



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

FACULTAD DE INGENIERÍA

PRACTICA PROFESIONAL

**PRACTICA PROFESIONAL COMO EJECUTIVO DE VENTAS INSTITUCIONALES EN
SUMINISTRO DE TECNOLOGÍA MÉDICA S.A. DE C.V.**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

INGENIERÍA BIOMÉDICA

PRESENTADO POR:

22111200 NOEL EDUARDO SÁNCHEZ MEJÍA

ASESOR: ABRAHAM PADILLA

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

JUNIO, 2025

DEDICATORIA

A todas las personas involucradas en mi educación.

AGRADECIMIENTOS

A todas las personas involucradas en mi educación y crecimiento personal, les dedico este logro académico.

ΕΠΙΓΡΑΦΕ

Audentes fortuna iuvat
- Virgilio, Eneida

RESUMEN EJECUTIVO

ST Medic, ha brindado diferentes servicios de atención durante su historia, se ha desarrollado como una empresa de venta de equipo medico tanto de forma privada como de forma pública. La empresa desarrolló su fama debido a su enfoque en equipos de oftalmología, el cual desde un inicio ha sido considerado un enfoque de nicho. Sin embargo, durante el paso del tiempo, creció y se expandió hacia distintas especialidades médicas.

Como practicante en el área de licitaciones durante el Q3-2025, se realizaron distintas actividades, sin embargo, se tenía un objetivo principal, el cual era participar e involucrarme en distintos procesos administrativos de gestión comercial, atención a clientes institucionales y seguimiento de cotizaciones. Permitiendo desarrollar y expandir conocimientos y habilidades requeridas para esas actividades.

Sin embargo, la participación no se limitó única y exclusivamente al apartado administrativo del proceso de licitación. También se abarcó la parte técnica y de formación de habilidades de comunicación ya que se realizaron diversas capacitaciones al personal sobre dispositivos que estaban en venta como microscopios y ultrasonidos.

Durante el proceso se adquirieron nuevas responsabilidades gracias a la experiencia ganada, entre ellas, la más delicada fue la manipulación de una sección de la lista de precios de la oferta final. Se realizaron cambios y actualizaciones en los precios de los dispositivos dependiendo de la lista de accesorios y de la cantidad de estos.

Palabras clave – Licitaciones, equipo médico, tecnología.

ABSTRACT

ST Medic has provided various healthcare services throughout its history and has developed as a company specializing in the sale of medical equipment, both in the private and public sectors. The company gained its reputation due to its focus on ophthalmology equipment, which from the beginning has been considered a niche area. However, over time, it grew and expanded into different medical specialties.

As an intern in the bidding department during Q3-2025, various activities were carried out, but the main objective was to participate and become involved in different administrative processes related to commercial management, institutional client service, and quotation follow-up. This allowed for the development and expansion of the knowledge and skills required for these activities.

However, participation was not limited exclusively to the administrative side of the bidding process. It also encompassed the technical aspect and the development of communication skills, as several training sessions were conducted for the staff on devices being sold, such as microscopes and ultrasound systems.

During this process, new responsibilities were acquired thanks to the experience gained. Among them, the most delicate one was handling a section of the final offer's price list. Changes and updates were made to device prices depending on the accessory list and the quantity of each.

KeyWords – Bidding, medical equipment, technology.

TABLA DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	3
II.	GENERALIDADES DE LA EMPRESA	4
2.1.	DESCRIPCION DE LA EMPRESA	4
2.2.	DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO	5
2.3.	OBJETIVOS DEL PUESTO	6
2.3.1.	OBJETIVO GENERAL	6
2.3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
III.	MARCO TEÓRICO	7
3.1.	ANÁLISIS DEL SECTOR	7
3.2	EXPOSICIÓN DE CONCEPTOS CLAVE	8
3.3	PRINCIPAL TECNOLOGÍA A INTERVENIR	8
IV.	DESARROLLO	10
4.1	OBJETIVOS DE LA SEMANA 1	10
4.2	INTRODUCCIÓN SEMANA 1	10
4.3	DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 1	10
4.4	OBJETIVOS DE LA SEMANA 2	12
4.5	INTRODUCCIÓN SEMANA 2	12
4.6	DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 2	12
4.7	OBJETIVOS DE LA SEMANA 3	13
4.8	INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 3	14
4.9	DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 3	14
4.10	OBJETIVOS DE LA SEMANA 4	15
4.11	INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 4	16
4.12	DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 4	16
4.13	OBJETIVOS DE LA SEMANA 5	19
4.14	INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 5	20
4.15	DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 5	20
4.16	OBJETIVOS DE LA SEMANA 6	24
4.17	INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 6	24

4.18 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 6	25
4.19 OBJETIVOS DE LA SEMANA 7	27
4.20 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 7.....	27
4.21 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 7	28
4.22 OBJETIVOS DE LA SEMANA 8.....	31
4.23 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 8.....	31
4.24 DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE LA SEMANA 8	31
4.22 ILUSTRACIONES DE LAS ACTIVIDADES.....	33
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES.....	57
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58
VIII. ANEXOS.....	59

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 – Logo de la empresa.....	4
Ilustración 2 - jerarquía del departamento	5
Ilustración 3. Adaptación lámpara de hendidura.	33
Ilustración 4. mantenimiento correctivo autoclave	34
Ilustración 5. montaje y funcionamiento de lampara de hendidura.....	34
Ilustración 6. ultrasonido ocular.....	35
Ilustración 7. comprobación de funcionamiento de Echoscán.....	36
Ilustración 8. comprobación de funcionamiento de videocolposcopio	37
Ilustración 9. demostración y capacitación de ultrasonido LX9.....	38
Ilustración 10. Comprobación de funcionamiento sensores de ph	38
Ilustración 11. representación en licitación	39
Ilustración 12. comprobación de funcionamiento de autoclave.....	40
Ilustración 13. Recepción y prueba de funcionamiento de autoclave.....	41
Ilustración 14. Recepción y comprobación de monitor de signos vitales.....	42
Ilustración 15. capacitación y demostración microscopio con cámara	43
Ilustración 16. unidad oftalmológica, colocación de tv	44
Ilustración 17. corroboración de PH en el agua.....	45
Ilustración 18. recepción y comprobación de equipos llegados	46
Ilustración 19- Actividad biomed's Chains Up 1	48
Ilustración 20- Actividad Biomed's Chains Up 2	48
Ilustración 21- Actividad Biomed's Chains Up 3	49
Ilustración 22- Actividad Biomed's Chains Up 4.....	50

Ilustración 23- Actividad Biomed's Chains Up 5	51
Ilustración 24-Actividad Biomed's Chains Up 6	52
Ilustración 25-Actividad Biomed's Chains Up 7	53
Ilustración 26- Instalación de software lámpara de hendidura	54
Ilustración 27-prueba de densitómetro	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Actividades semana 1	10
Tabla 2. Actividades semana 2	12
Tabla 3- Actividades semana 3	14
Tabla 4- Diagrama de grant-S3	15
Tabla 5-actividades semana 4	16
Tabla 6-Diagrama de Grant-S4	19
Tabla 7- Actividades semana 5	20
Tabla 8-Diagrama de Grant-Semana 5	24
Tabla 9-actividades semana 6	25
Tabla 10- Diagrama de Grant-Semana 6	27
Tabla 11- Actividades semana 7	28
Tabla 12- Diagrama de Grant Semana 7	30

ÍNDICE DE ANEXOS

LISTA DE SIGLAS Y SIMBOLOGÍA

ST Medic: Servicio de tecnología y dispositivos médicos

*Nota: no se han utilizado más siglas ni abreviaturas.

GLOSARIO

Checklist: proceso mediante el cual se realizan comprobaciones de especificaciones técnicas de dispositivos médicos.

Fianza: proceso administrativo mediante el cual se asegura que la empresa cuenta con los fondos necesarios para participar en una licitación.

Pliego de condiciones: documento mediante el cual los licitantes especifican los documentos a entregar por los oferentes.

Términos de referencia: documento mediante el cual los licitantes especifican los documentos a entregar por los concursantes.

Brochure: documento con breve información para la venta de equipo médico

Ficha técnica: documento con información detallada del equipo.

Manual de usuario: documento en el cual se dan explicaciones detalladas de procesos de comprobación y funcionamiento del dispositivo.

Folio/foliar: proceso mediante el cual se colocan números de páginas en el documento final (páginas impresas) de la licitación.

I. INTRODUCCIÓN

La empresa Servicios de tecnología médica (ST MEDIC) ha tenido un crecimiento por toda Centroamérica gracias al desarrollo de la idea de negocio planteada por Juan Hidalgo, Freddy Majano y Jesús Hidalgo.

S.T Medic cuenta con un equipo multidisciplinario en cada una de sus sucursales, lo que permite un servicio técnico y de atención al cliente de gran calidad, esto también favorece al crecimiento de la marca. Se puede dividir en 3 grupos, siendo estos: ventas, licitaciones y servicio técnico. Cada uno cumpliendo con un rol diferente pero que conlleva al mismo objetivo: el crecimiento de la empresa mediante el cumplimiento de procedimientos técnicos y administrativos de calidad.

En el marco teórico se expande la importancia de la administración de la tecnología médica, de los procesos tanto legales como técnicos que se deben realizar para la compra y mantenimiento de esta. Asimismo, se explora de forma general la historia de la empresa, lo que permite comprender el desarrollo de las actividades llevadas a cabo de la mejor manera posible.

Además, se explora y detalla la unidad en la cual se realiza el trabajo correspondiente a la práctica profesional, siendo esta el área de licitaciones. Cabe mencionar que, algunas de las actividades se relacionan con otros departamentos de la empresa, por lo que las relaciones interpersonales toman gran importancia.

Finalmente, se presentan recomendaciones en base al análisis ingenieril, que es consecuencia de las diez semanas de trabajo llevadas a cabo. Cabe mencionar, que se presentan las recomendaciones a manera de crítica constructiva.

II. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

2.1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

S.T Medic se fundó en el año 1994, mediante iniciativa de Juan Hidalgo y Freddy Majano, en sus inicios, la empresa estaba dedicada únicamente al servicio de equipos de oftalmología y mantenimiento de microscopios. Sin embargo, esto cambiaría cinco años más tarde cuando se incorporó el empresario austriaco Erick Quezada, quien dio un enfoque más amplio a la empresa, permitiendo la expansión de esta, pero manteniendo a los equipos de oftalmología como uno de los pilares de la empresa. (ST Medic, s.f.)



Ilustración 1 – Logo de la empresa.

Fuente: (ST Medic, s.f)

Teniendo origen salvadoreño, la empresa ha crecido relativamente rápido, expandiéndose a demás países de Centroamérica como Panamá, Guatemala y Honduras, con la intención de convertirse en los proveedores principales de equipo médico de instituciones públicas y privadas, en el caso nacional, tienen presencia tanto en el Instituto Hondureño de Seguridad Social como en el Hospital Mario Catarino Rivas, además, una gran variedad de ópticas cuentan con los servicios de la empresa como óptica sula, óptica santa lucia y Visión center.

Actualmente, las oficinas administrativas y de servicio técnico principales en Honduras se encuentran ubicadas en San Pedro Sula, específicamente en la Zona viva, nivel 1 local 1, entre 15

y 16 avenida, 11 calle. Sin embargo, también se cuenta con oficinas en ciudad capital, Tegucigalpa, aunque las operaciones de esta son limitadas debido a la brevedad de su apertura, se espera que poco a poco se independice cada vez más de la sucursal principal.

La empresa cuenta con la siguiente misión: Suministrar equipos, insumos y servicios biomédicos con Excelencia, alta calidad y tecnología de punta para nuestra población. (ST Medic, s.f), La empresa cuenta con la siguiente visión: Ser la empresa líder en la región y la mejor opción para nuestros clientes privados y gubernamentales.

2.2. DESCRIPCIÓN DEL DEPARTAMENTO

El departamento de ventas institucionales de la empresa está conformado por tres personas en la sucursal de San Pedro Sula, sin embargo, otras personas se ven involucradas en el proceso y accionar del departamento. Ya que la gerencia administrativa también participa en la decisión de a qué licitaciones participar, una vez seleccionado y aprobado se procede a realizar el procedimiento correspondiente.

La jerarquía del departamento puede detallarse de la siguiente forma:

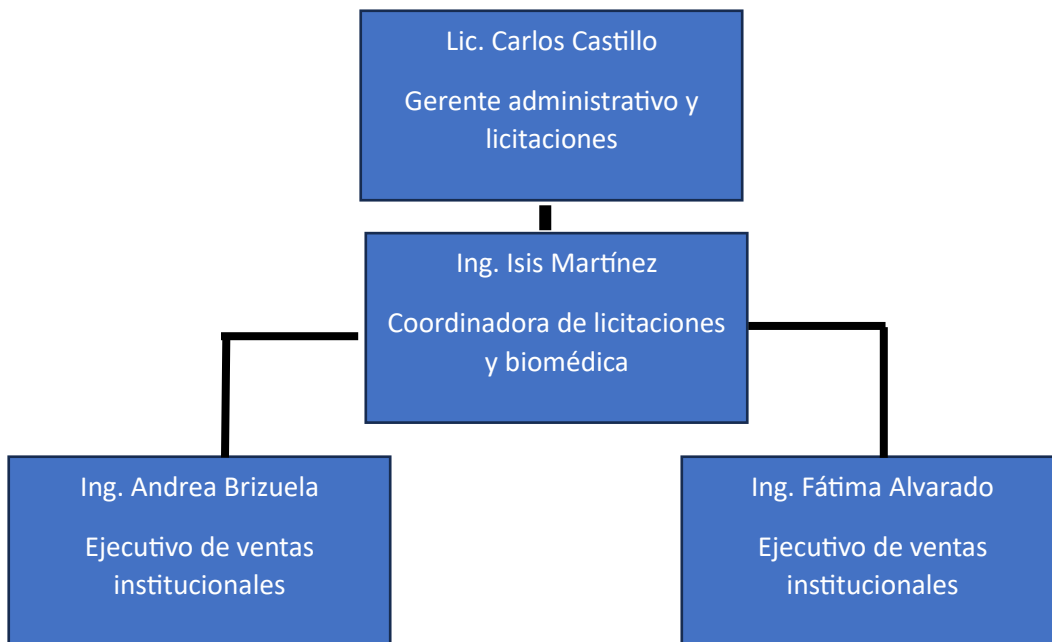


Ilustración 2 - jerarquía del departamento

Fuente: Autoría propia.

2.3. OBJETIVOS DEL PUESTO

2.3.1. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer competencias orientadas a procesos de gestión comercial, atención a clientes institucionales, seguimiento de cotizaciones, participación de procesos licitatorios, capacitaciones en equipo médico y apoyo en actividades operativas del área de ventas institucionales en el área de salud durante 3 meses.

2.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Ejecutar procesos de licitación pública mediante el manejo de información, búsqueda de especificaciones técnicas, cotizaciones y manejo de habilidades blandas durante los tres meses correspondientes a la práctica profesional.

Realización de capacitaciones a personal médico o posibles clientes de equipos médicos mediante la elaboración de demostraciones de uso previamente acordadas con los clientes durante los tres meses correspondientes a la práctica profesional.

Elaboración de cotizaciones y seguimiento a clientes teniendo en cuenta las necesidades específicas de cada cliente, utilizando herramientas de gestión de información de la empresa y habilidades de comunicación durante los tres meses correspondientes a la práctica profesional.

III. MARCO TEÓRICO

3.1. ANÁLISIS DEL SECTOR

ST Medic es una empresa hondureña con sede en San Pedro Sula, dedicada a la venta, mantenimiento y reparación de equipos médicos, hospitalarios y de laboratorio, con presencia en el mercado desde 1994. A lo largo de su trayectoria, ha consolidado su posición como proveedor confiable para hospitales públicos, clínicas privadas y laboratorios, ofreciendo una amplia gama de productos que incluyen equipos de Diagnóstico, unidades de oftalmología, monitores de signos vitales, lámparas de hendidura, entre otros. La compañía se desempeña dentro del sector de tecnología y suministros médicos, un mercado en constante crecimiento debido a la necesidad de modernizar la infraestructura hospitalaria y a la incorporación de nuevas tecnologías para mejorar la atención en salud.

En este contexto, ST Medic compete con otras empresas distribuidoras, diferenciándose por su experiencia en procesos de licitación, su respaldo técnico especializado y la capacitación que ofrece al personal de las instituciones que adquieren sus productos. Además, la empresa mantiene alianzas con marcas internacionales, lo que le permite ofrecer equipos con altos estándares de calidad y soporte posventa. Este posicionamiento estratégico le otorga ventajas competitivas frente a la competencia y le abre oportunidades en un mercado que demanda constantemente innovación, cumplimiento normativo y servicios integrales que acompañen la adquisición de la tecnología médica.

La principal rama y lo que destaca a la empresa es el área de oftalmología, en la cual se encuentran equipos para Diagnóstico para la retina, glaucoma, equipo mobiliario, equipo de optometría, entre otros. Cabe mencionar que la empresa no se ha quedado estancada o encasillada en este único sector, ya que se ha expandido a distintas áreas como autoclaves, ultrasonidos, entre otros.

3.2 EXPOSICIÓN DE CONCEPTOS CLAVE.

Dentro de las licitaciones existen muchos conceptos a destacar, principalmente el primer paso al revisar un pliego de condiciones (los cuales pueden ser comprados o ser gratis en algunas ocasiones) es revisar las garantías. comúnmente, se cuenta con 3 garantías, las cuales se dividen en: garantía del 2%(de mantenimiento) garantía del 5% (de calidad) y garantía del 15% (de cumplimiento) en estas garantías o fianzas, la empresa oferente se hace responsable de contar con la capacidad económica suficiente para poder cumplir con el contrato en caso de ganar la licitación. Además, sirve para darle legitimidad al proceso.

Una vez se realice la revisión de las garantías, se debe llevar a cabo la revisión de los requerimientos legales, económicos y financieros. Por último, se pasa a las especificaciones técnicas, sin embargo, este proceso es realizado de forma contraria por otra unidad, en la cual se revisan cuáles son los equipos solicitados y se aprueba o no la participación de la empresa en esa licitación.

En cuanto a las especificaciones técnicas, se debe realizar la búsqueda del equipo disponible en base al que cumpla de mejor forma con los solicitado en el pliego de condiciones. En ocasiones, se puede participar en una licitación únicamente por un Item o de lo contrario será todo o nada.

3.3 PRINCIPAL TECNOLOGÍA A INTERVENIR

Durante la práctica profesional, el trabajo que se realiza no se ha centrado en un área tecnológica específica, sino en un proceso administrativo clave: las licitaciones privadas

Estas licitaciones consisten en un procedimiento mediante el cual entidades gubernamentales o privadas —en calidad de licitantes— llevan a cabo procesos de compra para satisfacer necesidades específicas de equipos médicos.

En este contexto, las instituciones (hospitales, clínicas u organismos) se comunican con la empresa para solicitar equipos con características técnicas determinadas. Una parte fundamental de este proceso es la verificación de las especificaciones técnicas de los productos solicitados. Para ello, se elaboran brochures y fichas técnicas de diversos equipos e instrumental médico, tales

como unidades de oftalmología, monitores de signos vitales, lámparas de hendidura, entre otros. Estos documentos permiten comprobar que los equipos cumplen con los requerimientos establecidos en los pliegos de licitación.

Paralelamente, también se han realizado actividades complementarias al proceso de licitación, pero directamente vinculadas a él. Entre ellas destacan:

- Verificación del funcionamiento del equipo antes de su presentación o entrega.
- Demostraciones técnicas a médicos de hospitales y clínicas privadas.
- Capacitaciones especializadas al personal, en las que se detallan las principales características técnicas del equipo, su modo de uso, mantenimiento y ventajas competitivas frente a otras opciones del mercado.

Estas acciones permiten no solo cumplir con las exigencias formales de las licitaciones, sino también garantizar que el cliente reciba un equipo confiable, con el soporte técnico y la información necesaria para su óptimo aprovechamiento.

IV. DESARROLLO

4.1 OBJETIVOS DE LA SEMANA 1.

- Conocer de forma detallada el proceso administrativo tras una licitación.
- Aprender el proceso llevado a cabo para realizar una checklist.
- Conocer los distintas marcas y modelos insignia de la empresa.
- Socializar ideas con los compañeros de trabajo, que permita la mejora del proceso de licitación.
- Mantener un orden estricto sobre las fechas de inicio y finalización de garantía de los equipos vendidos.

4.2 INTRODUCCIÓN SEMANA 1.

En esta semana se presentan los inicios de la jornada laboral, siendo este un proceso administrativo no visto en la carrera se dedicó bastante tiempo a la introducción y entendimiento de conceptos clave dentro del proceso administrativo, posteriormente se brinda un vistazo a la realización del proceso, cabe mencionar que no se presentaran demasiadas fotografías debido a la confidencialidad del proceso y protección hacia la empresa que ha abierto las puertas.

4.3 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 1

Tabla 1. Actividades semana 1

D í a 1	Lectura de licitación del Hospital San Felipe, introducción a licitaciones y explicación de conceptos.	gestión de tecnología	4	Isis martinez, Noel Sánchez	Word, PDF, Nitro pro	el proceso de licitación es largo y extenso, por lo que requiere de alta concentración y trabajo en equipo
D í a 1	Fichas técnicas para cotización de monitor fetal EDAN f3 y Balanza detecto 451	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, ATC	Se realizó la cotización brindando información clara y detallada sobre los dispositivos.
D í a 2	Cheklis para licitación privada de silla de observación de otorrinolaringología	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	Word, Manuales de usuario, PDF	Se realizó el proceso de comparación de especificaciones técnicas con los requerimientos solicitados en el pliego de condiciones.

	checklist para licitación privada de incubadora abierta	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	Word, Manual de usuario, PDF	se realizó una checklist para la licitación del Hospital San Felipe, se brindó una decisión sobre cuál de las incubadoras disponibles se debería de ofertar.
	Realización de PPTx para capacitación de microscopio	capacitación	2	Noel Sánchez	Canva, manual de usuario	Se realizó una presentación para la capacitación de microscopio phantera c2.
D í a 3	Cotización de autoclave 232 y prueba de funcionamiento	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez	Word, manual de usuario	se realizó una cotización sobre el equipo, posteriormente se procedió a ir a la bodega para poner a prueba el funcionamiento del equipo.
	orden de agenda de finalización e inicio de garantías de equipos vendidos	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	Word, Google calendar	Se realizó mediante Google calendar el ingreso de las fechas de ventas de equipos para permitirle a los técnicos conocer si los equipos cuentan o no con garantía de forma fácil.
D í a 4	Prueba de funcionamiento de autoclave 232	mantenimiento preventivo	4	Noel Sánchez	manual de usuario	se realizó la prueba de funcionamiento del equipo con distintos ciclos.
	checklist para licitación de set de laringoscopio	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, Manual de usuario, PDF	Se realizó la selección del modelo disponible a ofertar y la checklist correspondiente.
D í a 5	Checklist de set de Mediante oto-oftalmológico	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	Word, Manual de usuario, PDF	Se realizó la checklist correspondiente, sin embargo, las numerosas especificaciones establecidas en el pliego de condiciones dificultaron la tarea.

Tabla 2-Diagrama de Grant-semana 1

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.4 OBJETIVOS DE LA SEMANA 2.

- Conocer de forma detallada el proceso administrativo tras una licitación.
- Aprender el proceso llevado a cabo para realizar una checklist.
- Conocer los distintas marcas y modelos insignia de la empresa.
- Socializar ideas con los compañeros de trabajo, que permita la mejora del proceso de licitación.
- Mantener un orden estricto sobre las fechas de inicio y finalización de garantía de los equipos vendidos.

4.5 INTRODUCCIÓN SEMANA 2.

En esta semana se presentan los inicios de la jornada laboral, siendo este un proceso administrativo no visto en la carrera se dedicó bastante tiempo a la introducción y entendimiento de conceptos clave dentro del proceso administrativo, posteriormente se brinda un vistazo a la realización del proceso, cabe mencionar que no se presentaran demasiadas fotografías debido a la confidencialidad del proceso y protección hacia la empresa que ha abierto las puertas.

4.6 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 2

Tabla 3. Actividades semana 2

Fecha	<i>Descripción de actividades</i>	<i>categoria</i>	<i>Horas invertidas</i>	<i>Responsables</i>	<i>Herramientas utilizadas</i>	Observaciones/Conclusiones
Día 1	Prueba de funcionamiento de microscopio panthera para demo	capacitación	4	Noel Sánchez	Word, PDF, Nitro pro	se probó el funcionamiento de microscopio con la incorporación de una cámara.
	realización de demo en el catarino	capacitación	4	Fatima alvarado, Andrea Brizuela, Noel Sánchez	Word, ATC	Se realizó la demostración de funcionamiento
Día 2	Viaje a tegucigalpa	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez y sammy	Carro	Se viajó.

	instalación de unidad de oftalmología	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez y sammy	Manual de usuario y herramientas básicas	Se realizó la instalación del equipo.
Día 3	Entrega de recibos, y ordenes de trabajo a clientes.	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez y sammy	carro	se realizó la entrega de recibos y ordenes de trabajo como parte del proceso
	viaje a la paz	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez y sammy	carro	Se viajó.
Día 4	recepcion de equipos	gestion de tecnologia	8	Noel Sánchez	ninguna	se comprobó el estado de entrega de distintos materiales e insumos.
Día 5	recepcion de equipos y comprobación de funcionamiento	gestion de tecnologia	8	Noel Sánchez	ninguna	se realizó comprobación de funcionamiento de los equipos recién llegados

Tabla 4-Diagrama de Grant semana 2

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.7 OBJETIVOS DE LA SEMANA 3

- Conocer más sobre el proceso de entrega y recibimiento de equipos médicos durante la tercera semana correspondiente a la practica profesional.

- Aprender sobre el funcionamiento de los equipos que han sido probados mediante la lectura de manuales de usuario durante la tercera semana correspondiente a la práctica profesional.
- Indagar en el proceso de licitación como representante de la empresa durante la tercera semana correspondiente a la práctica profesional.
- Desarrollar habilidades para la realización de checklist de equipo médico de forma rápida y de calidad durante la tercera semana correspondiente a la práctica profesional.

4.8 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 3

En esta semana se presentan las actividades de gestión de tecnología, desde recepción de equipo y pruebas de funcionamiento hasta el proceso de licitación desde la perspectiva más de campo debido a que se muestra el proceso de forma más cercana, relacionando directamente con las personas involucradas.

4.9 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 3

Tabla 5- Actividades semana 3

Día 1	Comprobación de package list de equipos en bodega.	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	ninguna.	se comprobó que los equipos que habían llegado de países del extranjero tuvieran todos sus componentes y que estuvieran en buen estado.
Día 2	Prueba de los equipos llegados a bodega	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	manuales de usuario	se realizaron pruebas de funcionamiento de los equipos y dispositivos. Entre los cuales se encontraban videocolposcopios, monitores de signos vitales, sillas de ruedas, autoclaves, sensores de Ph, Lámparas de hendidura y centrifugas
Día 3	digitalización de actas de trabajo	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez	Excel	se realizó la digitalización de ordenes de trabajo provenientes de servicio técnico.
	Realización de cotizaciones de autoclaves	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	Word, ATC	Se realizaron cotizaciones para clientes que solicitaban autoclaves para clinicas dentales.

Día 4	Representación en licitación	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	comunicación verbal.	se realizó la representación de la empresa en el proceso de licitación de sillas de ruedas para personas con discapacidad en choloma.
Día 5	Realización de checklist de electromiografo para hospital escuela	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario, google,	se realizó la checklist correspondiente para el electromiografo de la licitación del hospital escuela.
	se realizó checklist para unidad oftalmologica combinada para licitación del hospital escuela	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, manuales de usuarios, google, brochure	se realizó la checklist correspondiente para la unidad combinada oftalmologica de la licitación del hospital escuela.

Tabla 6- Diagrama de grant-S3

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.10 OBJETIVOS DE LA SEMANA 4

- Obtener más responsabilidades en el proceso de licitación mediante distintos procesos como reuniones con notarios, ejecución de documentación legal y técnica durante la cuarta semana correspondiente a la práctica profesional.
- Aprender sobre lámparas de hendidura, aplicando métodos ingenieriles para realizar adaptaciones y soluciones durante la cuarta semana correspondiente a la práctica profesional.

- Aplicar los conocimientos adquiridos durante semanas previas sobre la elaboración de checklist durante la cuarta semana correspondiente a la práctica profesional.

4.11 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 4

Durante la cuarta semana de la practica profesional se presentan diversas tareas y actividades, siguiendo con el enfoque en gestión de tecnología. El proceso de licitación se puede notar desde una perspectiva aun más cercana debido a la asignación de más responsabilidades.

4.12 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 4

Tabla 7-actividades semana 4

Día 1	recepción de autoclave de 200L	gestión de tecnología	3	Noel y todos	grúa	se bajó el equipo del camión de entrega y se pasó al de la empresa, posteriormente se evaluó la zona donde el cliente lo iba a instalar, sin embargo, no se entregó ya que no habían hecho los procesos de preinstalación
	cambio de mesa para lampara de hendidura	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez y sammy	herramientas básicas	se realizó el cambio de mesa para la lampara de hendidura, se realizó una adaptación ya que esa mesa no era la apropiada en un inicio para el dispositivo, sin embargo,

						después de la adaptación el equipo quedó funcional 100%	
Día 2	checklist para lampara de hendidura hospital militar	gestión de tecnología		8	Noel Sánchez y aaron	manuales de usuario	se realizaron pruebas de funcionamiento de los equipos y dispositivos. Entre los cuales se encontraban videocolposcopios, monitores de signos vitales, sillas de ruedas, autoclaves, sensores de Ph, Lámparas de hendidura y centrifugas
	checklist para máquina de anestesia SIT	gestión de tecnología		5	Noel Sánchez y sammy	Excel	se realizó la digitalización de ordenes de trabajo provenientes de servicio técnico.
	Checklist de electrobisturi SIT	gestión de tecnología		3	Noel Sánchez y sammy	Word, ATC	Se realizaron cotizaciones para clientes que solicitaban autoclaves para clínicas dentales.
Día 3	Reunión con notario para autenticación de documentos	gestión de tecnología		3	Noel Sánchez	ninguna	se ejecutó una reunión con un notario para la validación de auténticas solicitadas en

						pliego de condiciones.
	ordenar documentación legal para licitación en hospital escuela	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	ninguna	se continuó con el proceso administrativo de una licitación
	Checklist de torre endoscopia SIT	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	comunicación verbal.	se realizó la representación de la empresa en el proceso de licitación de sillas de ruedas para personas con discapacidad en choloma.
Día 4	Checklist torre de artroscopia SIT	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario, google,	se realizó la checklist correspondiente para el electromiografo de la licitación del hospital escuela.
	Checklist destructor de agujas SIT	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	Word, manuales de usuarios, google, brochure	se realizó la checklist correspondiente para la unidad combinada oftalmologica de la licitación del hospital escuela.
	revisión de checklist de torre de endoscopia SIT2	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se corroboraron datos de checklist
Día 5	Demostración de	Capacitación	5	Todo personal de licitaciones	PPTX	se realizó una demostración de

	ultrasonido HMCR					funcionamiento y capacitación de uso del ultrasonido
	prueba de ultrasonido ocular	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	sonda	se realizó la prueba de funcionamiento del ultrasonido ocular. Se comprobó que todo estuviera en orden y se procedió a guardar.

Tabla 8-Diagrama de Grant-S4

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.13 OBJETIVOS DE LA SEMANA 5

- Poner en practica los conocimientos adquiridos en semanas previas sobre la realización de checklist la quinta semana correspondiente a la práctica profesional.
- Proponer formas diferentes de presentar la información mostrada en las checklist para que sea más fácil de leer para el lector durante la quinta semana correspondiente a la práctica profesional.
- Retomar actividades que ya han sido aprendidas como la digitalización de ordenes de trabajo de parte del personal de servicio técnico durante la quinta semana correspondiente a la práctica profesional.

4.14 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 5

Durante la quinta semana se da seguimiento a las actividades desarrolladas con anterioridad. Al tener dos procesos de licitación abiertos, la empresa se encuentra algo saturada especialmente en el departamento de licitaciones, teniendo que corregir y realizar múltiples checklist para poder cumplir con los tiempos de entrega.

4.15 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 5

Tabla 9- Actividades semana 5

Día 1	arreglo de documentación técnica para licitación	gestión de tecnología	2	Noel	Cortador, foleador	se realizó el proceso de escaneo y de ordenar la documentación técnica según orden de aparición en pliego de condiciones
	Checklist de dermatomo	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó la checklist para un dermatomo.
	proceso de compra para mesas	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	vehículo, comunicación verbal	Se realizó viaje hacia la empresa distribuidora y se comprobó el funcionamiento adecuado de las mesas antes de firmar.
Día 2	digitalización de ordenes de trabajo	gestión de tecnología	1	Noel Sánchez	Excel	se realizó la digitalización de ordenes de trabajo provenientes de servicio tecnico.

	corrección de checklist realizadas por terceros	gestión de tecnología	6	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó la corrección de checklist realizadas por terceros debido a que no contaban con las referencias de los items que había sido marcados.
	Contacto con proveedores de dispositivos médicos para compra de dispositivo de succión e irrigación para licitación	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	comunicación verbal.	Se realizó una búsqueda sobre proveedores de ese tipo de equipo y se procedió a evaluar los modelos que podrían cumplir con las condiciones establecidas. Por último, se puso en contacto con cada uno de ellos, obteniendo precios y manuales de usuario para poder hacer la checklist
día 3	Prueba de sensor de PH en el agua	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez, sammy y aaron	sensor de ph	se realizaron pruebas para el sensor con diferentes tipos de agua: agua destilada, agua de la

					llave y agua purificada.	
	entrega de documentación legal para CN5	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	vehículo, comunicación verbal	se realizó la entrega de una carta pidiendo más tiempo para la entrega de equipamiento ya que se atrasó el envío.
	búsqueda de fianza administración HMCR	gestión de tecnología	3	Noel Sánchez	comunicación verbal.	se realizó la documentación de la fianza en el hospital, sin embargo, se tuvieron atrasos ya que la información colocada no fue la correcta y se tuvo que esperar.
Día 4	Listado de especificaciones no encontradas de equipos de comen en licitación SIT	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez	Word	se realizó el proceso de sacar un listado de las especificaciones no encontradas en los manuales de usuario de los equipos comen para poder realizar una carta al fabricante solicitando información extra.

	realización de carta	gestión de tecnología	1	Noel Sánchez	Word	se realizó una carta en base al listado sacado previamente para poder contactar al fabricante.
	listado de especificaciones en estado de cumplimiento parcialmente	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	Word	se sacó listado de especificaciones en cumplimiento parcialmente
Día 5	realización de carta	gestión de tecnología	1	Noel Sánchez	Word	se realizó una carta en base al listado sacado previamente para poder contactar al fabricante.
	listado de accesorios que no fueron encontrados de los 21 equipos asignados a mi	gestión de tecnología	7	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó un listado con todos los accesorios solicitados que no son incluidos en el manual de usuario, lo que es de importancia para conocer el verdadero precio de la oferta que se va a realizar.

Tabla 10-Diagrama de Grant-Semana 5

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.16 OBJETIVOS DE LA SEMANA 6

- Poder aprender más sobre el proceso de la lista de precios como parte del proceso de licitación durante la sexta semana correspondiente a la práctica profesional.
- Participar activamente en el proceso de licitación para el SIT durante la sexta semana correspondiente a la práctica profesional.
- Aprender a seleccionar los equipos para poder ser ofertados teniendo en cuenta su precio y compatibilidad en caso de ser parte de una torre durante la sexta semana correspondiente a la práctica profesional.

4.17 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 6

Durante la sexta semana se brinda una retrospectiva sobre los conocimientos adquiridos en el proceso de licitación, buscando un enfoque más profundo y la asignación de mayores responsabilidades como trabajar en la lista de precios. Lo que permite identificar un crecimiento notorio en el área.

4.18 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 6

Tabla 11-actividades semana 6

Fecha	<i>Descripción de actividades</i>	<i>clasificación</i>	<i>Horas invertidas</i>	<i>Responsables</i>	<i>Herramientas utilizadas</i>	Observaciones/Conclusiones
Día 1	<i>lectura de pliego de condiciones para licitación del SIT</i>	<i>gestión de tecnología</i>	2	Noel	PDF, WORD	Se hizo la lectura del pliego de condiciones para identificar si pedían fianzas, garantías, etc.
	checklist de torre de endoscopia	gestión de tecnología	4	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó la checklist para una torre de endoscopia, teniendo en cuenta los proveedores disponibles y la compatibilidad entre los dispositivos.
	checklist de destructor de agujas	gestión de tecnología	2	Noel Sánchez	Word, pdf	se realizó la checklist para el destructor de agujas, siguiendo el proceso ya establecido anteriormente.
día 2	checklist de máquina de anestesia	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	Excel	se realizó la checklist para una máquina de anestesia.
Día 3	comprobación de accesorios	gestión de tecnología	6	Noel Sánchez	Word, pdf	se comprobó que los accesorios

	de máquina de anestesia					pedidos poDían ser ofrecidos y se descart+o aquellos que no.
	contacto con proveedores de electrobistur í con argon de plasma	gestión de tecnología		2	Noel Sánchez	celular y habilidades de comunicació n se hizo la contización de diferentes modelos que tuvieran las mayores similitudes con el equipo solicitado en el pliego de condiciones.
Día 4	selección de electrobistur í a ofertar	gestión de tecnología		3	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario en base a las especificaciones solicitadas y al precio de los dispositivos se tomó la decisión de cual ofertar
	realización de checklist de electrobistur í	gestión de tecnología		5	Noel Sánchez	Word se realizó la checklist del electrobistur í con argón de plasma seleccionado .
Día 5	mantenimie nto preventivo centrifuga	mantenimie nto preventivo		4	Noel Sánchez y Oscar peña	herramientas básicas y tacómetro se realizó mantenimie nto preventivo y la comprobació n de funcionamie nto.
	checklist de aspirador ultrasónico	gestión de tecnología		4	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario se realizó la checklist del aspirador

						ultrasónico, a pesar de que no había información disponible para poder corroborar todas las especificaciones.
--	--	--	--	--	--	---

Tabla 12- Diagrama de Grant-Semana 6

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.19 OBJETIVOS DE LA SEMANA 7

- Involucrarse activamente en el desarrollo de actividades de otras áreas de la empresa como servicio técnico durante la séptima semana correspondiente a la práctica profesional.
- Concluir el proceso de licitación del SIT.
- Reflexionar sobre el proceso de licitación llevado a cabo.

4.20 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 7

Durante la séptima semana se exploran los desafíos de un proceso de licitación sumamente extenso como es el SIT, teniendo en cuenta que se solicitaron distintos equipos de alta complejidad con una suma ridículamente alta de accesorios, lo cual complica el proceso y lo vuelve tedioso.

4.21 DESARROLLO DE ACTIVIDADES SEMANA 7

Tabla 13- Actividades semana 7

Fecha	<i>Descripción de actividades</i>	<i>clasificación</i>	<i>Horas invertidas</i>	<i>Responsables</i>	<i>Herramientas utilizadas</i>	Observaciones/Conclusiones
Día 1	<i>realización de carta para fabricante solicitando información sobre accesorios de máquina de anestesia y camas para operaciones comen</i>	<i>gestión de tecnología</i>	2	Noel Sánchez	Word	se realizó una carta para el fabricante en la cual se detallaban los accesorios pedidos y la disponibilidad del fabricante para poder proveerlos.
	comprobación de checklist de bloque quirúrgico	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se comprobó las checklist que se habían realizado con anterioridad para una licitación previa del SIT.
	cotización de bomba de succión	gestión de tecnología	1	Noel Sánchez	Word y habilidades de comunicación	se realizó la cotización para una bomba de succión para una torre de endoscopia. Buscando la compatibilidad entre todos los componentes.
Día 2	actualización de checklist de máquina	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizaron las actualizaciones

	de anestesia y de camas de operaciones comen					es correspondientes a las checklist en base a las respuestas del fabricante.
Día 3	realización de checklist para torre de colonoscopia	gestión de tecnología	8	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó la checklist para una torre de colonoscopia, viendo qué equipos podrían acoplarse mejor a las especificaciones y teniendo en cuenta no tener un precio elevado.
Día 4	Comprobación de checklist de craneotomo	gestión de tecnología	5	Noel Sánchez	Word, manuales de usuario	se realizó la checklist de un craneotomo. Se tuvieron dificultades debido a que el pliego de condiciones establecía distintos tipos de fresas que en el manual de usuario y en brochures del equipo no se encontraban. Se tuvo que contactar con el fabricante.

	comprobación de checklist de lampara quirúrgica de dos cupulas	gestión de tecnología		3	Noel Sánchez	Word	se realizó la comprobación de las especificaciones técnicas y de los accesorios que se incluyen en el precio normal.
Día 5	actualización de lista de precios	gestión de tecnología		6	Noel Sánchez	Excel	se realizó la actualización de los precios de los equipos para establecer el monto de la oferta. Se establecieron los valores en lempiras, incluyendo todos los accesorios.
	preparación de espacio y capacitación para compañeros de UNITEC	Capacitación		2	Noel Sánchez y departamento de licitaciones	Excel	Se brindó un taller en el cual se habló sobre licitaciones y equipos varios.

Tabla 14- Diagrama de Grant Semana 7

Tipo de actividad	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Gestión de tecnología						
Capacitaciones						
Mantenimiento correctivo						
Mantenimiento preventivo						

4.22 OBJETIVOS DE LA SEMANA 8

- Involucrarse en distintas actividades
- Buscar tareas distintas a las licitaciones.

4.23 INTRODUCCIÓN DE LA SEMANA 8

En esta semana se acaba de terminar con un arduo proceso de licitación, se procedió a realizar diversas tareas.

4.24 DESARROLLO DE ACTIVIDADES DE LA SEMANA 8

Día 1	<i>instalación de software para lampara de hendidura</i>	<i>gestion de tecnologia</i>	5	Noel Sánchez y Selvin Garcia	<i>Eye Studio y habilidades informaticas</i>
	comprobación de funcionamiento de densitometro	gestion de tecnologia	3	Noel Sánchez y servicio tecnico	manual de usuario
Día 2	comprobación de funcionamiento de lampara de hendidura y software	mantenimiento correctivo	8	Noel Sánchez y Selvin Garcia	manual de usuario, Eystudio
Día 3	Separación de formularios de fianzas, documentación legal, documentación tecnica, documentación económica y documentacion financiera	gestion de tecnologia	8	Noel Sánchez	Word, PDF
Día 4	Listado de especificaciones	gestion de tecnologia	5	Noel Sánchez	word

	encontradas de equipos de comen en licitacion SIT				
	realización de carta	gestion de tecnologia	1	Noel Sánchez	word
	listado de especificaciones en estado de cumple parcialmentee	gestion de tecnologia	2	Noel Sánchez	word
Dia 5	realizacion de carta	gestion de tecnologia	1	Noel sánchez	word
	listado de accesorios que no fueron encontados de los 21 equipos asignados a mi	gestion de tecnologia	7	Noel Sánchez	word, manuales de usuario

4.22 ILUSTRACIONES DE LAS ACTIVIDADES



Ilustración 3. Adaptación lámpara de hendidura.

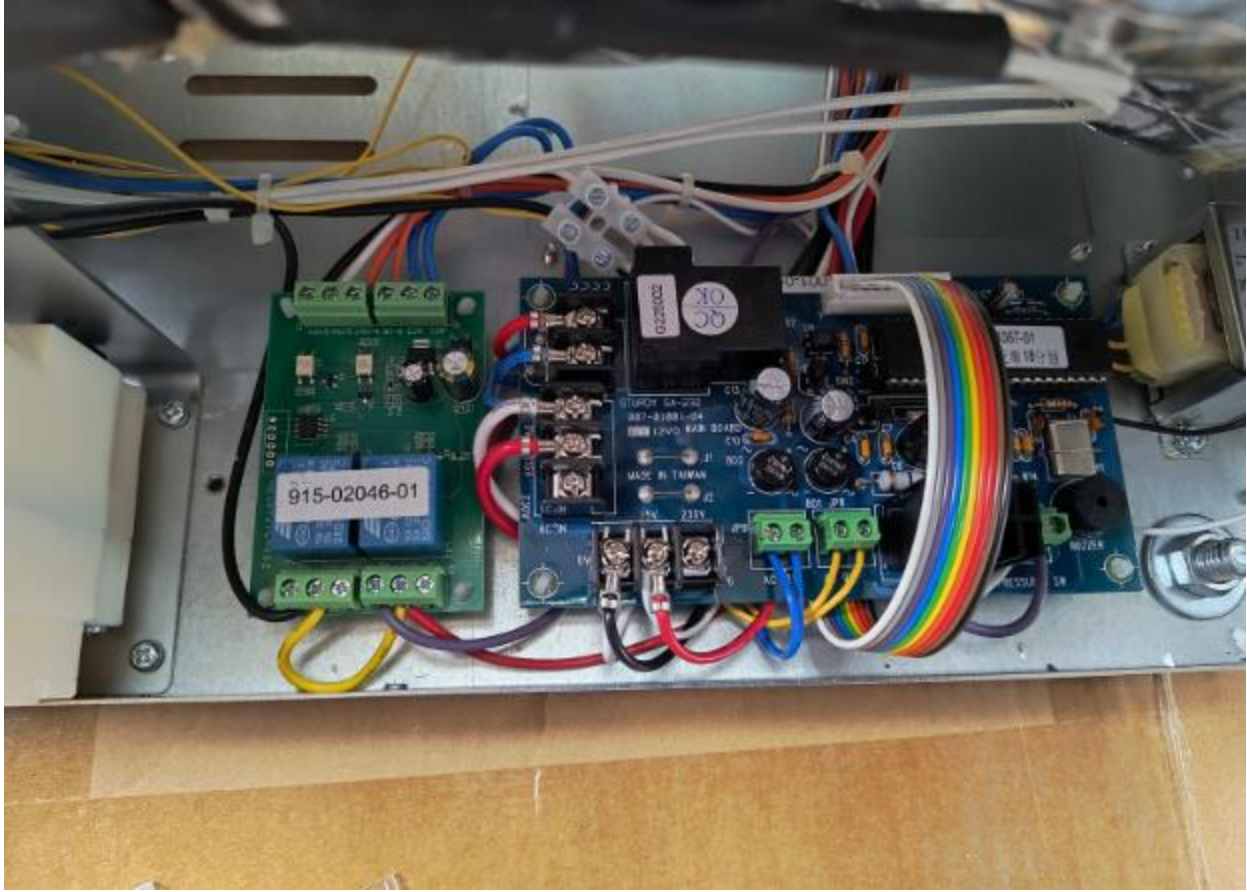


Ilustración 4. mantenimiento correctivo autoclave



Ilustración 5. montaje y funcionamiento de lampara de hendidura



Ilustración 6. ultrasonido ocular



Ilustración 7. comprobación de funcionamiento de Echoscán



Ilustración 8. comprobación de funcionamiento de videocolposcopio



Ilustración 9. demostración y capacitación de ultrasonido LX9



Ilustración 10. Comprobación de funcionamiento sensores de ph



Ilustración 11. representación en licitación



Ilustración 12. comprobación de funcionamiento de autoclave



Ilustración 13. Recepción y prueba de funcionamiento de autoclave



Ilustración 14. Recepción y comprobación de monitor de signos vitales



Ilustración 15. capacitación y demostración microscopio con cámara



Ilustración 16. unidad oftalmológica, colocación de tv



Ilustración 17. corroboración de PH en el agua.



Ilustración 18. recepción y comprobación de equipos llegados



Ilustración 19- Actividad biomedics Chains Up 1



Ilustración 20- Actividad Biomedics Chains Up 2



Ilustración 21- Actividad Biomedics Chains Up 3



Ilustración 22- Actividad Biomedics Chains Up 4



Ilustración 23- Actividad Biomedics Chains Up 5



Ilustración 24-Actividad Biomedics Chains Up 6



Ilustración 25-Actividad Biomedics Chains Up 7



Ilustración 26- Instalación de software lámpara de hendidura



Ilustración 27-prueba de densitómetro

V. CONCLUSIONES

Durante la práctica profesional correspondiente al Q3-2025 se pusieron a prueba conocimientos orientados en procesos de gestión comercial, atención a clientes institucionales, seguimiento de cotizaciones, participación de procesos licitatorios y capacitaciones, comprendiendo que una parte fundamental de todos estos procesos se base en la comunicación efectiva entre todos los miembros del departamento. Asimismo, el enfoque y la puesta en práctica día a día facilitan el proceso licitatorio.

Los procesos de licitación pública suelen tener muchos inconvenientes debido a que los licitantes no cuentan con personal capacitado para realizar las especificaciones técnicas necesarias, ya que, en ocasiones suelen agregar especificaciones redundantes o disruptivas entre sí, lo que supone un atraso en el proceso.

La realización de capacitaciones al personal médico es de vital importancia para prevenir llamados innecesarios al personal técnico, además, en conjunto con la capacitación es posible realizar una demo de un equipo similar o afín para poder generar interés y posibles compradores.

Después de conocer más a fondo el proceso administrativo interno que conlleva participar en una licitación, me siento sumamente agradecido con todos los involucrados en este proceso, ya que he aprendido mucho.

VI. RECOMENDACIONES

Recomiendo a la empresa evaluar de forma más segura los procesos de licitación en los cuales se va a participar, teniendo en cuenta un análisis del pliego de condiciones para evitar aquellos casos donde los equipos que se pueden ofrecer no cumplen con las especificaciones. Asimismo, sugiero mantener una base de datos con todas las especificaciones de los equipos que ya han sido puestos en checklist para facilitar el proceso.

Recomiendo la creación de programas dentro de los hospitales para la concientización sobre mantener personal capacitado en el área de servicio técnico para que se puedan realizar procesos de licitación más ágiles y que tengan como resultado que los equipos que serán recibidos, sean lo que el licitante esperaba.

Recomiendo que se realicen más demostraciones de equipos, para promover el interés de los médicos en nuevos métodos de realizar estudios que puedan ser beneficiosos para ellos como para los pacientes. Esto también está relacionado con la capacidad del personal para poder tomar decisiones sobre la adjudicación de los equipos. Asimismo, ayuda a generar una imagen positiva de la empresa ya que el personal clínico puede referenciar las presentaciones y calidad de la presentación con la calidad del producto que se está ofreciendo.

Finalmente, la digitalización de los sellos, firmas y búsqueda de un formato para realizar el proceso de folio permitirían agilizar el proceso, ya que así se evitaría realizar un arduo proceso de foliar cuando las licitaciones son extensas como el caso del SIT, sin embargo, la realización de un solo documento final para toda una licitación de este calibre requeriría de recursos computacionales de mayor calibre. Sin embargo, sería una inversión merecedora de su precio.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ST Medic. (s. f.). Recuperado 6 de agosto de 2025, de <https://stmedic.com/>

Neri-Vela, R. (2011). Las revistas oftalmológicas del siglo XIX. Revista Mexicana de Oftalmología, 85(3), 172-178.

Oftalmología Clínica y Experimental. (s. f.). Recuperado 6 de junio de 2024, de <https://revistaoce.com/index.php/revista>

Pérez Hernández, Y., Vanega Osorio, R., Montero Sotolongo, F., Isaac, Z. J., & Caveda Medina, O. (2021). La capacitación del electromédico en gerencia para el mantenimiento a equipos médicos. Educación Médica Superior, 35(1).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S086421412021000100016&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Quiroz-Flores, C. P. (2020). La Gestión de Equipo Médico en los retos del Sistema Nacional de Salud: Una Revisión. Revista mexicana de ingeniería biomédica, 41(1), 141-150.
<https://doi.org/10.17488/rmib.41.1.11>

Ramos Averos, R. P., & García Paredes, M. I. (2023). Aplicación de las 5S y mejora continua en el laboratorio de mantenimiento correctivo de la Facultad de Mecánica.
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/18988>

Ley de contratación del estado de Honduras. d. (s.f.). Obtenido de [https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley%20de%20Contrataci%C3%B3n%20del%20Estado%20\(09\).pdf](https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley%20de%20Contrataci%C3%B3n%20del%20Estado%20(09).pdf)

VIII. ANEXOS

FACULTAD DE INGENIERÍA INGENIERÍA EN BIOMÉDICA					
Bitácora de registro de actividades PP - Q3 2025					
Descripción de actividades	categoria	Horas invertidas	Responsables	Herramientas utilizadas	Observaciones/ Conclusiones
del Hospital San Felipe, introducción a licitaciones y explicación de técnicas para cotización de monitor fetal EDAN f3 y Balanza de	de tecn	4	Isis martinez, Noel Sánchez	Word, PDF, Nitro	enso, por lo que requiere de a
rada de silla de observación de otorrinolaringología	de tecn	4	Noel Sánchez	Word, ATC	dando informacion clara y deta
checklist para licitacion privada de incubadora abierta	gestion de tecn	3	Noel Sánchez	Word, Manuales	daciones tecnicas con los requ
Realización de PPTx para capacitación de microscopio	in de tecn	3	Noel Sánchez	Word, Manuales	pe, se brindó una decision sob
Cotizacion de autoclave 232 y prueba de funcionamiento	capacitaci	2	Noel Sánchez	Canva, manual de	Se realizó una presentación pa
orden de agenda de finalización e inicio de garantías de equipos vendidos	in de tecn	5	Noel Sánchez	Word, manual de	ente se procedió a ir a la bode
Prueba de funcionamiento de autoclave 232	in de tecn	3	Noel Sánchez	Word, google cale	de equipos para permitirle a los
checklist para icitacion de set de laringoscopia	mimiento pr	4	Noel Sánchez	manual de usuario	de funcionamiento del equipo
Checklist de set de diagnostico oto-oftalmologico	in de tecn	4	Noel Sánchez	Word, Manuales	modelo disponible a ofertar y la
	in de tecn	8	Noel Sánchez	Word, Manuales	amerosas especificaciones esta

Anexos 1. Ejemplo de plantilla de bitacora

FACULTAD DE INGENIERÍA INGENIERÍA EN BIOMÉDICA					
Tabla de indicadores / actividades PP - Q3 2025					
Semana	Dia	Actividad	Horas invertida	Categoria	
1	1_Lunes	Lectura de licitación del Hospital San Felipe, introducción a licitaciones y explicación de técnicas para cotización de monitor fetal EDAN f3 y Balanza detecto 451	4	gestion de tecnologia	
1	1_Lunes	Checklist para licitación privada de silla de observación de otorrinolaringología	4	gestion de tecnologia	
1	2_Martes	checklist para licitacion privada de incubadora abierta	3	gestion de tecnologia	
1	2_Martes	Realización de PPTx para capacitación de microscopio	3	gestion de tecnologia	
1	2_Martes	Realización de PPTx para capacitación de microscopio	2	capacitación	
1	3_Miercoles	Cotizacion de autoclave 232 y prueba de funcionamiento	5	gestion de tecnologia	
1	3_Miercoles	orden de agenda de finalización e inicio de garantías de equipos vendidos	3	gestion de tecnologia	
1	4_Jueves	Prueba de funcionamiento de autoclave 232	4	mantenimiento preventivo	
1	4_Jueves	checklist para icitacion de set de laringoscopia	4	gestion de tecnologia	
1	5_viernes	Checklist de set de diagnostico oto-oftalmologico	8	gestion de tecnologia	
2	1_Lunes	Prueba de funcionamiento de microscopio panthera para demo	4	capacitación	
2	1_Lunes	realizacion de demo en el catarino	4	capacitación	
2	2_Martes	Viaje a tegucigalpa	5	gestion de tecnologia	
2	2_Martes	instalación de unidad de oftalmología	3	gestion de tecnologia	
2	3_Miercoles	Entrega de recibos, y ordenes de trabajo a clientes.	3	gestion de tecnologia	
2	3_Miercoles	viaje a la paz	2	gestion de tecnologia	
2	3_Miercoles	revisión de funcionamiento de refrigeradores	2	mantenimiento preventivo	
2	4_jueves	recepcon de equipos	8	gestion de tecnologia	
2	5_viernes	recepcon de equipos y comprobación de funcionamiento	8	gestion de tecnologia	

Categorías:
Mantenimiento Preventivo
Mantenimiento Correctivo
Gestión de Tecnología
capacitaciones

Anexos 2. ejemplo de plantilla de dashboard