan como una institución ejemplar. Más allá de sus logros y reconocimientos, su verdadero impacto reside en la mejora continua de la calidad de vida de la comunidad antioqueña, reafirmando su compromiso con la salud y el bienestar de la población.

Introducción

El presente informe tiene como objetivo exponer el desarrollo de la práctica realizada en el Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna, detallando las funciones desempeñadas y presentando una propuesta de mejora basada en la optimización de la evaluación y seguimiento de proveedores. La gestión eficiente de proveedores es un aspecto clave para garantizar la operatividad y calidad de los servicios prestados por la clínica, razón por la cual se ha trabajado en la implementación de un tablero digital de evaluación de proveedores, con el fin de centralizar información y mejorar la toma de decisiones.

Descripción de las funciones desempeñadas:

Durante el desarrollo de la práctica, se llevaron a cabo diversas tareas dentro del Área de Compras, enfocadas en la optimización del proceso de adquisición y evaluación de proveedores. Las principales funciones desempeñadas fueron:

1. Creación y actualización de la base de datos de proveedores
 - Revisión de la información de los proveedores actuales.
 - Verificación de documentación y cumplimiento normativo.
 - Registro y actualización de datos en los sistemas internos.

2. Gestión de documentación legal y cumplimiento normativo
 - Organización y validación de documentos como certificaciones, contratos y requisitos SARLAFT.
 - Control y seguimiento del estado documental de los proveedores.
 - Asegurar el cumplimiento de normativas internas y externas.

3. Control y gestión de evaluación de seguimiento a proveedores

- Definición de criterios clave para la evaluación de proveedores (tiempos de entrega, calidad de productos, cumplimiento de normativas).
- Aplicación de metodologías de seguimiento para medir el desempeño de los proveedores.
- Análisis de información para la toma de decisiones sobre continuidad o rechazo de proveedores.

4. Gestión de anticipos

- Coordinación y control de pagos anticipados a proveedores según términos contractuales.
- Supervisión de cumplimiento de entregas y recepción de productos o servicios.
- Evaluación del impacto financiero de los anticipos en la gestión de compras.

5. Auditorías y control interno

- Apoyo en auditorías a proveedores para garantizar el cumplimiento de estándares de calidad.
- Revisión documental y verificación de procedimientos internos.
- Identificación de oportunidades de mejora en la gestión de compras.

6. Desarrollo e implementación del tablero digital de evaluación de proveedores

- Diseño de una herramienta digital para centralizar la información de proveedores.
- Definición de indicadores de desempeño y cumplimiento.
- Capacitación al equipo del área en el uso del tablero digital.

3. Propuesta de Valor o Plan de Mejora

A partir del análisis de los procesos dentro del Área de Compras, se identificó la necesidad de fortalecer el seguimiento y control de los proveedores mediante una solución digital. Como respuesta a esta necesidad, se propuso e implementó el tablero digital de evaluación de proveedores, una herramienta diseñada para optimizar la gestión y mejorar la toma de decisiones.

Objetivos del Plan de Mejora

- Optimizar la gestión de proveedores, permitiendo una evaluación estructurada y basada en datos objetivos.
- Reducir riesgos operativos, asegurando que los proveedores cumplan con los estándares de calidad y normativas exigidas.
- Centralizar la información de los proveedores en un solo sistema, facilitando la consulta y análisis por parte del equipo de compras.
- Mejorar la eficiencia en la toma de decisiones, al proporcionar una herramienta visual y analítica que permite comparar proveedores en función de su desempeño.
- Automatizar el proceso de evaluación, reduciendo la carga operativa del equipo y permitiendo una mejor trazabilidad del desempeño de cada proveedor.

Beneficios esperados

- Mayor transparencia en el proceso de selección y seguimiento de proveedores.
- Disminución de tiempos en la gestión documental y evaluación de proveedores.
- Optimización de costos al trabajar con proveedores que garanticen mejor relación calidad-precio.
- Mejora en la eficiencia operativa del Área de Compras, al contar con información actualizada y centralizada en un solo sistema.

Conclusión

El desarrollo de esta práctica permitió identificar y aplicar mejoras en la gestión de compras de la Clínica Las Américas Auna, destacando la importancia de contar con herramientas digitales que faciliten la administración y evaluación de proveedores. La implementación del tablero digital de evaluación de proveedores representa un avance significativo en la optimización de los procesos del área, contribuyendo a una toma de decisiones más eficiente y estratégica. Además, la práctica permitió fortalecer habilidades en análisis de datos, gestión documental y auditoría de proveedores, aportando valor tanto a la organización como al desarrollo profesional dentro del sector.

7. APOORTE A MI FORMACION PERSONAL

Realizar esta práctica profesional representó un paso muy importante en mi crecimiento como persona. Estar en un entorno laboral real, en una institución tan exigente como la Clínica Las Américas Auna, me permitió fortalecer habilidades como la responsabilidad, la organización y, sobre todo, la capacidad de adaptarme a los cambios. Aprendí a trabajar bajo presión, a comunicarme con diferentes tipos de profesionales y a entender la importancia de cada detalle, especialmente en un sector tan delicado como el de la salud. Además, desarrollé más confianza en mis propias ideas y en mi capacidad de aportar soluciones, lo cual me ayudó a crecer en seguridad personal y autoestima.

8. APOORTE A MI FORMACION PROFESIONAL

Desde el punto de vista profesional, esta experiencia fue invaluable. Adquirí conocimientos prácticos en gestión de proveedores, manejo documental, auditorías y análisis de datos aplicados a la toma de decisiones, lo cual complementa perfectamente mi formación en negocios internacionales. La creación del tablero digital no solo me permitió aplicar herramientas tecnológicas, sino que también me enfrentó a retos reales donde tuve que pensar estratégicamente, entender las necesidades del área y proponer soluciones viables. Este proyecto me preparó para asumir responsabilidades en cualquier organización, dándome competencias claves como el trabajo colaborativo, el pensamiento crítico y la resolución de problemas en contextos empresariales complejos.

9. CONCLUSIONES

La práctica profesional realizada en el Área de Compras de la Clínica Las Américas Auna permitió evidenciar la importancia de contar con herramientas digitales para optimizar la gestión de proveedores en el sector salud. La implementación del tablero digital representó una mejora significativa en la organización de la información, la evaluación del desempeño y la toma de decisiones. Además, esta experiencia me permitió conectar la teoría con la práctica, consolidando conocimientos esenciales para mi futuro profesional. Pude confirmar que el comprador moderno ya no es solo un ejecutor de órdenes, sino un actor estratégico dentro de la organización.

En lo personal, esta etapa me dejó aprendizajes valiosos que no se enseñan en un aula: lidiar con incertidumbre, comunicarme con claridad, y adaptarme con rapidez a nuevas dinámicas. En definitiva, esta práctica fue un paso fundamental en mi proceso de formación integral.

10. RECOMENDACIONES

- A futuro, recomiendo que el tablero digital sea integrado con otros sistemas de información internos de la clínica para permitir actualizaciones automáticas y minimizar el trabajo manual.
- Es fundamental continuar capacitando al personal del área de compras en herramientas digitales y análisis de datos para potenciar el uso de este tipo de soluciones.
- Se sugiere ampliar los criterios de evaluación de proveedores para incluir aspectos relacionados con sostenibilidad, innovación y cumplimiento de estándares éticos, los cuales cada vez son más relevantes en el entorno empresarial.
- Finalmente, aconsejo a los futuros practicantes involucrarse desde el primer día, proponer ideas, y no tener miedo a equivocarse, ya que el aprendizaje real surge del hacer.

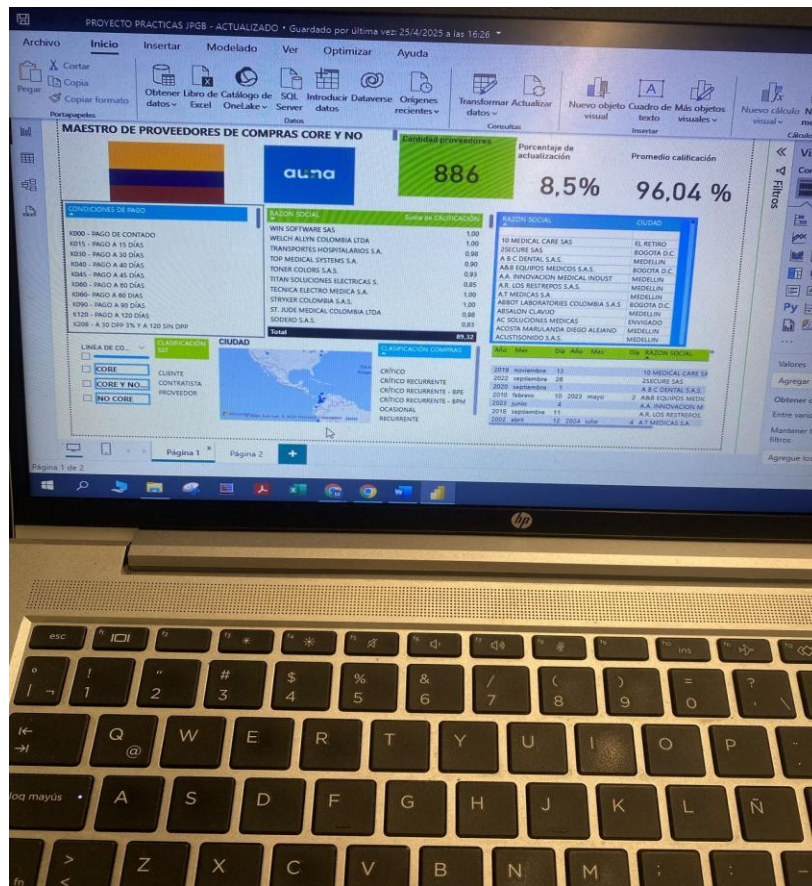
11. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. Pearson.
- Monczka, R., Handfield, R., Giunipero, L., & Patterson, J. (2015). Purchasing and Supply Chain Management. Cengage Learning.
- Deming, W. E. (1986). Out of the Crisis. MIT Press.

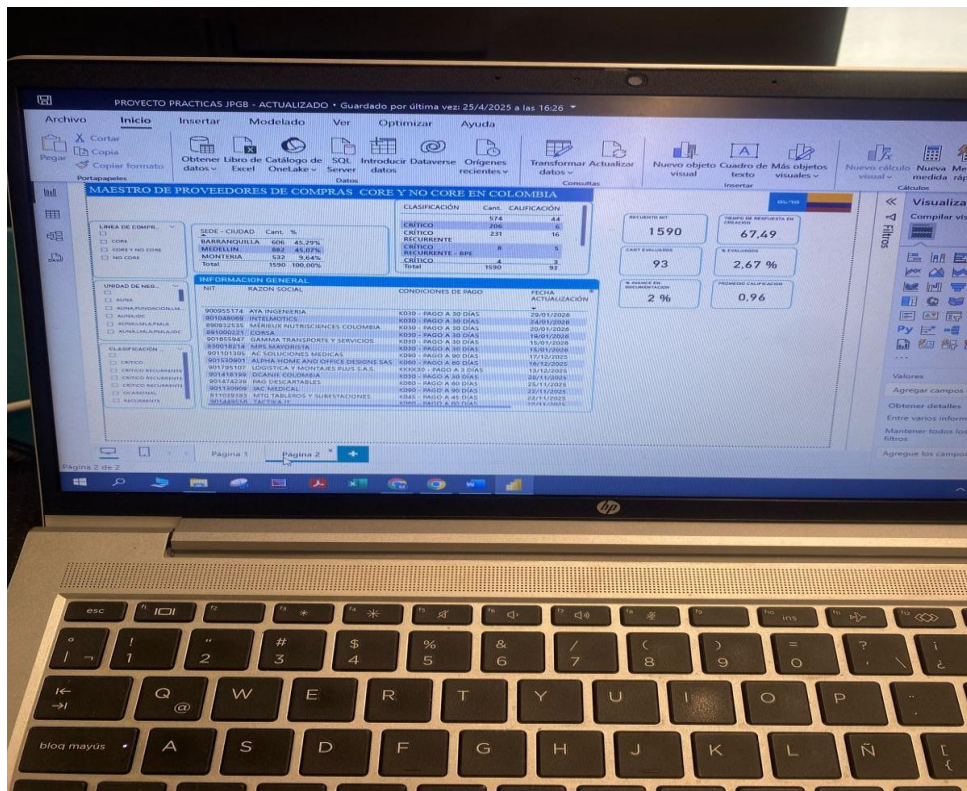
- Juran, J. M. (1999). Juran's Quality Handbook
- Auna Salud. Clínica Las Américas Auna. Recuperado de: <https://www.auna.com.co/clinica-las-americas>

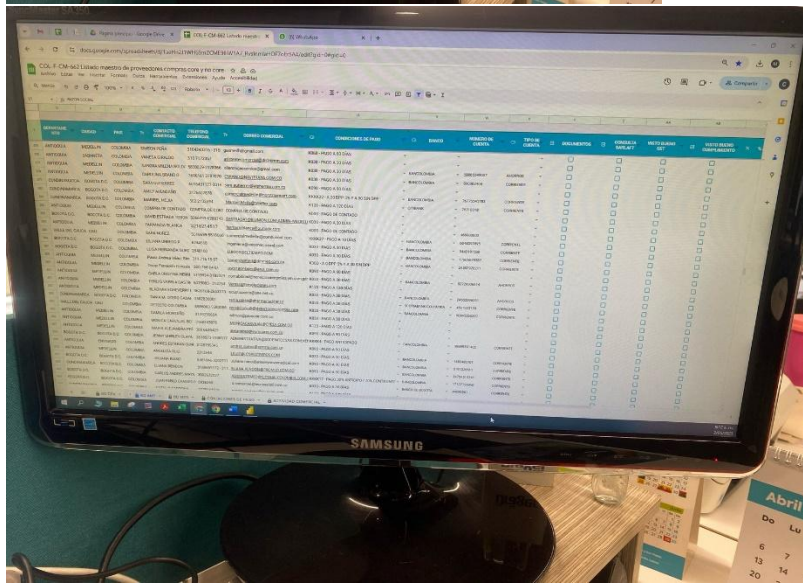
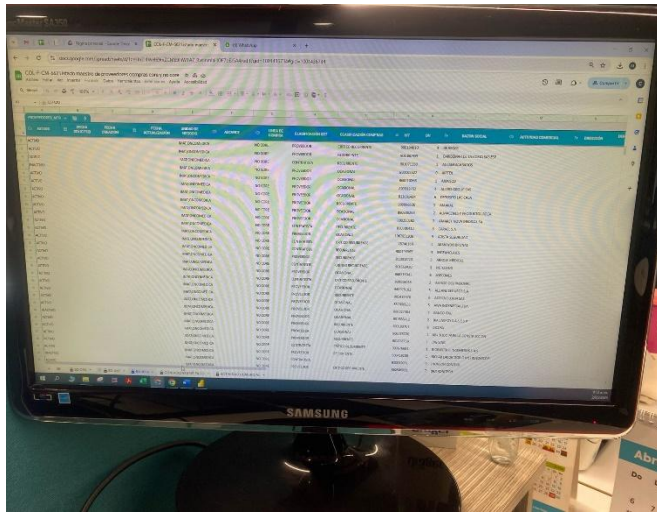
12. ANEXOS

INICIO TABLERO DIGITAL



TABLERO DIGITAL TERMINADO





FOTOS LUGAR DE TRABAJO (EVIDENCIA)

