LA COMUNIDAD DE GESTIÓN EN EL SECTOR DE LA SALUD EN LATAM

EL HOSPITAL

EDICIÓN 81-1



ANTONIO JOSÉ LOPERA
Director General
Hospital Pablo Tobón Uribe

MARÍA VICTORIA RESTREPO CEBALLOS
Directora de Calidad
Hospital Pablo Tobón Uribe

CÓMO SE CONSTRUYE UN HOSPITAL DE REFERENCIA

Las decisiones estratégicas que han consolidado al Hospital Pablo Tobón Uribe como uno de los modelos hospitalarios más reconocidos de Latinoamérica.

WWW.ELHOSPITAL.COM

AXIOMA B2B MARKETING

Desde 1957

KAIKA

Equipos Médico - Quirúrgicos,
Oftalmológicos, de Laboratorio e Industria



TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA LA SALUD.



Nos especializamos en la venta y servicio técnico de equipos médicos, quirúrgicos, para laboratorio e industria representando a empresas líderes en el mundo.



ZEISS · matachana · PHILIPS · SARTORIUS · eppendorf

DORC a ZEISS company · HORIBA · Minebea intec · Myr · MAIN MEDITECH See More. See Future!

Marvax Geasoft · MetaSystems · BRUMABA · SIDAPHARM Ophthalmic & Medical Disposable Products

MÁS DE 69 AÑOS DE EXPERIENCIA

PRESENCIA NACIONAL
6 oficinas en todo el país

SERVICIO TÉCNICO ESPECIALIZADO
Personal capacitado por nuestras casas matrices

CALIDAD CERTIFICADA
Bajo la norma ISO 9001:2015

CONOZCA NUESTRO PORTAFOLIO COMPLETO

Escanee el código QR y descubra cómo nuestras soluciones pueden impulsar su institución.

bitly

ESCANÉAME



EL HOSPITAL
www.elhospital.com

EDICIÓN 1 VOL 81 ENERO - JUNIO 2026
ISSN 0018-5485

HEADQUARTERS
B2BPORTALES, INC
C/O MMCO
2155 CORAL WAY
MIAMI, FL 33145 EEUU

DESIGN AND LAYOUT
SARA JULIETH AVILA FONSECA
sjavilaf@gmail.com

SALES REPRESENTATIVES

UNITED STATES, CANADA LATIN AMERICA AND COLOMBIA
ALEJANDRO UPEGUI
Ph:+57 312 7770444
alejandro.upegui@axiomab2b.com

MEXICO
CARMEN BONILLA
Cel: +52 (81) 1378-1703
Tel: +52 (81) 1492-7353
carmen.bonilla@axiomab2b.com

EUROPE FRANCE, SPAIN & PORTUGAL INDIA
ERIC JUND
Ph: +33 (0) 493 58 7743
eric.jund@axiomab2b.com

Lerner Media Consulting
Martina Lerner
Ph: + 49 (6) 2269-71515
lerner-media@t-online.de

ASIA
SYDNEY LAI
Marketing Manager
Ph: +886-42329-7318 X 16
sydneylai@ringier.com.hk

TAIWAN
RINGIER TRADE PUBLISHING LTD
MATT WANG
Ph: +886 (4) 232 - 97318
Ext. 11
mattwang@ringier.com.hk

CHINA
RINGIER TRADE MEDIA LTD.
MAGGIE LIU
Ph: +86-20 8732 3316
maggieliu@ringiertrade.co

HONG KONG
RINGIER TRADE PUBLISHING LTD
OCTAVIA AU-YEUNG
Ph: +85 (2) 2869 - 8788
Ext. 11
octavia@ringier.com.hk

IMAGE BANK
FREEPIK

LAS DECISIONES QUE CONSTRUYEN
el hospital del mañana

Cada decisión de inversión hospitalaria trasciende el momento de la compra. La tecnología que una institución incorpora hoy influirá durante años en su operación, su capacidad de adaptación y la calidad de la atención que podrá ofrecer. Más que adquirir equipos, los hospitales están definiendo el tipo de organización que quieren construir para el futuro.

Ese desafío cobra especial relevancia en la segunda mitad de 2026. Mientras las instituciones buscan optimizar recursos, responder a una demanda creciente y avanzar en su transformación, invertir bien no significa necesariamente invertir más, sino elegir soluciones que generen valor sostenible para la organización y para los pacientes.

En este contexto, comparar precios, especificaciones técnicas o marcas ya no basta. Hoy también cuentan factores como la capacidad de integración con otros sistemas, la evolución tecnológica, la disponibilidad operativa y el respaldo de proveedores que acompañen a las instituciones más allá de la entrega de un equipo.

Con esa mirada hemos preparado esta edición. Más que una guía de proveedores, buscamos ofrecer una herramienta para apoyar decisiones estratégicas: entender hacia dónde evolucionan las inversiones hospitalarias, identificar los criterios que hoy deberían orientar una compra y facilitar el encuentro con empresas que pueden convertirse en aliados de largo plazo.

Porque, al final, los hospitales no se transforman por la cantidad de tecnología que incorporan, sino por la calidad de las decisiones que toman sobre ella. Son esas decisiones, tomadas con visión de futuro, las que fortalecen la atención, la operación y la capacidad de responder a los desafíos del mañana.

REDACCIÓN REVISTA EL HOSPITAL

AXIOMA B2B MARKETING

www.axiomab2b.com

CEO
MARCELINO ARANGO L.
marcelino@axiomab2b.com

DIRECTOR OF OPERATIONS
JOHANN PETER TAO
johann.tao@axiomab2b.com

MARKETING DIRECTOR
GERMÁN MORA
german.mora@axiomab2b.com

BOARD OF DIRECTORS
MARCELINO ARANGO L.



AVANCES CLÍNICOS

06 ¿CÓMO ESTÁN RESPONDIENDO LOS HOSPITALES AL NUEVO RETO DEL TALENTO CLÍNICO?

INFRAESTRUCTURA

08 EL NUEVO MAPA DE LA INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA EN LATINOAMÉRICA

10 CÓMO SE CONSTRUYE UN HOSPITAL DE REFERENCIA: LAS LECCIONES DEL HOSPITAL PABLO TOBÓN URIBE





ACTUALIDAD

14 GUÍA DE PROVEEDORES

ESTRATEGÍA Y GESTIÓN

26 SEIS TENDENCIAS QUE ESTÁN REDEFINIENDO LA INVERSIÓN HOSPITALARIA

32 LO QUÉ DEBERÍAN PRIORIZAR HOY LOS HOSPITALES AL ELEGIR UN PROVEEDOR



Hecho en Colombia,
por Colombianos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización expresa de los editores.

La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial de la revista EL HOSPITAL
Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad, son utilizadas según el archivo fotográfico de revista EL HOSPITAL y Axioma B2B Marketing para fines editoriales.

meditech
www.feriameditech.com

Feria Internacional de la Salud

BOGOTÁ, COLOMBIA
28-31 JULIO 2026

XVI
Congreso Internacional de Hospitales y Clínicas
29 y 30 de julio de 2026
Bogotá - Corferias

DONDE LA SALUD EVOLUCIONA



La IX MEDITECH – Feria Internacional de la Salud es la plataforma líder para el sector de la salud en la región andina, de América Central y del Caribe.

Regístrese y asista sin costo en

www.feriameditech.com

#MEDITECH

feriameditech.com

FERIA PARALELA PABELLÓN 4
ODONTOTECH2026

Powered by: MEDICA

Organized by: Messe Düsseldorf North America · Asociación Colombiana de Hospitales y Clínicas · corferias Promoters of Opportunities and Progress · Empresa B Certificada

Para ampliar información, modificaciones/actualizaciones y ver términos y condiciones de la feria consulte feriameditech.com. Organizado por: Corporación de Ferias y Exposiciones S.A - NIT 860.002.464-3 - Cra. 37 # 24-67 Bogotá

¿CÓMO ESTÁN RESPONDIENDO LOS HOSPITALES AL NUEVO reto del talento clínico?

La conversación sobre el futuro de los hospitales suele girar alrededor de la inteligencia artificial, la digitalización o la incorporación de nuevas tecnologías. Sin embargo, detrás de todas esas transformaciones hay un desafío que empieza a preocupar cada vez más a los directivos: ¿quién operará esos hospitales dentro de cinco o diez años?

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que el mundo enfrentará un déficit cercano a 11 millones de trabajadores de la salud para 2030, una presión que obligará a los sistemas sanitarios a replantear la forma en que atraen, desarrollan y retienen a sus equipos. Para entender cómo están respondiendo los hospitales a este desafío, revisamos análisis y recomendaciones de organizaciones y expertos internacionales e identificamos algunas de las estrategias que hoy están cobrando mayor relevancia para atraer, desarrollar y retener el talento clínico:



DEL HOSPITAL QUE CONTRATA AL HOSPITAL DONDE LAS PERSONAS QUIEREN CONSTRUIR SU CARRERA

Uno de los cambios más visibles es que los hospitales están dejando de competir únicamente con salario o prestigio institucional. Cada vez es más frecuente encontrar organizaciones que fortalecen su propuesta de valor mediante programas de mentoría, tiempo protegido para investigación, centros de simulación clínica, formación continua, alianzas académicas y participación en proyectos de innovación.

La OMS señala que una fuerza laboral sostenible no depende solo de formar más profesionales, sino de crear entornos donde puedan desarrollarse, asumir nuevos liderazgos y proyectar una carrera de largo plazo. Esa visión está transformando la manera en que muchos hospitales entienden la gestión del talento.



LAS INVERSIONES EMPIEZAN A MEDIRSE POR EL TIEMPO QUE LE DEVUELVEN AL PERSONAL CLÍNICO

Durante años, las decisiones de compra estuvieron dominadas por criterios clínicos, técnicos y financieros. Hoy algunos hospitales están incorporando una pregunta adicional: ¿esta inversión permitirá que nuestros profesionales trabajen mejor?

El McKinsey Health Institute identifica la carga administrativa y documental como uno de los factores que más alimentan el agotamiento del personal sanitario. Por eso, tecnologías capaces de simplificar registros, automatizar tareas repetitivas o mejorar la coordinación entre equipos empiezan a valorarse no solo por su impacto operativo, sino por su capacidad para liberar tiempo clínico y mejorar la experiencia de médicos y enfermeras.



EL PROVEEDOR TAMBIÉN SE HA CONVERTIDO EN UN ALIADO PARA RETENER TALENTO

Este cambio de enfoque también está modificando la relación con los proveedores.

Más allá del desempeño de un equipo o de una plataforma, los hospitales valoran cada vez más aspectos como la facilidad de implementación, la capacitación de los usuarios, el soporte posterior a la compra y el acompañamiento durante la adopción de nuevas tecnologías. La razón es simple: una solución sólo genera valor cuando el equipo clínico logra incorporarla con confianza y sin aumentar su carga de trabajo.

Para los proveedores, esto supone un cambio importante: ya no basta con entregar tecnología; cada vez resulta más relevante demostrar capacidad para acompañar el cambio organizacional.



EL BIENESTAR DEJÓ DE SER UN BENEFICIO PARA CONVERTIRSE EN UNA ESTRATEGIA

Otra tendencia identificada por organizaciones como Deloitte y la AHA es que el bienestar del personal sanitario empieza a tratarse como un asunto estratégico y no únicamente como una iniciativa de recursos humanos.

Programas de apoyo a la salud mental, liderazgo clínico, desarrollo profesional, mayor flexibilidad y culturas organizacionales más colaborativas buscan reducir el desgaste y fortalecer el compromiso de los equipos. En un contexto de alta demanda y escasez de profesionales, cuidar a quienes cuidan también se ha convertido en una decisión de competitividad.



EL COSTO QUE MUCHOS HOSPITALES EMPIEZAN A MEDIR DE OTRA MANERA

Quizás el cambio más profundo consiste en entender que perder talento tiene un impacto mucho mayor que reemplazar una vacante.

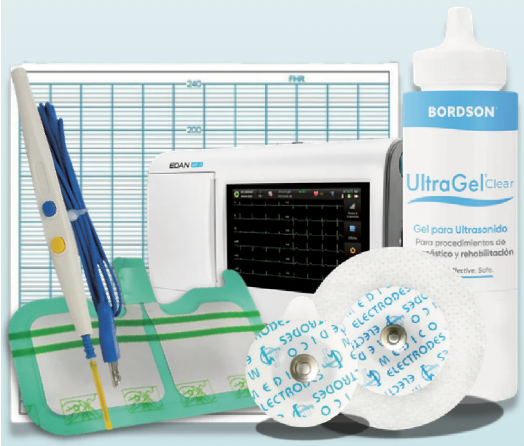
Cuando un profesional experimentado deja una institución también se pierde conocimiento acumulado, capacidad de mentoría, liderazgo clínico y experiencia para implementar procesos de mejora. Ese costo rara vez aparece en los estados financieros, pero empieza a ser considerado un riesgo estratégico.

En los próximos años, muchos hospitales podrán acceder a tecnologías similares. La diferencia probablemente estará en cuáles logren construir organizaciones donde los mejores profesionales quieran permanecer y desarrollar su carrera. Todo indica que esa será una de las ventajas competitivas más difíciles de replicar.

Neotecnia®

Un solo proveedor.
Soluciones para cada área médica.

Para hospitales, clínicas y consultorios.



- Productos garantizados
- Marcas líderes
- Amplio inventario
- Envíos a todo México
- Atención especializada



Especialidades Neotecnia

Equipamiento • Consumibles • Diagnóstico • Electrocirugía • Diabetes • Point of Care

Escanea el código QR y conoce todo nuestro portafolio.

Kaßla®

neotecnia
neotecnia.mx



EL NUEVO MAPA DE LA INFRAESTRUCTURA hospitalaria en Latinoamérica

La infraestructura hospitalaria en Latinoamérica está evolucionando hacia modelos más resilientes, flexibles y tecnológicamente integrados. Organismos como la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización Panamericana de la Salud (OPS) coinciden en que fortalecer y modernizar la infraestructura sanitaria es un elemento clave para responder al crecimiento de la demanda, mejorar la calidad de la atención y construir sistemas de salud más resilientes.

Más allá de construir nuevos hospitales, desde nuestra perspectiva, el mercado muestra un interés creciente por desarrollar infraestructura capaz de adaptarse a nuevas necesidades clínicas, incorporar tecnologías con mayor facilidad y operar de manera más eficiente a largo plazo. Esta visión responde tanto a las recomendaciones internacionales como a la presión que enfrentan los sistemas de salud por optimizar sus inversiones.

EL AUGE DE LAS AMPLIACIONES Y MODERNIZACIONES

La OMS plantea que la rehabilitación, modernización y mantenimiento de la infraestructura existente deben formar parte de las estrategias de inversión sanitaria, ya que permiten fortalecer la capacidad de los sistemas de salud y avanzar hacia la cobertura universal.

A partir de esta recomendación, observamos que muchas instituciones de salud en la región están priorizando proyectos de ampliación y modernización como una forma de responder al incremento de la demanda sin reemplazar completamente su infraestructura. Renovar áreas críticas, actualizar sistemas eléctricos y electromecánicos o adecuar nuevos servicios especializados puede convertirse, en determinados contextos, en una alternativa para ampliar capacidades manteniendo la continuidad de la operación. Sin embargo, la conveniencia de estas intervenciones depende de las condiciones particulares de cada hospital.

Además del impacto sobre la capacidad instalada, estos proyectos representan una oportunidad para mejorar los flujos asistenciales, incrementar la seguridad de pacientes y personal, y preparar la infraestructura para futuras necesidades tecnológicas.

INFRAESTRUCTURA DISEÑADA PARA CRECER

La OMS recomienda que las inversiones en infraestructura sanitaria contemplen edificios capaces de adaptarse a cambios demográficos, epidemiológicos y tecnológicos durante su vida útil.

En nuestra lectura del mercado, este principio está impulsando proyectos con mayor flexibilidad arquitectónica: espacios modulares, capacidad adicional en redes eléctricas y de gases medicinales, así como áreas previstas para futuras ampliaciones. El objetivo es reducir la necesidad de intervenciones estructurales complejas cuando cambien las necesidades asistenciales.

Para los directivos hospitalarios, incorporar esta

visión desde la etapa de diseño puede facilitar el crecimiento progresivo de la institución y mejorar el aprovechamiento de las inversiones realizadas.

EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD

La OPS señala que los hospitales son instalaciones con un elevado consumo de recursos y promueve la incorporación de medidas que fortalezcan tanto su eficiencia energética como su resiliencia frente a desastres (Fuente: https://www.paho.org/en/smart-hospitals).

Entre estas medidas se encuentran la iluminación LED, sistemas inteligentes de climatización, automatización de edificios, recuperación de agua lluvia y equipos HVAC de alta eficiencia. Asimismo, certificaciones como LEED y EDGE ofrecen marcos de referencia para incorporar criterios de sostenibilidad en el diseño y operación hospitalaria.

Desde una perspectiva de gestión, invertir en eficiencia energética no solo tiene un componente ambiental, sino que también puede contribuir a optimizar los costos operativos y fortalecer la sostenibilidad financiera de las instituciones a largo plazo.

MÁS TECNOLOGÍA INTEGRADA DESDE EL DISEÑO

La OMS recomienda incorporar desde las primeras etapas del diseño aspectos como conectividad, interoperabilidad de los sistemas de información e infraestructura digital necesaria para la prestación de servicios de salud.

A partir de esta tendencia, consideramos que la infraestructura hospitalaria tenderá a diseñarse pensando en la integración progresiva de herramientas digitales, automatización de procesos, telemedicina, analítica de datos y, en aquellos casos donde la madurez tecnológica lo permita, soluciones basadas en inteligencia artificial.

Más que prever una tecnología específica, el reto consiste en construir hospitales con la capacidad de incorporar innovaciones conforme evolucionen las necesidades clínicas y operativas.

UNA INFRAESTRUCTURA PENSADA PARA EL FUTURO

La infraestructura hospitalaria ha dejado de entenderse únicamente como un proyecto constructivo para convertirse en una herramienta de gestión que puede influir en la eficiencia operativa, la experiencia del paciente y la resiliencia institucional.

Desde nuestro análisis, los proyectos con mayor potencial serán aquellos capaces de combinar flexibilidad, sostenibilidad y preparación tecnológica desde su etapa de planificación. Para los líderes hospitalarios, evaluar la infraestructura desde una perspectiva de largo plazo permitirá tomar decisiones de inversión más alineadas con la evolución de la atención en salud y con los desafíos que enfrentará el sector durante la próxima década.

TRES PREGUNTAS CLAVE ANTES DE INVERTIR EN INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA

1. **¿El proyecto está preparado para las necesidades que vienen?**
Una infraestructura hospitalaria no debería responder únicamente a la demanda actual. Antes de definir una expansión o una nueva construcción, las instituciones deben analizar cómo podrían cambiar sus servicios, su población atendida y sus requerimientos tecnológicos en los próximos años. Diseñar con capacidad de adaptación permite que la inversión conserve valor en el tiempo.

2. **¿La obra aportará a una operación más eficiente?**
El éxito de un proyecto hospitalario no se mide solo por el tamaño de la construcción, sino por cómo contribuye al funcionamiento diario de la institución. La distribución de espacios, los flujos asistenciales, el consumo de recursos y la facilidad de mantenimiento son factores que pueden determinar el impacto real de una inversión.

3. **¿La infraestructura está lista para acompañar la transformación del sector salud?**
La tecnología y la sostenibilidad ya forman parte de las decisiones estratégicas de los hospitales. Por eso, incorporar desde el inicio criterios como conectividad, eficiencia energética y capacidad de actualización tecnológica puede marcar la diferencia entre una infraestructura que responde al presente y una que acompaña la evolución del sistema de salud.

CÓMO SE CONSTRUYE UN HOSPITAL DE REFERENCIA: LAS LECCIONES DEL HOSPITAL PABLO TOBÓN URIBE

ANTONIO JOSÉ LOPERA
Director General Hospital
Pablo Tobón Uribe



Detrás de un hospital referente no hay una única decisión ni una tecnología que cambie el rumbo de una institución. Hay una visión que se construye durante décadas y que orienta cada inversión, cada alianza y cada decisión clínica. El caso del Hospital Pablo Tobón Uribe demuestra que la excelencia comienza mucho antes de llegar al paciente.



Con más de cinco décadas de trayectoria, el Hospital Pablo Tobón Uribe se ha consolidado como una de las instituciones de alta complejidad más reconocidas de Colombia y un referente para Latinoamérica por su modelo de atención, sus procesos de calidad y su capacidad para evolucionar sin perder de vista el propósito que dio origen a la institución.

En una edición especial dedicada a las inversiones, las tecnologías y los aliados que están transformando los hospitales de la región, conversamos con el doctor Antonio José Lopera Upegui, director general, y la doctora María Victoria Restrepo Ceballos, directora de Calidad, para entender qué hay detrás de esa trayectoria. Más allá de la infraestructura, las acreditaciones o la incorporación de nuevas tecnologías, ¿cómo toma decisiones un hospital que ha logrado mantenerse como referente durante décadas?

Hay una idea que atravesó toda la conversación y que resume buena parte de su filosofía: "No existe un momento específico que cambiara el rumbo de nuestro modelo de atención. Desde sus inicios estuvo orientado por principios de humanismo y excelencia, la calidad como un imperativo y el marco legal", explican ambos directivos.

Más que atribuir su evolución a un proyecto o a una innovación puntual, el Hospital Pablo Tobón Uribe habla de una construcción permanente basada en la estrategia, la mejora continua y la capacidad de adaptarse a los nuevos desafíos del sector. Esa visión deja aprendizajes que trascienden a la institución y ofrecen una hoja de ruta para cualquier organización que aspire a fortalecer su modelo de atención.

UNA VISIÓN QUE ORIENTA CADA DECISIÓN

Si algo caracteriza la evolución del Hospital Pablo Tobón Uribe es que el crecimiento nunca ha sido un fin en sí mismo. Cada expansión, nuevo servicio o incorporación tecnológica ha respondido a una pregunta previa: ¿esta decisión fortalece el propósito de la institución y genera valor para los pacientes y la comunidad?

Ese enfoque explica buena parte de los hitos que han marcado la historia reciente del hospital. Durante la primera década de este siglo tomó la decisión de consolidarse como una institución de alta complejidad, fortaleciendo programas como trasplantes, oncología, trauma, radiología intervencionista y cuidado crítico. Más



que ampliar un portafolio de servicios, el reto consistió en desarrollar capacidades clínicas, infraestructura, equipos interdisciplinarios y procesos capaces de responder a casos cada vez más complejos.

Paralelamente, el Hospital consolidó una cultura de mejoramiento continuo que encontró en los procesos de acreditación una herramienta para fortalecer la calidad. La acreditación en salud con Excelencia otorgada en Colombia desde 2008 y la acreditación internacional de Joint Commission International, obtenida en 2015, representan mucho más que un reconocimiento externo: son la evidencia de un modelo que entiende la calidad como una práctica cotidiana y no como una meta puntual.

Otro momento decisivo llegó en 2010 con la formalización de un modelo asistencial centrado en las personas. El protagonismo de enfermería, la seguridad del paciente, el trabajo interdisciplinario, la continuidad del cuidado y la práctica clínica basada en evidencia dejaron de ser iniciativas independientes para convertirse en los pilares de la atención.

Esa evolución también ha transformado la forma de gestionar la institución. Según explican sus directivos, aunque los desafíos clásicos (la sostenibilidad financiera, la gestión del talento humano o la operación clínica) siguen presentes, hoy existen nuevos retos que hace una década apenas comenzaban a vislumbrarse.

Después de la pandemia, por ejemplo, el bienestar físico y emocional de los colaboradores adquirió una dimensión estratégica. Al mismo tiempo, el Hospital fortaleció modelos de case management para pacientes con condiciones complejas, en los que actualmente participan más de 6.000 personas. Estos equipos interdisciplinarios coordinan la atención buscando mejorar la oportunidad del servicio, optimizar recursos y obtener mejores desenlaces clínicos.

A ello se suman desafíos derivados de la atención de pacientes internacionales, la creciente interacción con comunidades digitales y la necesidad de gestionar información en tiempo real, escenarios que han ampliado el concepto tradicional de gestión hospitalaria.

LA TECNOLOGÍA TIENE SENTIDO CUANDO RESPONDE A UNA ESTRATEGIA

En una época marcada por la inteligencia artificial, la automatización y la innovación permanente, podría suponerse que los hospitales líderes se distinguen por incorporar rápidamente las tecnologías más recientes. Sin embargo, el Hospital Pablo Tobón Uribe plantea una lógica diferente: primero la estrategia, luego la tecnología.

Antes de aprobar un proyecto de infraestructura, un nuevo servicio o una inversión tecnológica, la institución analiza si la propuesta está alineada con su direccionamiento estratégico, si responde a necesidades reales de la comunidad, si cuenta con las capacidades para desarrollarla con excelencia y cuál será su impacto sobre la sostenibilidad. Solo después de responder esas preguntas comienza el análisis de factibilidad.

La misma filosofía guía la incorporación de nuevas tecnologías. Desde 2005, el Hospital cuenta con un Comité de Evaluación de Tecnologías conformado por especialistas que analizan la evidencia científica disponible para determinar si una innovación es efectiva, segura y costo-efectiva antes de recomendar su incorporación.

"La incorporación de nuevas tecnologías es un compromiso con la sociedad, con la sostenibilidad del Sistema de Seguridad Social en Salud y con la mejor atención a los pacientes y sus familias", afirman Lopera y Restrepo.

Esta visión cobra aún más relevancia frente al auge de la inteligencia artificial. En lugar de limitarse a

adoptar nuevas herramientas, el Hospital creó una Comisión Asesora de la Junta Directiva, un Comité para el Uso Ético de la Inteligencia Artificial en Salud y un Departamento de Informática en Salud e Inteligencia Artificial, convencido de que la innovación requiere criterios de gobernanza tan sólidos como la propia tecnología.

La institución también considera que uno de los desafíos más urgentes del sector es reducir la carga administrativa que hoy enfrentan médicos y enfermeras. Según sus estimaciones, estos profesionales destinan cerca del 60 % de su tiempo a procesos de documentación y apenas un 40 % a la atención directa de los pacientes. Para el Hospital, herramientas como la inteligencia artificial pueden convertirse en una aliada para devolver tiempo al cuidado, siempre bajo supervisión humana y con criterios éticos claros.

LA EXCELENCIA TAMBIÉN SE CONSTRUYE CON ALIADOS

Aunque suele asociarse el éxito hospitalario con el talento médico o la disponibilidad tecnológica, el Hospital Pablo Tobón Uribe insiste en que la calidad es, ante todo, un trabajo colectivo.

Ese ecosistema comienza por los órganos de gobierno, responsables de preservar el propósito institucional y garantizar que las decisiones estratégicas respondan a criterios de calidad y sostenibilidad. Continúa con los colaboradores, a quienes consideran los principales responsables de mantener viva una cultura de humanismo y excelencia. Y se fortalece gracias al intercambio permanente con organizaciones que promueven las mejores prácticas, instituciones académicas y otros hospitales.



En ese mismo nivel ubican a los proveedores. Lejos de entenderlos únicamente como suministradores de bienes y servicios, el Hospital plantea una relación basada en objetivos compartidos. "Con los proveedores de bienes y servicios, la construcción de modelos virtuosos enfocados en la calidad y la sostenibilidad", señalan los directivos.

La reflexión resulta especialmente pertinente para un sector que enfrenta simultáneamente restricciones financieras, aceleración tecnológica y nuevas necesidades asistenciales. Para el Hospital Pablo Tobón Uribe, el debate no debería centrarse en escoger entre calidad o sostenibilidad.

"La calidad y la sostenibilidad no son escenarios opuestos", sostienen. Invertir en talento humano, tecnología, protocolos, investigación y mejora continua exige recursos, pero también reduce riesgos, mejora los resultados clínicos y fortalece la confianza de pacientes, aseguradores y sociedad.

Mirando hacia el futuro, la institución identifica prioridades que trascienden la incorporación de nuevas tecnologías: responder al envejecimiento de la población, enfrentar la escasez de personal sanitario, fortalecer la ciberseguridad, prepararse para los impactos del cambio climático y avanzar hacia modelos de atención más conectados con el hogar y apoyados por la inteligencia artificial.

Cuando se les pregunta qué recomendarían a un hospital que aspire a recorrer un camino similar, la respuesta vuelve, una vez más, al origen: mantener claridad estratégica, construir una cultura organizacional centrada en el servicio y la calidad, y fortalecer un gobierno clínico que garantice decisiones basadas en la mejor evidencia disponible.

Después de conversar con sus directivos, queda claro que el mayor aprendizaje del Hospital Pablo Tobón Uribe no es tecnológico. Es estratégico. La excelencia no se alcanza incorporando una innovación tras otra, sino desarrollando la capacidad de decidir, una y otra vez, qué vale la pena construir, con quién hacerlo y siempre en función del paciente. Creo que esa es la idea que conecta mejor con el propósito de esta edición y la que deja un aprendizaje más valioso para los líderes hospitalarios de la región.



GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES

Primera edición

Encontrar el proveedor adecuado es una de las decisiones que más impacto tiene sobre la calidad, la eficiencia y la sostenibilidad de una institución de salud. Sin embargo, identificar quiénes participan en cada segmento del mercado y comparar las distintas alternativas no siempre resulta sencillo.

Con esa necesidad en mente nace la Guía Sectorial de Proveedores, una publicación que busca convertirse en un punto de consulta para los profesionales responsables de la evaluación, adquisición e implementación de tecnologías, equipos, insumos y servicios para el sector salud en América Latina.

Esta primera edición reúne una selección editorial de fabricantes, distribuidores, integradores y empresas especializadas que participan activamente en el mercado de la salud. La guía incluye compañías con presencia comercial en Colombia y/o México, así como organizaciones con operación, representación o distribuidores autorizados en otros países de América Latina, con el propósito de ofrecer una visión amplia del ecosistema de proveedores que atiende la región.

Más que un directorio, esta publicación busca facilitar el encuentro entre instituciones de salud y proveedores estratégicos, organizando la información por categorías para apoyar los procesos de búsqueda, evaluación y toma de decisiones.

Las empresas incluidas fueron seleccionadas con base en criterios editoriales que consideran, entre otros aspectos, su presencia comercial u operación en la región, su condición como fabricantes, distribuidores, integradores o proveedores especializados del sector salud, la oferta de soluciones dirigidas a hospitales, clínicas, laboratorios, centros de diagnóstico y otras instituciones de salud, su trayectoria en el mercado y la disponibilidad de información pública verificable sobre su portafolio y presencia regional.

GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES EQUIPAMIENTO MÉDICO

El equipamiento médico es un componente esencial de la atención en salud, al proporcionar las herramientas necesarias para el diagnóstico, monitoreo y tratamiento de los pacientes. Su adecuada selección y disponibilidad influyen en la capacidad de las instituciones para responder a las necesidades clínicas, optimizar los procesos asistenciales y ofrecer una atención segura y oportuna.

Esta categoría incluye equipos para diagnóstico, monitoreo de pacientes, cirugía, anestesia, cuidado crítico, cardiología, endoscopía y otras especialidades médicas. En conjunto, estas tecnologías respaldan el trabajo de los equipos clínicos en diferentes niveles de atención y contribuyen al funcionamiento integral de los servicios hospitalarios.

Equitronic
Enfocada en la distribución e integración de tecnología biomédica para áreas críticas hospitalarias, con soluciones para cuidado intensivo, cirugía, anestesia, urgencias y atención neonatal, respaldadas por servicios de soporte técnico, acompañamiento clínico y capacitación.

Web: equitronic.com.co
Teléfono:+57 (604) 444 1177
Correo: info@equitronic.com.co

General Electric HealthCare
Desarrolla tecnologías para diagnóstico por imágenes, ultrasonido, monitoreo de pacientes, anestesia, cardiología y soluciones digitales para la gestión clínica. Su portafolio incorpora herramientas de inteligencia artificial, automatización y análisis de datos.

Web: www.gehealthcare.com
Teléfono: 01 8000 181 350 / #417 (Colombia)
Contacto: Formulario de contacto disponible en su sitio web.

Medinistros
Especializada en la distribución y comercialización de equipos y dispositivos médicos para áreas como otología, otorrinolaringología, neurocirugía, neurointervencionismo, cardiología, urología, terapia respiratoria, análisis de marcha y rehabilitación.

Web: www.medinistros.com
Teléfono: +57 318 341 8083
Correo: info@medinistros.com

B Braun
Desarrolla soluciones para el cuidado de la salud que abarcan terapia de infusión, cirugía, ortopedia, neurocirugía, terapia renal, manejo de heridas, control de infecciones y nutrición clínica. Su portafolio también incluye dispositivos médicos, productos farmacéuticos y servicios orientados a apoyar la práctica clínica y la gestión hospitalaria.

Web: www.bbraun.co
Teléfono: +57 (601) 747 0329 | 01 8000 185 335
Correo: info.colombia@bbraun.com

ZEISS Group
Especializada en el desarrollo de tecnologías ópticas y soluciones médicas para oftalmología, microcirugía y diagnóstico por imágenes. Su portafolio incluye equipos para cirugía oftálmica, neurocirugía, cirugía de columna, otorrinolaringología, entre otros.

Web: www.zeiss.com
Teléfono: +57 (601) 329 8383
Correo: Carl.zeiss.ve@vision.zeiss.com

Medtronic
Desarrolla tecnologías médicas para el tratamiento de enfermedades complejas y el apoyo a procedimientos clínicos y quirúrgicos. Su portafolio comprende soluciones para intervencionismo cardiovascular, cirugía, neurociencias, monitoreo de pacientes y otras especialidades médicas, además de plataformas tecnológicas para fortalecer la práctica clínica y la atención hospitalaria.

Web: www.medtronic.com
Dirección: Calle 216 #7-15, Torre Cusezar, Bogotá, Colombia.
Contacto: Formulario oficial disponible en el sitio web de Medtronic Colombia

Dentsply sirona colombia
Especializada en el desarrollo de tecnologías, equipos y soluciones digitales para odontología. Su portafolio incluye sistemas de imagen diagnóstica, equipos para clínicas odontológicas, CAD/CAM, implantología, ortodoncia,entre otras.

Web: www.dentsplysirona.com
Teléfono: 01 800 917 2176 (Atención a clientes – Equipos)
WhatsApp: +57 318 280 2656 (Consumibles)

Biotronitech
Especializada en la distribución e integración de tecnología médica para cirugía mínimamente invasiva y áreas de alta complejidad. Su portafolio incluye equipos, instrumental, insumos quirúrgicos y servicios de bioingeniería, mantenimiento, capacitación y soporte técnico especializado.

Web: biotronitech.com.co
Teléfono: +57 (601) 658 3100 / 317 2541107
Correo: info@biotronitech.com.co

Ecleris
Especializada diseño y comercialización de tecnología médica para microscopía, colposcopía, endoscopia y diagnóstico clínico. Incluye soluciones para otorrinolaringología, ginecología, dermatología, urología, artroscopía, odontología, medicina estética y cirugía mínimamente invasiva, complementadas con servicios de soporte técnico y capacitación.

Web: ecleris.com
Teléfono: (+54 11) 3988 8440
Correo: info@ecleris.com

Polymedic Company
Comercializa e integra tecnología médica para hospitales y clínicas. Comprende soluciones para diagnóstico por imágenes, ultrasonido, monitoreo de pacientes, soporte de vida, radiología, mobiliario hospitalario, entre otros.

Web: www.polymediccompany.com
Teléfono: +52 55 2472 007
Correo: ventas@polymediccompany.com



Health Company
Especializada en la distribución de uniformes médicos, calzado clínico, dispositivos médicos y equipos básicos para profesionales e instituciones del sector salud. Reúne marcas internacionales y soluciones para apoyar la práctica clínica.

Web: www.healthcompany.co
Teléfono: +57 302 341 3544
Correo: servicioalcliente@healthcompany.co

GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES — DISPOSITIVOS MÉDICOS

Los dispositivos médicos están presentes en prácticamente todos los momentos de la atención clínica: permiten monitorear la evolución de los pacientes, administrar terapias, responder a situaciones críticas y apoyar la toma de decisiones del personal asistencial. Su desempeño es clave para garantizar la continuidad de la atención y brindar soporte a los equipos clínicos en distintos entornos hospitalarios.

Esta categoría incluye bombas de infusión, ventiladores, monitores multiparámetro, desfibriladores, dispositivos terapéuticos, equipos de soporte vital y tecnologías para la atención clínica especializada.

AGOSTO 20 AL 22 DEL 2026 - CUBO DE CRISTAL PLAZA DE LA PAZ BARRANQUILLA

SUMMIT ZONA FRANCA DE LA SALUD LATAM

---------- EL EVENTO DEL AÑO EN SALUD PARA AMERICA LATINA ----------

MEDICAL TECH EXPO
SHOWROOM DE EQUIPOS MÉDICOS

EJES TEMATICOS:

- ***IA EN SALUD***
- ***TURISMO MEDICO INTERNACIONAL***
- ***INGENIERIA & ARQUITECTURA HOSPITALARIA***
- ***BIOINGENIERIA & DISPOSITIVOS MEDICO***

*Barranquilla será **el epicentro de la innovación en salud de América Latina**. Durante 4 días de alto impacto, inversores, proveedores, clínicas, hospitales, universidades y startups de todo el continente convergen para construir el futuro de la medicina — en el marco de **la Ciudadela Internacional en Salud** y la Zona Franca más estratégica del Caribe colombiano.*

En conjunto, estas soluciones contribuyen a fortalecer la seguridad del paciente, la eficiencia de los procesos asistenciales y la capacidad de respuesta de las instituciones de salud.

Johnson & Johnson MedTech
Desarrolla tecnologías y dispositivos médicos para cirugía, ortopedia, neurocirugía e intervencionismo, con un portafolio orientado a apoyar procedimientos clínicos y quirúrgicos mediante soluciones de visualización, cirugía digital y otras tecnologías para la atención especializada.

Web: www.jnjmedtech.com
Dirección: Calle 26 No. 69-76, Bogotá, Colombia.
Formulario de contacto: www.jnjmedtech.com/es-419/contact-us

Biomedisys
Importa y distribuye dispositivos médicos y tecnologías biomédicas especializadas para instituciones de salud, ofreciendo soluciones innovadoras para el diagnóstico y tratamiento de diversas patologías.

Web: www.biomedisys.com.co
Teléfono: +57 3212032707
Correo: info@biomedisys.co

MED-EL
Especializada en soluciones implantables para la pérdida auditiva, con tecnologías como implantes cocleares, de oído medio, conducción ósea y sistemas para implantes auditivos de tronco encefálico, orientadas a la rehabilitación auditiva de niños y adultos.

Web: www.medel.com/latam
Correo: info.latam@medel.com

Becton Dickinson (BD)
Especializada en tecnologías para administración de medicamentos, laboratorio clínico y cirugía. Su portafolio incluye dispositivos médicos, sistemas diagnósticos y soluciones para fortalecer la seguridad del paciente, optimizar procesos asistenciales y apoyar la toma de decisiones clínicas.

Web: www.bd.com/es-latam
Teléfono: +57 (1) 756 6060
Correo: clientes_bdcolombia@bd.com

Baxter
Especializada en tecnologías y terapias para cuidado hospitalario, terapia renal, nutrición clínica y cirugía avanzada. Su portafolio ofrece soluciones para hospitales e instituciones de salud orientadas a la atención de pacientes en diferentes niveles de complejidad.

Web: www.baxter.com.co
Teléfono: 01-8000-939-595
Correo: centro_de_servicios@baxter.com

Fresenius Kabi
Especializada en medicamentos y tecnologías para pacientes con enfermedades críticas y crónicas. Su portafolio incluye soluciones en terapia de infusión, nutrición clínica, tecnología médica y medicamentos biológicos para hospitales e instituciones de salud.

Web: www.fresenius-kabi.com
Teléfono: +57 (601) 756 0404
Correo: info.colombia@fresenius-kabi.com

Smith+Nephew
Desarrolla soluciones para cirugía ortopédica, medicina deportiva, otorrinolaringología y tratamiento avanzado de heridas, con un portafolio de dispositivos y tecnologías orientadas a apoyar la

ZOLL Medical
Desarrolla dispositivos médicos, software y soluciones para diagnóstico, tratamiento y monitoreo de pacientes con afecciones cardiopulmonares y respiratorias. Su portafolio incluye tecnologías de

Stryker
Desarrolla tecnologías médicas para las áreas médico-quirúrgica, neurotecnología y ortopedia. Su portafolio incluye dispositivos, equipos y soluciones para apoyar procedimientos clínicos y mejorar

práctica clínica y mejorar la recuperación de los pacientes.

Web: www.smith-nephew.com
Teléfono: +57 (1) 605 7373
Dirección: Calle 100 No. 7-33, Piso 3, Bogotá, Colombia.

reanimación, cuidados críticos y atención de emergencias para entornos de alta complejidad.

Web: www.zoll.com
Teléfono: +507 830-7999
Correo: LatamSales@ZOLL.com

los resultados en pacientes e instituciones de salud.

Web: www.stryker.com
Teléfono: +57 (1) 743 8200
Dirección: Calle 116 No. 7-15, Piso 10, Oficina 1001, Bogotá, Colombia.

GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES | IMAGENOLOGÍA DIAGNÓSTICA

La imagenología diagnóstica es una pieza clave para la detección, el diagnóstico y el seguimiento de enfermedades. Estas tecnologías permiten obtener información esencial para apoyar la evaluación clínica, orientar la toma de decisiones médicas y planificar el tratamiento de los pacientes.

Esta categoría reúne soluciones como radiografía digital, mamografía, tomografía computarizada, resonancia magnética, ultrasonido, medicina nuclear y plataformas para la gestión de imágenes médicas, entre ellas PACS, RIS, VNA y estaciones de diagnóstico.

GE HealthCare

GE HealthCare
Cuenta con soluciones de diagnóstico por imágenes que incluyen resonancia magnética, tomografía computarizada, ultrasonido, radiografía, mamografía y medicina nuclear. Además, ofrece plataformas digitales para la gestión de imágenes y optimización de flujos de trabajo clínicos.

Web: www.gehealthcare.com
Teléfono: 01 800 018 1350 o #417
Contacto: www.gehealthcare.com/about/contact-us

SIEMENS Healthineers

Siemens Healthineers
Cuenta con tecnologías para el sector salud e imagenología diagnóstica, con soluciones en resonancia magnética, tomografía, angiografía, mamografía, radiografía, ultrasonido, imagen molecular y terapias guiadas por imágenes. Además, ofrece plataformas digitales para optimizar los procesos de radiología.

Web: www.siemens-healthineers.com
Teléfono: 01 8000 912 301
Dirección: No 94-45, Oficina 501, Centro Empresarial OXO Center

PHILIPS Healthcare

Philips Healthcare
Cuenta con tecnologías para el sector salud e imagenología diagnóstica, con soluciones en resonancia magnética, tomografía computarizada, ultrasonido, radiografía e imágenes intervencionistas. Además, ofrece plataformas digitales para la gestión de imágenes y optimización de procesos clínicos.

Web: www.philips.com.co/healthcare
Teléfono: 18000125544

Canon CANON MEDICAL

Canon Medical Systems
Especializada en soluciones de imagenología diagnóstica con tecnologías para tomografía computarizada, resonancia magnética, angiografía, radiografía, ultra-

FUJIFILM Value from Innovation

Fujifilm Healthcare
Cuenta con soluciones para el sector salud que integran imagenología diagnóstica, informática médica, endoscopia y diagnóstico in vitro. Su portafolio incorpora

VIEWORKS

Vieworks
Desarrolla tecnologías de imagen con una línea especializada en imagenología médica. Su portafolio incluye detectores digitales de rayos X, software de procesa-

sonido e informática médica. Sus soluciones apoyan el diagnóstico clínico y optimizan la gestión de información en servicios de imágenes.

Web: www.global.medical.canon/latam/
Contacto: https://global.medical.canon/latam/inquiry

tecnologías digitales e inteligencia artificial para apoyar la práctica clínica y optimizar los procesos de diagnóstico.

Web: www.fujifilm.com/co/es/healthcare
Contacto: https://www.fujifilm.com/co/es/contact

miento de imágenes y soluciones para radiología, mamografía, fluoroscopia y equipos móviles.

Web: www.vieworks.com
Teléfono: +1-847-613-4338
Correo: upport.us@vieworks.com

Agfa Radiology Solutions
Especializada en soluciones de imagenología diagnóstica con sistemas de radiografía digital y computarizada, detectores DR, software de gestión de imágenes, estaciones de trabajo y soporte para optimizar los flujos de trabajo en radiología.

Web: https://agfaradiologysolutions.com/es/
Contacto: https://agfaradiology-solutions.com/es/contact-es/

Carestream Health
Cuenta con soluciones para imagenología diagnóstica que incluyen radiografía digital y computarizada, detectores DR, equipos de rayos X fijos y móviles, fluoroscopia, software de gestión de imágenes e impresión médica.

Web: www.carestreamhealthcare.com
Correo: contact@carestream-healthcare.com

Konica Minolta Healthcare
Especializada en imagenología diagnóstica e informática médica, con soluciones en radiografía computarizada (CR), radiografía digital (DR) y gestión de imágenes e información clínica para fortalecer los procesos de diagnóstico en instituciones de salud.

Web: www.konicaminolta.com/healthcare
Teléfono: 1-800-518-4832



Hologic
Especializada en soluciones para la salud de la mujer, con tecnologías de diagnóstico por imágenes, diagnóstico molecular y ginecología. Su portafolio incluye mamografía, tomosíntesis y diagnóstico mamario para apoyar la detección temprana y la toma de decisiones clínicas.

Web: www.hologic.com
Teléfono: +1 (508) 263-2471
Correo: SalesSupport@hologic.com



GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES

LABORATORIO CLÍNICO Y DIAGNÓSTICO IN VITRO

El laboratorio clínico y el diagnóstico in vitro desempeñan un papel esencial en la prevención, el diagnóstico, el seguimiento y el tratamiento de enfermedades, al proporcionar información que orienta la toma de decisiones clínicas. La evolución de estas tecnologías también ha impulsado procesos más ágiles, automatizados e integrados dentro de los servicios de laboratorio.

Esta categoría reúne soluciones para análisis clínicos, biología molecular, automatización, pruebas en el punto de atención y gestión de la información del laboratorio. En conjunto, estas herramientas contribuyen a mejorar la precisión de los resultados, la eficiencia operativa y la calidad de la atención.

Colmedica
Servicios de laboratorio clínico y diagnóstico para pacientes ambulatorios, con una oferta que incluye pruebas de rutina, exámenes especializados y apoyo diagnóstico en diferentes áreas clínicas.

Web: www.colmedica.com
Teléfono: +57 601 746 4646

Kabla
Especialista en diagnóstico in vitro (IVD), con un portafolio que integra soluciones para laboratorio clínico y pruebas en el punto de atención, incluyendo reactivos, equipos y plataformas para química clínica, hematología, inmunoensayo, biología molecular y microbiología.

Web: www.kabla.mx
Teléfono: +52 (81) 4444 1001
Contacto: info@kabla.mx

Neotecnia
Provee insumos y soluciones para instituciones de salud, con servicios orientados a optimizar el abastecimiento, la gestión de inventarios y la disponibilidad de recursos para la operación clínica.

Web: www.gruponeotecnia.com
Teléfono: +52 55 5659 9915
Correo: tienda@gruponeotecnia.com

EKF Diagnostics
Desarrolla soluciones para diagnóstico clínico y biotecnología, con un portafolio que incluye pruebas en el punto de atención (POCT), analizadores para laboratorio clínico y tecnologías para diagnóstico, monitoreo de pacientes e investigación en ciencias de la vida.

Web: www.ekfdiagnostics.com
Teléfono: +1 (830) 249-0772
Correo: info@ekfdiagnostics.com

Roche Diagnostics
Desarrolla soluciones para diagnóstico in vitro, con un portafolio que incluye bioquímica clínica, inmunodiagnóstico, diagnóstico molecular, análisis de diagnóstico inmediato, automatización de laboratorios y soluciones digitales para apoyar la toma de decisiones clínicas.

Web: www.diagnostics.roche.com
Contacto: https://diagnostics.roche.com/es/es/contact-forms/contact-us-support.html

Abbott Diagnostics
Ofrece soluciones de diagnóstico para laboratorios y profesionales de la salud, con tecnologías orientadas a fortalecer la calidad de los análisis clínicos y optimizar los procesos de diagnóstico.

Web: www.diagnostics.abbott

Sysmex
Desarrolla soluciones para laboratorio clínico, con un portafolio especializado en hematología, hemostasia, uroanálisis, citometría de flujo y soluciones informáticas para laboratorios.

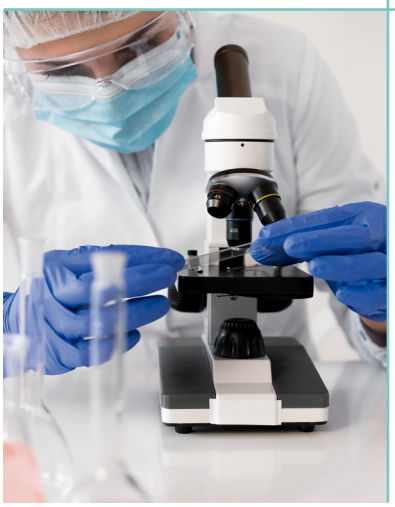
Web: www.sysmex.com

Beckman Coulter
Desarrolla soluciones para laboratorios clínicos, con un amplio portafolio de tecnologías para diagnóstico, automatización y gestión del laboratorio, que incluye áreas como química clínica, inmunoensayos y hematología, entre otras.

Web: www.beckmancoulter.com
Teléfono: +57 1 756 9487

Werfen
Desarrolla soluciones especializadas para diagnóstico clínico, con un portafolio que incluye tecnologías para hemostasia, cuidados críticos, autoinmunidad y trasplantes, entre otras áreas del laboratorio clínico.

Web: www.werfen.com
Teléfono: +57 601 580 0879
Correo: clientes.colombia@werfen.com



BioMérieux
Se especializa en diagnóstico in vitro, con soluciones para microbiología clínica, diagnóstico molecular e inmunoensayos dirigidas a laboratorios clínicos.

Web: www.biomerieux.com
Contacto: https://www.biomerieux.com/corp/en/contact.html



GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES

SALUD MATERNA, FETAL Y NEONATAL

La salud materna, fetal y neonatal reúne tecnologías orientadas al acompañamiento del embarazo, el diagnóstico prenatal y la atención del recién nacido. Estas soluciones apoyan el seguimiento clínico durante las etapas prenatal, perinatal y neonatal, contribuyendo a una atención oportuna para la madre y el bebé.

Esta categoría integra tecnologías para medicina fetal, diagnóstico y genética prenatal, monitoreo fetal, ultrasonido obstétrico y atención del recién nacido. También comprende soluciones para neonatología, incubadoras, fototerapia y otras tecnologías orientadas al cuidado perinatal.

Fetal Medicine Barcelona
Centro especializado en medicina materno-fetal que desarrolla programas de formación, investigación y herramientas clínicas para el diagnóstico prenatal, la medicina fetal y la atención perinatal.

Web: www.fetalmedicinebarcelona.org
Teléfono: +34 93 448 74 96
Correo: info@medicinafetalbarcelona.org

Natus Medical
Desarrolla soluciones para la atención neonatal, con tecnologías de diagnóstico y monitoreo orientadas a la evaluación de la actividad cerebral y el manejo de lesiones cerebrales en recién nacidos.

Web: www.natus.com
Teléfono: +1 608 829 8500

Atom Medical
Desarrolla soluciones para el cuidado perinatal y neonatal, con un portafolio que incluye incubadoras, incubadoras de transporte, calentadores radiantes y equipos para fototerapia destinados a la atención del recién nacido.

Web:www.atomed-global.com
Contacto: www.atomed-global.com/contact/

15 Años

"Distribuyendo Dispositivos Médicos Especializados para Mejorar la calidad de vida de los pacientes".



Marcapasos Diafragmático Transitorio | TransAeris System



Marcapasos Diafragmático Permanente | NeuRX DPS System



Instrumentos Articulados Laparoscópicos | ArtiSential

Sistema de Implante Extra-torácico | Pectus Up

biomedisys®
making a better life

www.biomedisy co · +57 3134138727 info@biomedisys.co

Fisher & Paykel Healthcare
Empresa especializada en soluciones de soporte respiratorio y humidificación médica, con tecnologías para terapias respiratorias en pacientes adultos, pediátricos y neonatales en entornos hospitalarios.

Web: www.fphcare.com
Teléfono:+64 9 574 0100

Inspiration Healthcare
Especializada en soluciones para cuidados neonatales y respiratorios, con equipos destinados a unidades de cuidado intensivo neonatal y al soporte respiratorio de pacientes desde las primeras etapas de vida.

Web: www.inspirationhealthcare-group.com
Teléfono: +44 (0) 330 175 0000
Correo: info@inspiration-healthcare.com

Ginevri
Empresa italiana de dispositivos médicos dedicada al desarrollo de soluciones para el cuidado neonatal, con equipos de ventilación y soporte respiratorio, termorregulación, fototerapia y transporte neonatal para entornos hospitalarios.

Web: www.ginevri.com
Teléfono: +39 06 9345 100
Correo: mail@ginevri.com

Phoenix Medical Systems
Empresa de dispositivos médicos que desarrolla soluciones para cuidado materno e infantil, con equipos para atención neonatal como incubadoras, sistemas de calentamiento, transporte neonatal, soporte respiratorio y fototerapia.

Web: www.phoenixmedicalsystems.com
Teléfono: +27 71 5289873
Correo: vinod@pmsind.com

AVI Healthcare
Diseña y fabrica equipos médicos para el cuidado neonatal, con un portafolio que incluye incubadoras, calentadores infantiles, sistemas de transporte neonatal, fototerapia y tecnologías de soporte respiratorio.

Web: www.avihealthcare.com
Teléfono: +91 8591530230 (Sales Support)
Correo: sales@avihealthcare.com

Médipréma Group
Grupo francés dedicado al diseño y fabricación de dispositivos médicos para neonatología y pediatría, con equipos como incubadoras, sistemas de calentamiento, soluciones de fototerapia y dispositivos de transporte neonatal.

Web: www.mediprema.com
Teléfono: +33 (0)2 47 28 47 87

GUÍA SECTORIAL DE PROVEEDORES
LABORATORIO CLÍNICO Y DIAGNÓSTICO IN VITRO

La transformación digital está redefiniendo la manera en que las instituciones de salud gestionan la información, optimizan sus procesos y fortalecen la coordinación entre profesionales, pacientes y sistemas clínicos. Estas herramientas impulsan una atención más integrada, facilitan el acceso a la información y apoyan una gestión hospitalaria más eficiente.

Esta categoría incluye soluciones como historia clínica electrónica, HIS, EMR, interoperabilidad, estándares HL7 y FHIR, telemedicina, inteligencia artificial, analítica clínica, ciberseguridad, plataformas digitales y herramientas para la gestión hospitalaria.

Dedalus
Empresa de tecnología sanitaria dedicada al desarrollo de soluciones digitales para instituciones de salud, con plataformas para gestión de información clínica, historia clínica electrónica, sistemas de información hospitalaria (HIS) e interoperabilidad de datos.

Web: www.dedalus.com
Correo: global.marketing@dedalus.com

Oracle Health (Cerner)
Proveedor de tecnología sanitaria que desarrolla soluciones digitales para organizaciones de salud, con plataformas de historia clínica electrónica, gestión de datos clínicos e interoperabilidad para el intercambio de información sanitaria.

Web: www.oracle.com/health/
Teléfono: +52 33 2992 4637

Epic
Empresa de software sanitario dedicada al desarrollo de sistemas de historia clínica electrónica (EHR/EMR) y plataformas digitales para organizaciones de salud, con herramientas para gestión de información clínica e interoperabilidad de datos.

Web: www.epic.com
Teléfono: +1 608-271-9000

InterSystems
Empresa de tecnología que desarrolla plataformas de datos y software para organizaciones de distintos sectores, con soluciones para el sector salud basadas en interoperabilidad, integración de datos y soporte de estándares sanitarios.

Web: www.intersystems.com
Teléfono: +1 (830) 249-0772
Correo: info@ekfdiagnostics.com

Agfa HealthCare
Proveedor de soluciones de tecnología sanitaria para instituciones de salud, especializado en plataformas de imagen médica, gestión de información clínica, interoperabilidad y herramientas digitales para la gestión de flujos de trabajo clínicos.

Web: www.agfahealthcare.com

Sectra
Empresa de tecnología médica que desarrolla soluciones de IT para el sector salud, con plataformas de imagen médica, Enterprise Imaging, gestión de imágenes diagnósticas e interoperabilidad para integrar información y flujos de trabajo clínicos.

Web: www.sectra.com
Teléfono: +46 13 23 52 00
Correo: info@sectra.com

TeraRecon
Empresa de tecnología médica que desarrolla soluciones de imagenología avanzada e inteligencia artificial aplicada al análisis de imágenes médicas, con plataformas digitales para visualización, procesamiento y gestión de estudios de imagen clínica.

Web: www.terarecon.com
Teléfono: +1 650 372 1100

Change Healthcare
Proveedor de tecnología sanitaria que desarrolla soluciones digitales basadas en datos para el sector salud, con herramientas para intercambio de información, interoperabilidad y conexión entre actores del sistema sanitario.

Web: www.changehealthcare.com

Open Medical
Empresa de tecnología sanitaria que desarrolla soluciones digitales basadas en la nube para organizaciones de salud, con plataformas orientadas a la gestión de flujos de trabajo clínicos y rutas asistenciales (care pathways).

Web: www.openmedical.co.uk
Correo: https://www.openmedical.co.uk/contact

Las categorías incluidas en esta edición representan una primera selección de áreas estratégicas para el sector salud. En futuras ediciones, la guía continuará ampliándose con nuevas categorías y proveedores para ofrecer una visión cada vez más completa del mercado.



SEIS TENDENCIAS QUE ESTÁN REDEFINIENDO la inversión hospitalaria

Las prioridades de inversión de los hospitales están evolucionando. Estas son las seis tendencias que hoy están orientando las decisiones de infraestructura, tecnología y gestión, y una conclusión clave para invertir con una visión más estratégica.

Las prioridades de inversión de los hospitales están evolucionando. Si bien la renovación de infraestructura y la adquisición de equipamiento médico continúan siendo fundamentales para el funcionamiento de las instituciones de salud, en los últimos años la agenda de inversión ha incorporado con mayor fuerza iniciativas orientadas a fortalecer las capacidades digitales, optimizar los procesos asistenciales y administrativos, proteger la infraestructura tecnológica y avanzar hacia modelos de atención más conectados, eficientes y sostenibles.

Esta evolución refleja una transformación más amplia en la manera en que los hospitales conciben su desarrollo. Hoy la inversión ya no se orienta únicamente a incorporar nuevas tecnologías, sino también a desarrollar capacidades organizacionales que permitan integrar la información clínica, mejorar la toma de decisiones, aumentar la eficiencia operativa y responder con mayor agilidad a las necesidades de pacientes, profesionales y sistemas de salud.

El cambio de enfoque responde también a un contexto que está redefiniendo las prioridades del sector. En su informe *Global Health Care Outlook 2025,* Deloitte afirma que muchos sistemas de salud han llegado a un **"inflection point"** ("punto de inflexión"), al operar con presupuestos limitados, enfrentar la escasez de personal y el agotamiento de los profesionales, mientras intentan responder a la presión por incorporar nuevas tecnologías y adaptarse a las cambiantes expectativas de los pacientes. En ese escenario, **más del 70 % de los altos ejecutivos consultados señaló que mejorar la eficiencia operativa y aumentar la productividad será una de las principales prioridades para sus organizaciones,** lo que evidencia un cambio en la orientación de las decisiones de inversión.

La transformación digital ocupa un lugar central dentro de esta nueva agenda. De hecho, Deloitte con-

cluye en el mismo informe que "Acelerar la transformación digital en las organizaciones de salud sigue siendo la principal prioridad para los sistemas de salud de todo el mundo". En línea con esa tendencia, el estudio indica que cerca del 90 % de los ejecutivos prevé una aceleración en el uso de tecnologías digitales. Asimismo, alrededor del 70 % considera importante invertir en plataformas tecnológicas para herramientas y servicios digitales, mientras que un 60 % destaca la necesidad de fortalecer tecnologías esenciales, como los registros médicos electrónicos (RME) y los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP).

La visión no es exclusiva de Deloitte. La Organización Mundial de la Salud (OMS), a través de su *Global Strategy on Digital Health*, reconoce que las tecnologías digitales constituyen un habilitador para fortalecer los sistemas de salud y avanzar hacia servicios más accesibles, eficientes y resilientes. De forma complementaria, HIMSS ha documentado cómo capacidades como la interoperabilidad, la ciberseguridad, la inteligencia artificial y el aprovechamiento estratégico de los datos se están consolidando como componentes esenciales de la estrategia hospitalaria y de los procesos de transformación de las organizaciones de salud.

En este contexto, la inversión hospitalaria ya no puede entenderse únicamente como la adquisición de infraestructura o equipamiento. Hoy también implica desarrollar capacidades que permitan a las instituciones responder con mayor eficiencia, seguridad y flexibilidad a las demandas de un entorno en constante transformación. Las siguientes seis tendencias sintetizan prioridades que aparecen de forma consistente en estudios e informes elaborados por organizaciones internacionales y entidades especializadas, y que marcarán buena parte de las decisiones de inversión hospitalaria en los próximos años.

1 LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL: INVERTIR PARA CONECTAR EL HOSPITAL, NO SOLO PARA DIGITALIZARLO

La transformación digital se ha consolidado como una de las principales prioridades de inversión para los hospitales. Más que incorporar nuevas tecnologías, el objetivo es construir un ecosistema capaz de integrar la información clínica y administrativa para apoyar la atención, la gestión y la toma de decisiones. Esta prioridad responde a un reto compartido por muchas instituciones: cuando los sistemas no se comunican entre sí, aumentan los reprocesos, se duplican registros y se dificulta el aprovechamiento de los datos. En su *Global Strategy on Digital Health 2020–2025*, la Organización Mundial de la Salud plantea que la transformación digital debe contribuir a fortalecer sistemas de salud más integrados, centrados en las personas y capaces de utilizar la información de manera efectiva para mejorar la continuidad y la calidad de la atención.

Esta tendencia se refleja en inversiones orientadas a modernizar las historias clínicas electrónicas, integrar sistemas hospitalarios (HIS) con plataformas de laboratorio (LIS), radiología (RIS) e imágenes diagnósticas (PACS), adoptar estándares de interoperabilidad como HL7 FHIR, desarrollar portales para pacientes y consolidar plataformas de datos. A través de su modelo *Electronic Medical Record Adoption Model (EMRAM)*, HIMSS identifica la interoperabilidad y el uso integrado de la información como componentes esenciales de la madurez digital hospitalaria, ya que permiten que los datos circulen de manera segura entre los distintos procesos clínicos y crean las condiciones para incorporar capacidades como la analítica avanzada y la inteligencia artificial.



Más que digitalizar procesos, los hospitales buscan desarrollar capacidades que les permitan coordinar mejor la atención, aprovechar el valor de los datos y preparar la institución para incorporar nuevas tecnologías. En este contexto, las inversiones que hoy generan mayor valor son aquellas que fortalecen la capacidad del hospital para conectar información, personas y procesos de manera segura y eficiente, creando una base sólida para impulsar la innovación y responder a las necesidades futuras de la atención en salud.

2 LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL ENTRA AL CORAZÓN DE LA OPERACIÓN CLÍNICA

La inteligencia artificial se está consolidando como una de las principales prioridades de inversión hospitalaria. Más que incorporar una tecnología emergente, los hospitales buscan responder a desafíos cada vez más complejos: equipos clínicos que deben analizar grandes volúmenes de información, una creciente carga administrativa y la necesidad de tomar decisiones oportunas en un entorno de alta presión asistencial. Después de varios años de proyectos piloto, la IA comienza a integrarse en la operación diaria con aplicaciones orientadas a generar valor medible. Esta evolución ya empieza a reflejarse en resultados concretos: en su *Global Health Care Outlook 2025*, Deloitte reporta que más del 40 % de los directivos consultados afirma haber obtenido un retorno moderado o significativo de sus inversiones en inteligencia artificial generativa.

¿En qué se está materializando esta inversión? Principalmente en aplicaciones que ya comienzan a mostrar un mayor nivel de adopción en hospitales y que buscan resolver necesidades concretas de la operación clínica y administrativa. Entre ellas se encuentran herramientas que automatizan la elaboración de notas médicas para reducir la carga administrativa de los profesionales, sistemas que apoyan la interpretación de imágenes diagnósticas para agilizar la priorización de estudios, modelos que identifican pacientes con mayor riesgo de complicaciones para facilitar intervenciones oportunas y soluciones que optimizan la gestión de camas o permiten resumir grandes volúmenes de información clínica y facilitar la consulta de antecedentes relevantes del paciente. Tanto HIMSS como la American Hospital Association coinciden en que el valor de estas tecnologías depende menos del algoritmo y más de su integración con los procesos asistenciales, de una adecuada gobernanza de los datos y de mantener siempre la supervisión de los profesionales de la salud.

Más que incorporar la herramienta más novedosa, los hospitales buscan inversiones que aumenten la capacidad de sus equipos para responder a una demanda creciente sin comprometer la calidad de la atención. Cuando la inteligencia artificial se implementa para resolver problemas concretos, puede contribuir a reducir tareas repetitivas, agilizar procesos clínicos y administrativos y ofrecer información útil para apoyar la toma de decisiones. En ese sentido, el verdadero valor de estas inversiones no radica únicamente en adoptar una nueva tecnología, sino en fortalecer el trabajo de los profesionales, mejorar la productividad institucional y liberar más tiempo para la atención directa del paciente.

3 INVERTIR PARA ACELERAR EL DIAGNÓSTICO

Una de las áreas donde más se está concentrando la inversión hospitalaria es el diagnóstico. El crecimiento en la demanda de pruebas de laboratorio, imágenes diagnósticas y patología, sumado a la necesidad de ofrecer resultados más oportunos y a la escasez de talento especializado en algunas áreas, está llevando a los hospitales a fortalecer la capacidad de sus servicios diagnósticos. En este contexto, tecnologías como la automatización, la patología digital y las herramientas de apoyo al análisis de imágenes se están convirtiendo en aliadas para aumentar la productividad y reducir los tiempos de respuesta. El College of American Pathologists (CAP) y la Radiological Society of North America (RSNA) han documentado cómo estas innovaciones están transformando progresivamente la práctica diagnóstica y apoyando el trabajo de los especialistas.

¿En qué se está materializando esta inversión? Los hospitales están incorporando laboratorios automatizados, plataformas de patología digital, herramientas de apoyo al análisis de imágenes, equipos para el procesamiento automatizado de muestras, soluciones robóticas para farmacia e integración de los resultados diagnósticos con las historias clínicas electrónicas. ECRI señala que este tipo de tecnologías puede fortalecer la seguridad y la eficiencia de los procesos clínicos cuando se implementa dentro de modelos de trabajo adecuados y con una apropiada supervisión.

Más que sustituir el criterio de médicos, bacteriólogos o patólogos, estas inversiones buscan ofrecer diagnósticos más oportunos, aumentar la capacidad de respuesta de los servicios y liberar tiempo para que los especialistas se concentren en actividades de mayor valor clínico. En definitiva, los hospitales están invirtiendo para que el diagnóstico deje de ser un cuello de botella y se convierta en un factor que impulse una atención más ágil, segura y de mayor calidad.

4 INFRAESTRUCTURA RESILIENTE Y CIBERSEGURIDAD: INVERTIR PARA GARANTIZAR LA CONTINUIDAD OPERATIVA

Garantizar la continuidad de la atención se ha convertido en una prioridad de inversión para los hospitales. La creciente dependencia de sistemas digitales, el aumento de los ciberataques y la necesidad de responder a eventos como fallas eléctricas o fenómenos naturales han ampliado el concepto de infraestructura hospitalaria. Hoy, además de edificios y equipos médicos, la resiliencia también depende de redes, centros de datos, sistemas de información y mecanismos que permitan mantener la operación incluso en situaciones críticas. La Organización Mundial de la Salud, a través de sus lineamientos sobre preparación y respuesta ante emergencias, señala que fortalecer la resiliencia de los sistemas de salud es fundamental para garantizar la continuidad de los servicios esenciales durante eventos disruptivos.

¿En qué se está materializando esta inversión? Los hospitales están destinando recursos a fortalecer la redundancia eléctrica, los sistemas de respaldo para centros de datos, el monitoreo inteligente de infraestructura y la eficiencia energética, al tiempo que refuerzan sus capacidades de ciberseguridad. Esto incluye la adopción de modelos como *Zero Trust,* la protección de dispositivos médicos conectados, el fortalecimiento de la seguridad de las historias clínicas electrónicas y el desarrollo de planes para prevenir y responder a ataques como el ransomware. HIMSS, en sus estudios sobre ciberseguridad en salud, y el Health Sector Cybersecurity Coordination Center (HC3) del Departamento de Salud de Estados Unidos coinciden en que el sector salud continúa siendo uno de los principales objetivos de los ciberdelin-



cuentes, mientras que la American Hospital Association destaca que la ciberseguridad debe entenderse como un componente estratégico de la continuidad operativa y no únicamente como una responsabilidad del área de tecnología.

Más que construir hospitales capaces de resistir una emergencia, las instituciones de salud buscan desarrollar una operación capaz de adaptarse y seguir funcionando cuando esa emergencia ocurre.

5 OPTIMIZAR LA EXPERIENCIA DEL PACIENTE: MÁS ALLÁ DE LA ATENCIÓN CLÍNICA

La experiencia del paciente se ha convertido en otra de las prioridades de inversión hospitalaria, pero no únicamente por razones de satisfacción. Cada vez más instituciones reconocen que la percepción de calidad comienza mucho antes de la consulta médica y continúa después del alta. Aspectos como la facilidad para agendar una cita, acceder a los resultados, resolver inquietudes o dar seguimiento a un tratamiento influyen tanto en la experiencia como en la continuidad del cuidado y la eficiencia de la operación. The Beryl Institute define la experiencia del paciente como el conjunto de interacciones que las personas tienen con el sistema de salud a lo largo de su proceso de atención, mientras que Deloitte identifica la evolución de las expectativas de los usuarios como uno de los factores que está impulsando la transformación de los sistemas de salud.

¿En qué se está materializando esta inversión? Los hospitales están incorporando plataformas de agendamiento digital y autoservicio, aplicaciones móviles, portales para pacientes, herramientas de telemedicina, soluciones de monitoreo remoto y canales de comunicación omnicanal. Más allá de digitalizar la relación con el paciente, estas iniciativas buscan reducir barreras de acceso, disminuir la carga administrativa, facilitar la continuidad del tratamiento y mantener una comunicación más fluida entre pacientes y equipos de salud. Press Ganey y la American Hospital Association han señalado que una experiencia bien diseñada no solo fortalece la confianza de los pacientes, sino que también contribuye a una mejor coordinación de la atención y al desempeño de las organizaciones.

En este contexto, la tecnología deja de ser un canal adicional de atención para convertirse en una herramienta que acompaña al paciente durante todo su recorrido por el sistema de salud. Las inversiones que hoy generan mayor impacto son aquellas que logran simplificar la experiencia, fortalecer la continuidad del cuidado y facilitar una relación más cercana y permanente entre las instituciones y las personas a las que atienden.

6 LA SOSTENIBILIDAD TAMBIÉN MEJORA EL BALANCE FINANCIERO DEL HOSPITAL

La sostenibilidad está dejando de entenderse únicamente como un compromiso ambiental para convertirse en una prioridad de inversión con impacto directo sobre la eficiencia y la resiliencia de los hospitales. El aumento en los costos de la energía, el agua y otros recursos, junto con una mayor presión por reducir la huella ambiental del sector salud, ha llevado a muchas instituciones a incorporar criterios de sostenibilidad en sus decisiones de infraestructura y operación. Organizaciones como Health Care Without Harm y la International Hospital Federation coinciden en que avanzar hacia hospitales más sostenibles no solo contribuye a proteger el medio ambiente, sino que también fortalece la capacidad de las instituciones para responder a los desafíos futuros y utilizar mejor sus recursos.

¿En qué se está materializando esta inversión? Los hospitales están desarrollando proyectos de eficiencia energética, modernización de sistemas de climatización e iluminación, gestión eficiente del agua, construcción de edificios sostenibles, fortalecimiento de programas para el manejo de residuos hospitalarios, compras sostenibles e iniciativas de economía circular. La Organización Mundial de la Salud ha señalado que el sector salud también debe avanzar hacia sistemas más sostenibles y resilientes, mientras que Practice Greenhealth ha documentado cómo este tipo de

iniciativas puede contribuir a optimizar el uso de recursos y reducir costos operativos sin comprometer la calidad de la atención.

Más que responder a una agenda ambiental, estas inversiones buscan construir hospitales capaces de operar de manera más eficiente, aprovechar mejor los recursos disponibles y prepararse para un entorno donde la sostenibilidad será cada vez más un factor de competitividad. En este contexto, invertir en sostenibilidad significa también invertir en una institución más sólida, resiliente y preparada para el futuro.

EL VERDADERO DIFERENCIAL SERÁ INTEGRAR, NO ACUMULAR TECNOLOGÍA

Las seis prioridades de inversión analizadas a lo largo de este artículo tienen un elemento en común: ninguna alcanza su máximo potencial de manera aislada. La interoperabilidad necesita datos de calidad; la inteligencia artificial depende de una infraestructura digital sólida; la automatización requiere procesos estandarizados; la ciberseguridad protege todo ese entorno; la experiencia del paciente se fortalece cuando la información fluye sin barreras; y la sostenibilidad aporta la eficiencia y la resiliencia necesarias para sostener esa transformación en el tiempo.



En conjunto, estas tendencias muestran que la verdadera evolución de los hospitales no consiste en incorporar más tecnología, sino en lograr que todas las inversiones respondan a una estrategia integrada.

Esta visión es consistente con los análisis publicados por Deloitte, HIMSS, McKinsey y el World Economic Forum, que coinciden en señalar que el futuro de los sistemas de salud dependerá cada vez más de su capacidad para conectar datos, procesos, infraestructura y personas. Más que desarrollar proyectos independientes, las instituciones están evolucionando hacia ecosistemas donde cada inversión fortalece a las demás y contribuye a mejorar los resultados clínicos, la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación frente a nuevos desafíos.

Para quienes hoy deben decidir dónde invertir, el reto no es identificar la tecnología de moda, sino priorizar aquellas iniciativas que resuelvan problemas concretos y puedan integrarse con el resto de la organización.

Antes de aprobar un proyecto, conviene preguntarse

- ¿Será interoperable con los sistemas existentes?
- ¿Mejorará la eficiencia de los procesos?
- ¿Fortalecerá la seguridad y la continuidad operativa?
- ¿Podrá escalar conforme evolucionen las necesidades del hospital?
- ¿Generará un impacto tangible en la atención del paciente o en el trabajo de los equipos de salud?

En un entorno donde los recursos siempre serán limitados, las inversiones más valiosas no serán necesariamente las más innovadoras, sino aquellas que contribuyan a construir un hospital más conectado, resiliente y preparado para el futuro.

encontrar organizaciones que fortalecen su propuesta de valor mediante programas de mentoría, tiempo protegido para investigación, centros de simulación clínica, formación continua, alianzas académicas y participación en proyectos de innovación.

La OMS señala que una fuerza laboral sostenible no depende solo de formar más profesionales, sino de crear entornos donde puedan desarrollarse, asumir nuevos liderazgos y proyectar una carrera de largo plazo. Esa visión está transformando la manera en que muchos hospitales entienden la gestión del talento.



LO QUE DEBERÍAN PRIORIZAR HOY LOS HOSPITALES
al elegir un proveedor

Las compras hospitalarias ya no se definen sólo por el equipo, sino por todo lo que lo rodea. Soporte, continuidad, logística y modelos de servicio hoy pesan tanto como la tecnología misma. Esta guía aterriza los criterios que están cambiando la forma de comprar en salud.

Durante años, la decisión de un proveedor hospitalario se basó en variables como el precio, las especificaciones técnicas o los tiempos de entrega. Aunque estos factores siguen siendo relevantes, hoy las compras ocurren en un entorno mucho más complejo, donde la transformación digital, la interoperabilidad, los riesgos cibernéticos y la necesidad de asegurar continuidad operativa han ampliado significativamente los criterios de evaluación.

Este cambio ha sido señalado por distintas organizaciones internacionales. En su *Global Health Care Outlook 2025,* Deloitte destaca la eficiencia operativa y la aceleración digital como prioridades del sector salud. HIMSS, por su parte, resalta la importancia de la interoperabilidad y la madurez digital para generar valor sostenido en las inversiones tecnológicas, mientras que ECRI enfatiza la gestión del ciclo de vida de la tecnología médica como un factor clave para reducir riesgos y mejorar el desempeño hospitalario.

En este nuevo escenario, la relación entre hospitales y proveedores también evoluciona: ya no se trata únicamente de adquirir equipos, sino de evaluar soluciones que se integren al ecosistema del hospital, se mantengan actualizadas y garanticen soporte continuo. En otras palabras, la compra deja de ser un evento aislado y pasa a ser una decisión estructural sobre cómo operará el hospital en el tiempo.

Estos son algunos criterios que pueden orientar mejor estas decisiones de compra y servir como guía práctica para evaluar proveedores en el contexto actual.

LA INTEGRACIÓN COMO CRITERIO DE COMPRA

Las decisiones de compra hospitalaria ya no pueden basarse únicamente en las características técnicas de

un equipo. A medida que los hospitales fortalecen su transformación digital, también necesitan que cada nueva solución pueda integrarse con el resto de su infraestructura tecnológica. Organizaciones como HIMSS y la Organización Mundial de la Salud han señalado que la interoperabilidad es un componente clave para avanzar hacia sistemas de salud más eficientes, conectados y centrados en el paciente.

Por eso, antes de seleccionar un proveedor, conviene evaluar cómo se integrará la solución con los sistemas existentes del hospital. Más allá de preguntar si "es interoperable", resulta útil conocer qué estándares utiliza (como HL7 FHIR o DICOM, cuando aplique), con qué plataformas ya ha sido integrada, quién asumirá ese proceso y qué experiencia tiene el proveedor en implementaciones similares. Una buena integración puede evitar reprocesos, facilitar el intercambio de información y permitir que la inversión genere mayor valor desde el primer día.

Al final, el mejor equipo no siempre será el que tenga más funcionalidades, sino aquel que logre incorporarse de forma eficiente al ecosistema tecnológico del hospital y acompañar su evolución en el tiempo.

EL SOPORTE COMO PARTE DEL CICLO DE VIDA DE LA TECNOLOGÍA

Hace algunos años, buena parte del proceso de compra terminaba con la instalación del equipo. Hoy las instituciones de salud evalúan el ciclo de vida completo de una solución. A medida que los hospitales incorporan más tecnologías digitales y dispositivos conectados, la continuidad de la operación depende también de factores como el soporte técnico, las actualizaciones de software, el mantenimiento y la capacitación del personal. ECRI ha señalado, a través de sus publicaciones sobre Health Technology Management, que una adecuada gestión del ciclo de vida de la tecnología médica es clave para maximizar el valor de las inversiones y reducir riesgos operativos.

Por ello, al comparar proveedores conviene analizar qué ocurrirá después de la puesta en marcha. Además de la garantía, vale la pena revisar los tiempos de respuesta ante fallas, la disponibilidad de soporte remoto y presencial, los planes de mantenimiento preventivo, la política de actualizaciones, la capacitación para los usuarios y los acuerdos de nivel de servicio (SLA). Estos aspectos pueden influir tanto en la disponibilidad de la tecnología como en la continuidad de la atención.

LA CONTINUIDAD OPERATIVA COMO RESPONSABILIDAD DEL PROVEEDOR

En un hospital, una interrupción en la disponibilidad de un equipo puede afectar la oportunidad de la atención, reprogramar procedimientos e incluso aumentar los costos operativos. Por eso, cada vez más instituciones evalúan no solo las características de la tecnología, sino también la capacidad del proveedor para garantizar su continuidad durante toda la vida útil. Tanto ECRI como la Organización Mundial de la Salud han señalado, en sus publicaciones sobre gestión de tecnología médica, que el mantenimiento, la planificación del ciclo de vida y la disponibilidad de repuestos son componentes esenciales para asegurar el funcionamiento de los equipos.

Al comparar proveedores, conviene revisar aspectos como la disponibilidad de repuestos y consumibles, los tiempos estimados de entrega, la existencia de inventario local o regional, las políticas frente a la obsolescencia de los equipos y la capacidad del fabricante para ofrecer actualizaciones o reemplazos cuando sea necesario. Estos factores pueden resultar determinantes para reducir los tiempos de inactividad y garantizar la continuidad de los servicios.

LA VIDA ÚTIL DE LA TECNOLOGÍA COMO CRITERIO DE DECISIÓN

La decisión de compra en un hospital no termina con la puesta en marcha de una solución. En muchos casos, el verdadero desafío aparece con el paso del tiempo, cuando la tecnología deja de evolucionar al ritmo de las necesidades de la institución, pierde compatibilidad con otros sistemas o se vuelve difícil de actualizar sin incurrir en costos elevados. En este contexto, la posibilidad de que una solución se vuelva obsoleta se ha convertido en un riesgo relevante dentro de las evaluaciones de compra.

Por ello, al analizar un proveedor conviene revisar su capacidad de evolución tecnológica más allá de la instalación inicial. Esto incluye la frecuencia de actualizaciones, la compatibilidad con nuevos estándares, la posibilidad de incorporar funcionalidades adicionales sin reemplazar todo el sistema y el grado de dependen-

cia que genera la solución frente al fabricante. También es relevante entender si el proveedor tiene una hoja de ruta clara de desarrollo o si la tecnología tiende a quedar estancada después de su implementación.

En definitiva, no se trata solo de adquirir una solución que funcione hoy, sino de evitar inversiones que pierdan valor con el tiempo por falta de evolución o flexibilidad. En compras hospitalarias, anticipar la obsolescencia es una forma de proteger la inversión y reducir costos futuros.

LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR COMO FACTOR DE DECISIÓN

Las decisiones de compra en el sector salud han dejado de ser transacciones puntuales para convertirse en relaciones de largo plazo. A medida que los hospitales incorporan tecnologías más complejas y dependientes de actualizaciones constantes, el valor de un proveedor ya no se mide únicamente por el equipo que entrega, sino por su capacidad de acompañar la operación en el tiempo. En este contexto, han ganado relevancia modelos de servicio más flexibles, como esquemas de uso por suscripción o Equipment as a Service, que trasladan parte de la responsabilidad operativa al proveedor y permiten al hospital enfocarse en la prestación del servicio asistencial.

Por ello, al evaluar un proveedor conviene analizar si ofrece acompañamiento más allá de la instalación inicial. Esto incluye la disponibilidad para apoyar la adopción de la tecnología, la actualización continua de las soluciones, la incorporación de mejoras a lo largo del tiempo y la existencia de modelos de relación que no dependan únicamente de la compra inicial del equipo. También resulta relevante entender cómo se estructura la relación contractual en el tiempo y qué nivel de compromiso existe frente a la evolución de la solución.

EL MODELO DE ADQUISICIÓN DEFINE LA DECISIÓN (COMPRA, LEASING O SERVICIO)

En la gestión hospitalaria actual, no todas las decisiones implican adquirir un equipo en propiedad. Cada vez es más frecuente que los hospitales accedan a tecnología mediante esquemas de alquiler, leasing o modelos de servicio como Equipment as a Service, especialmente en equipos de alto costo o de rápida evolución tecnológica. En estos casos, la decisión ya no se centra solo en el equipo, sino en las condiciones bajo las cuales se accede a él.

Este cambio responde a una lógica práctica: reducir la inversión inicial, mejorar la flexibilidad financiera y trasladar parte del riesgo tecnológico al proveedor. Sin embargo, también implica una evaluación distinta, donde el foco está en el contrato, la continuidad del servicio y la capacidad real del proveedor de garantizar disponibilidad, mantenimiento y actualización durante todo el periodo de uso.

Por eso, antes de optar por un modelo de alquiler o servicio, los equipos de compras deberían hacerse preguntas concretas como: ¿qué incluye exactamente la cuota mensual o el contrato?, ¿quién asume el mantenimiento y las fallas?, ¿qué nivel de disponibilidad está garantizado?, ¿qué ocurre si el equipo requiere actualización o queda obsoleto durante el contrato?, ¿existen costos adicionales por uso, consumibles o soporte?, y ¿qué tan fácil es terminar o renovar el acuerdo?

EN CONCLUSIÓN...

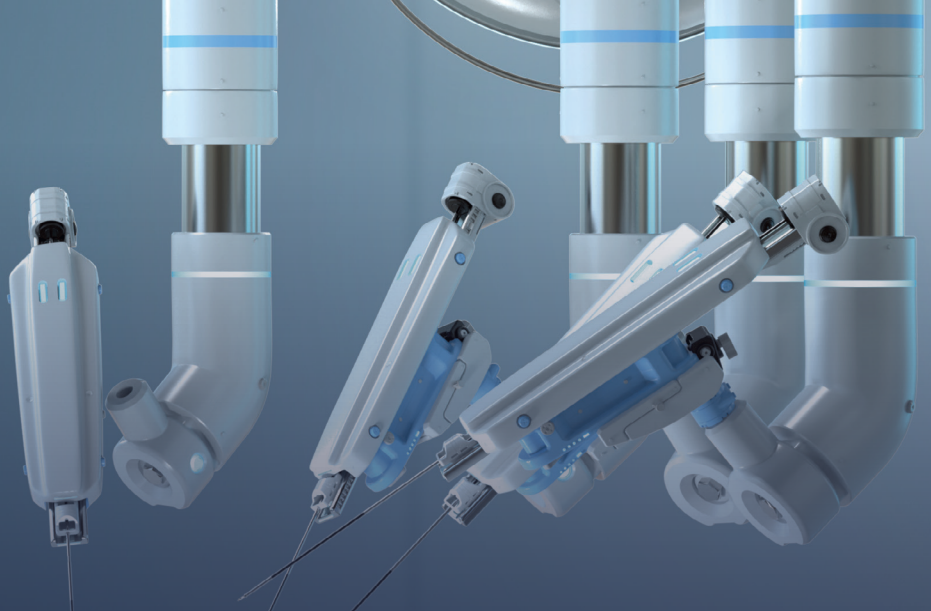
Las compras hospitalarias ya no se definen únicamente por especificaciones técnicas o precio inicial. Hoy implican evaluar cómo se integra una solución al ecosistema del hospital, su continuidad en el tiempo y la capacidad del proveedor para responder a las exigencias operativas, clínicas y digitales.

En la práctica, esto cambia la forma de comparar alternativas. Elegir entre proveedores nacionales o internacionales ya no depende solo del costo, sino de factores como tiempos de respuesta, disponibilidad de repuestos y soporte local. Mientras los proveedores locales suelen ofrecer mayor rapidez operativa, los internacionales pueden aportar mayor escala tecnológica, pero con mayores desafíos logísticos.

También influyen condiciones que antes eran secundarias, como los esquemas de pago, el acceso a financiamiento o modelos por suscripción, que pueden afectar el flujo de caja del hospital y la forma en que se adopta la tecnología.

Por eso, la decisión no debería centrarse solo en la solución tecnológica, sino en la capacidad del proveedor de sostenerla en el tiempo bajo condiciones reales de operación.

En este contexto, comprar bien no es elegir lo más avanzado ni lo más económico, sino lo que mejor equilibra desempeño, continuidad y riesgo operativo.



Descubre
el futuro de la salud

Expo Med Hospitalar
by informa

México

Conecta con las empresas y soluciones
que están transformando la industria médica.

18 – 20 de agosto de 2026 | Centro Banamex

Escanea el QR
y regístrate

FETAL MEDICINE BARCELONA | fetal iED EDUCATION BARCELONA

VII CURSO INTERNACIONAL DE ACTUALIZACIÓN EN MEDICINA MATERNOFETAL

27, 28 y 29 de Septiembre 2026 • Curso Presencial

Español | 20 horas | Ciudad de México

La medicina materno-fetal avanza todos los días, y con ella también evoluciona la forma en que diagnosticamos, acompañamos y tomamos decisiones frente a los casos más complejos del embarazo. **Por eso, actualizarse no es solo una necesidad académica: es parte del compromiso con cada paciente, cada familia y cada vida que comienza.**

Este 27, 28 y 29 de septiembre, la Ciudad de México será sede del VII Curso Internacional de Actualización en Medicina Materno-Fetal, un encuentro presencial diseñado para reunir a médicos, especialistas y referentes de toda Latinoamérica en una experiencia académica de alto nivel, con el respaldo de Fetal Medicine Barcelona.

Durante tres días, los asistentes podrán profundizar en temas clave de la práctica clínica actual, como neurosonografía fetal, cardiología fetal, medicina fetal, alto riesgo obstétrico, emergencias obstétricas, procedimientos, discusión de casos clínicos, live demos y espacios de preguntas y respuestas con expertos internacionales.

Más que un curso, será un punto de encuentro para quienes buscan ejercer una medicina más precisa, actualizada y basada en evidencia. Una oportunidad para aprender de líderes internacionales, compartir experiencia con colegas de la región y fortalecer los criterios clínicos que marcan la diferencia en la atención materno-fetal.

Además, los asistentes podrán complementar su experiencia con **talleres opcionales especializados en Neurosonografía fetal, Ecocardiografía fetal y Procedimientos invasivos**, diseñados para llevar la actualización a un nivel más práctico y aplicado.

El curso se llevará a cabo en el **Hotel Camino Real Polanco, Ciudad de México,** y contará con acreditación por la **Universidad Autónoma de Querétaro** y el Reconocimiento Académico por parte de la **Universidad de Piura.**

México será el punto de encuentro de la medicina materno-fetal en LATAM. ¿Ya aseguraste tu lugar?

Escanea el código y asegura tu lugar.

CURSO ACREDITADO POR

FETAL MEDICINE BARCELONA | UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUERÉTARO | UNIVERSIDAD DE PIURA

Otorga 15 puntos para recertificación CMGO por asistencia