



Los hospitales mejor equipados de América Latina 2025

2025





Brain analysis

...data from people
...This data
...They found
...a computational
...can be used
...flexibility of a
...researchers
...neurons will
...different areas of the
...ability to
...up in
...different combinations.



Índice

Acerca de Global Health Intelligence (GHI).....	4
Mensaje de Guillaume Corpart.....	5
Acerca de HospiRank	6
Aviso legal	7
Primera parte: Estado del mercado latinoamericano de equipos médicos en 2025:	
Observaciones de líderes de la industria	8
Segunda parte: Datos estratégicos para los equipos de venta de tecnología médica	14
Tercera parte: Cómo usar datos de mercado para incrementar las ventas.....	21
Cuarta parte: Los hospitales privados y públicos mejor equipados de América Latina.....	25
Capacidad hospitalaria	26
Equipo de diagnóstico primario.....	32
Equipo de imagenología avanzada.....	38
Equipo para tratar el cáncer	44
Quinta parte: Perspectivas de cirugía robótica	50
Epílogo	51

Acerca de Global Health Intelligence (GHI)

Global Health Intelligence se fundó en 2014 con la misión de revolucionar la forma en que se usa y se accede a la información del sector de servicios de salud. Nacimos a raíz de la demanda de datos precisos y en tiempo real que empoderaran a las organizaciones para tomar decisiones bien informadas. A lo largo de los años, hemos crecido hasta convertirnos en un referente en inteligencia de mercado para el sector de salud.



Revolucionando los datos del sector de salud

GHI es el proveedor líder de inteligencia de mercado para la industria de servicios de salud en mercados emergentes.



Información reveladora basada en datos

Aprovechamos el poder de los datos para ayudar a empresas, gobiernos y organizaciones de salud a tomar decisiones más inteligentes y rápidas.



Inigualable base de datos sobre el sector de salud

Nuestras bases de datos integrales y dinámicas cubren miles de centros de atención médica en América Latina y Asia.



Soluciones a la medida

GHI ofrece soluciones personalizadas que brindan información detallada y accionable para optimizar las estrategias de mercado, el crecimiento, las cadenas de suministro y las iniciativas en torno a los servicios de salud.



Empoderando un impacto global

A través de nuestras bases de datos de propiedad exclusiva y soluciones únicas hechas a la medida, ayudamos a las empresas del sector de salud a identificar oportunidades, mitigar riesgos y crecer en los mercados globales.



Innovación, expansión y éxito...
impulsados por datos,
impulsados por GHI.



Mensaje de Guillaume Corpart,
Director Ejecutivo y Fundador
de Global Health Intelligence

En Global Health Intelligence, la misión que nos impulsa es muy sencilla: transformar los servicios de salud a través de información accionable basada en datos. Durante más de una década, hemos estado a la vanguardia de la inteligencia de mercado para el sector de salud, ayudando a organizaciones a tomar decisiones basadas en datos accionables.

El informe HospiRank es uno de nuestros logros anuales que más orgullo nos da. Este informe consiste en una calificación exhaustiva de hospitales, basada en datos, que ofrece una visión integral del panorama sanitario. Para los equipos de ventas, HospiRank es más que un simple informe: es un recurso esencial para identificar a los principales responsables de la toma de decisiones, comprender el desempeño de los hospitales y descubrir nuevas oportunidades. Con información precisa y actualizada, HospiRank arma a los equipos de ventas con la información que necesitan para impulsar el crecimiento, afianzar las relaciones y triunfar en un mercado cada vez más competitivo.

Con el fin de optimizar aún más las estrategias de ventas de las empresas que atendemos, este año hemos introducido varios cambios importantes en HospiRank. Hemos agregado más recursos para demostrar la manera en que las herramientas de GHI pueden impulsar mayores ventas, aprovechar los datos y facilitar un enfoque estratégico basado en la tecnología. Además, hemos creado calificaciones independientes para hospitales públicos y privados con el objeto de destacar comparaciones entre equipos y diferencias de tamaño, lo cual brinda información valiosa sobre nuestra oferta. También hemos optimizado las categorías con base en los comentarios que hemos recibido de los representantes de ventas, logrando una mejor alineación con las necesidades del sector. Además, los datos ahora se presentan en una escala que utiliza rangos para permitir una comprensión más detallada de las características de los hospitales (los datos granulares subyacentes siguen estando disponibles para suscriptores en la base de datos HospiScope).

Estas actualizaciones se han diseñado para apoyar las estrategias de ventas y satisfacer de mejor forma las necesidades de nuestros clientes, asegurando así que HospiRank siga siendo un recurso vital en su trayectoria de crecimiento y triunfo.

Gracias por su continua confianza en Global Health Intelligence. Nos dará mucho gusto poder seguir apoyando su éxito en el año por venir.



Guillaume Corpart
CEO and Founder
Global Health Intelligence



Acerca de HospiRank

Creado por Global Health Intelligence (GHI), HospiRank califica a **los hospitales mejor equipados de Latinoamérica** con base en datos de HospiScope, la base de datos de hospitales más grande de la región desarrollada por GHI.

Con más de 140 puntos de datos por hospital, HospiScope cubre casi el 90% de los hospitales latinoamericanos y nuestro equipo de investigación lo actualiza continuamente. HospiRank es una herramienta esencial para que fabricantes, equipos de inteligencia empresarial y administradores de hospitales puedan identificar oportunidades de venta y comparar equipos hospitalarios.

Este año, HospiRank incluye calificaciones separadas para hospitales públicos y privados, y destaca los mejores centros de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú. La calificación se basa en la cantidad de equipos médicos instalados en las siguientes categorías:

- Capacidad hospitalaria
- Equipo de diagnóstico primario
- Equipo de imagenología avanzada
- Equipo para tratar el cáncer

HospiRank es un extracto sintetizado de HospiScope, el cual cubre 18 países* y contiene más de 140 puntos de datos por país.





El equipo de investigación de GHI recopila directamente de los hospitales la información que se presenta en este informe. Dado que no todos los hospitales comparten sus datos, algunos hospitales no se incluyen en la clasificación. Los datos que se presentan son los que reportan las mismas instituciones y GHI publica la información tal como se le proporciona; no llevamos a cabo una verificación independiente de la exactitud de los datos.

El informe HospiRank no debe considerarse un indicador de la calidad de la atención médica que se brinda en las instituciones mencionadas. Para evaluar la calidad, es necesario hacer una valoración más extensa que considere diversos factores como equipos, desenlaces clínicos, experiencia, personal médico, habilidades, instalaciones y procesos, entre otros. HospiRank no está destinado para usarse como un recurso para pacientes y no debe usarse para tomar decisiones con respecto a la selección de hospitales.

** HospiScope cubre los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana y Uruguay.*



Aviso legal

Los rankings de HospiRank están basados en datos derivados de HospiScope, la base de datos de demografía hospitalaria creada por Global Health Intelligence (GHI). Estos rankings se proporcionan sin garantía de ningún tipo, ya sea explícita o bien implícita, lo cual incluye, pero no es limitado a, garantías limitadas de éxito, calidad para un propósito en particular, no infracción o en curso de ejecución. A pesar de nuestras investigaciones y análisis, los rankings de HospiRank deben considerarse estrictamente opiniones subjetivas.

Los usuarios de los rankings de HospiRank por la presente reconocen y aceptan que llevarán a cabo su propia diligencia debida para llegar a decisiones bien informadas por su cuenta. Por la presente los usuarios reconocen que los rankings de HospiRank posiblemente se usen como un instrumento para tomar tal decisión, pero no se deben ver como la fuente más acreditada para evaluaciones de cualquier tipo. GHI no se puede responsabilizar por ningunas de las elecciones que los individuos hagan con respecto a su cuidado sanitario basado en los rankings de HospiRank. Los datos utilizados por GHI fueron obtenidos voluntariamente de varias instituciones en 2023, 2024 y 2025. Algunas instituciones decidieron no divulgar información y por tanto no se encuentran en los rankings de HospiRank.

GHI no se responsabiliza por la fiabilidad de los datos ni tampoco es responsable legalmente si acaso algunos de estos datos resultan incorrectos. Dado que los rankings de HospiRank creados por GHI son opiniones, GHI no es legalmente responsable por cualquier efecto que estos rankings de HospiRank puedan tener en la reputación de cualquier institución de atención sanitaria en Latinoamérica, ya sea que ésta se incluya o que no se incluya en los rankings. Esto se aplica a cualquier hospital, clínica, centro médico o cualquier otro tipo de instalación para el cuidado de la salud.

Para más información, favor de comunicarse con:
info@ghi.health



Parte 1

Estado del mercado latinoamericano de equipos médicos en 2025: Observaciones de líderes de la industria



Por Guillaume Corpart

Con el objeto de tener una mejor idea del estado general del mercado de equipos médicos de América Latina, así como de las oportunidades que hay y los retos que persisten en este mercado, hablamos con seis de los principales líderes de la industria.

El estado de la atención médica en general, y del mercado de equipos médicos en particular, está en constante cambio. Esta revuelta se ha sentido con particular agudeza como resultado de los eventos acontecidos durante los últimos cinco años. La pandemia global de COVID-19, los consiguientes problemas en la cadena de suministro, nuevos liderazgos en la región y en países vecinos como Estados Unidos, el rápido envejecimiento de la población y la creciente epidemia de obesidad son sólo algunos de los problemas que configuran el panorama actual de los servicios de salud en América Latina.

Tener un conocimiento de estas tendencias y adaptar la cartera de productos de su empresa a la medida de un mercado en constante evolución no sólo es recomendable, sino que es esencial para las empresas de equipos médicos. A medida que van cambiando las necesidades de los centros de atención médica o las regulaciones nacionales, las empresas no tardan mucho en irse quedando rezagadas.

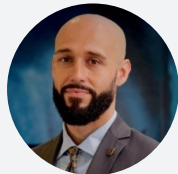
Para ayudarle a mantenerse al tanto del cambiante panorama del mercado, nos reunimos con seis de los principales ejecutivos del sector de salud de la región para conocer sus opiniones. Sus observaciones sobre el estado actual del sector de salud –y la forma en que ellos y sus empresas abordan estos retos– pueden servirle como mapa para el éxito de su empresa en años venideros.

Nuestro panel de ejecutivos



Steven Bipes

Vicepresidente de Estrategia y
Análisis Global
**Advanced Medical Technology
Association (AdvaMed)**
[Asociación de Tecnología
Médica Avanzada]



Marc Duocastella

Gerente General
Philips Mexico



Héctor Orellana

Vicepresidente para
América Latina del Norte
Medtronic



Sergio Domínguez

Jefe de Atención
Cardiovascular y Radiología
Intervencionista,
América Latina
Siemens Healthineers



Eduardo Golisano

Vicepresidente de Soluciones
para la Administración de
Medicamentos,
América Latina
BD



Raúl Ocampo

Vicepresidente para
América Latina
Elekta





“

“Los centros de salud tendrán que hacer más con menos recursos y la digitalización de la información de los pacientes será un paso clave para lograr esto.”

—Marc Duocastella

Tendencias actuales

El primer paso para mantenerse relevante en un mercado en constante evolución es reconocer y adaptarse a las últimas tendencias. Estas son algunas de las tendencias clave que identificaron los miembros de nuestro panel de ejecutivos:

Digitalización

“Estamos empezando a ver un aumento en la digitalización de los registros médicos en toda la región”, afirma Marc Duocastella, Gerente General de Philips México. “En el futuro, será esencial que los centros médicos logren hacer más con menos recursos. La digitalización de la información de los pacientes será un paso clave en este proceso.”

Sistemas de código abierto

A la par de la digitalización, existe la necesidad de que los sistemas sean “de código abierto”, comenta Sergio Arturo Domínguez Miranda, Jefe de Atención Cardiovascular y Radiología Intervencionista, América Latina, de Siemens Healthineers. “En el pasado, teníamos muchos sistemas en un entorno cerrado”, agrega. “Ahora es importante se tenga conectividad con otras empresas. Si tenemos la capacidad de compartir datos de mejor forma entre diferentes equipos e interfaces, podemos atender mejor a nuestros pacientes.”

Inteligencia artificial

No es sorprendente que la inteligencia artificial (IA) aparezca en las listas de innovaciones de nuestros ejecutivos, pero ya se están viendo sus verdaderos beneficios. “Se está empezando a usar IA en equipos de diagnóstico, lo que nos está permitiendo identificar problemas mucho más rápido y darles un diagnóstico a los pacientes con mucha mayor rapidez”, dice Raúl Ocampo Mangin, Vicepresidente de América Latina de Elekta. En términos globales, se proyecta que el mercado de IA en servicios de salud será de alrededor de US\$50 mil millones para 2026.

Impresión 3D

Otra innovación es la impresión 3D, dice Ocampo, que está permitiendo que los profesionales médicos fabriquen órtesis, implantes y otros dispositivos hechos a la medida de cada paciente.

Telemonitoreo

Otra innovación importante es el mayor telemonitoreo de pacientes mediante dispositivos portátiles (wearables) y de otros tipos, señala Domínguez. “Los wearables son clave para la atención preventiva, ya que nos permiten monitorear a los pacientes y diagnosticar problemas antes de que se hagan más grandes.”

Innovación continua

Estas tendencias demuestran claramente que la innovación sigue propulsando el mercado de equipos médicos a pesar de los diversos retos que existen en la región. La opinión de nuestro panel de ejecutivos es optimista en cuanto a que este enfoque en la innovación continuará en Latinoamérica en los años que están por venir. "La innovación es una piedra angular para las empresas de equipos médicos", afirma Duocastella. "En Phillips, nos centramos exclusivamente en aquello en lo que la innovación marca la mayor diferencia, ya sea nuestro hardware o software. Por eso es que reinvertimos una parte tan importante de nuestras utilidades en investigación y desarrollo."

“

La IA en los equipos de diagnóstico está permitiendo identificar problemas y darles un diagnóstico a los pacientes con mayor rapidez.” —**Raúl Ocampo**

Héctor Orellana, Vicepresidente de Medtronic para América Latina del Norte, agrega que la dualidad de los sectores público y privado del sistema de salud de Latinoamérica requiere todavía más innovación por parte de las empresas de equipos médicos. "Necesitamos ser innovadores no sólo en términos de la tecnología que ofrecemos, sino también en cuanto a la capacidad que tienen los centros públicos y privados para adoptarla", afirma. "En el futuro, la prevención será la capacidad de acortar la brecha en el acceso a servicios médicos entre pacientes públicos y privados".

Eduardo Golisano, Vicepresidente de Soluciones para la Administración de Medicamentos, América Latina, de BD, concuerda con esta opinión. Si bien la innovación es fundamental para mantener la relevancia de su empresa en el mercado, es necesario que vaya acompañada de la capacidad de navegar por dicho mercado y de lograr que hospitales y centros médicos adopten sus productos. "La innovación plantea una dicotomía", comenta. "Si bien impulsa a los productos, a veces puede ser difícil conseguir que el mercado los apruebe y adopte rápidamente, por lo que es fundamental que se encuentre el equilibrio adecuado".

Áreas de crecimiento

La innovación tiene el mayor éxito posible cuando se centra en las áreas de mayor necesidad del mercado. En años recientes, señala Duocastella, ese enfoque ha pasado del hardware, en forma de nuevos dispositivos, a innovaciones en software. "La innovación disruptiva que se está observando en el mercado actual es en software", afirma. "Tenemos tanta información que digerir y transformar en conocimientos reveladores y una decisión para el paciente. El software –a veces asistido por IA– es la clave para ayudar a los profesionales de salud y a los pacientes a tomar esas decisiones".

Orellana comenta que muchas de las innovaciones que se han dado en los últimos años se están adoptando cada vez más en los mercados latinoamericanos, convirtiéndolas también en importantes motores de crecimiento. "Factores como la cirugía asistida por robot, la miniaturización de productos y el aprendizaje automático están impulsando productos con una creciente adopción", señala.

Steven Bipes, Vicepresidente de Estrategia y Análisis Global de la Advanced Medical Technology Association (AdvaMed), menciona que las empresas de tecnología médica también pueden usar la innovación para sortear los obstáculos regulatorios al lograr que todos los miembros del personal de las diferentes verticales de la empresa trabajen de forma más colaborativa. "Las discrepancias regulatorias entre distintas regiones y los retrasos que estas generan terminan costándoles mucho dinero extra a nuestras empresas", afirma Bipes. "Las empresas que están adoptando roles más híbridos en sus diferentes verticales están encontrando maneras de innovar para sortear este sistema regulatorio de forma más eficiente".

"Los *wearables* son productos clave para la atención preventiva, ya que nos permiten monitorear a los pacientes y a diagnosticar problemas de forma temprana."

—**Sergio Domínguez**



Retos persistentes

Las empresas que atienden los mercados de servicios de salud de América Latina saben que el crecimiento en la región suele conllevar retos. Ya sean problemas regulatorios gubernamentales, dificultades en la cadena de suministro o simplemente inquietudes generales con respecto a la infraestructura de los distintos países, las empresas del sector de salud tienen que ser ágiles para poder sortear estos obstáculos y lograr el éxito.

Superación de obstáculos regulatorios

En años recientes, países como México y Brasil han tomado medidas para mejorar las regulaciones y agilizar el proceso de aprobación, pero Golisano dice que los atrasos acumulados (backlogs) aún pueden conducir a retrasos regulatorios. "Aunque en México existe un proceso de agilización, existe un atraso acumulado muy importante y la aprobación de nuevos productos puede tardar hasta 24 meses", afirma. "Brasil también interviene en el proceso de aprobación, de modo que los plazos de aprobación son un poco más cortos, de 8 a 12 meses".

Bipes afirma que las inconsistencias y los retrasos regulatorios son uno de los mayores retos que enfrentan las empresas de tecnología médica en la región. De hecho, al considerar los costos asociados con problemas de alineación regulatoria, ética y cumplimiento normativo, estos le agregan costos a cualquier producto o dispositivo nuevo que superan con creces el impacto de los aranceles existentes o propuestos. "Estimamos que, en todo el mundo, la carga financiera total de las regulaciones innecesarias y duplicadas asciende a unos US\$50 mil millones anuales, de los cuales US\$2 mil millones corresponden a América Latina", señala.

Ocampo dice que, si bien los retrasos burocráticos son un efecto secundario desafortunado de las regulaciones, existen oportunidades para las empresas que sean capaces de colaborar estrechamente con los reguladores y de planear para anticiparse a los retrasos del sistema. "Si bien varios países latinoamericanos tienen procesos largos y burocráticos, otros tienen regulaciones simplificadas que favorecen la introducción de tecnología en beneficio de los pacientes", afirma. "Chile y Panamá, por ejemplo, se destacan por sus avances tecnológicos en el sector de salud".

"Parte de la innovación es la capacidad de acortar la brecha en el acceso entre pacientes públicos y privados."

—Héctor Orellana

Resolución de retos en la cadena de suministro

Luego también tenemos el problema de las dificultades en la cadena de suministro, una preocupación frecuente y constante para los proveedores latinoamericanos de equipos. "Las cadenas de suministro globales siempre están bajo presión y las recientes noticias sobre posibles aranceles en Estados Unidos sólo han complicado las cosas", comenta Duocastella. "Phillips maneja estos retos mediante la diversificación de nuestra manufactura entre plantas de fabricación instaladas en todo el mundo. Si una planta tiene un problema, tenemos otras alternativas".

Dominguez coincide en que centrarse en fabricar cerca del país de origen es un factor clave para resolver los retos asociados a la cadena de suministro y existen amplias oportunidades para este tipo de manufactura en Latinoamérica. "Definitivamente hay una oportunidad para aumentar la manufactura aquí", afirma. "Tenemos plantas en Costa Rica, Brasil, México y otras localidades en la región, pero sigue creciendo".

Bipes agrega que, si bien procurar contar con proveedores locales es una muy buena meta, conseguir localmente el 100% de los suministros y las piezas es un objetivo inalcanzable, en especial para los fabricantes de tecnología médica que necesitan cientos, si no es que miles de piezas de proveedores de todo el mundo. Por eso es importante que las empresas sigan centrándose en mejorar el proceso regulatorio, así como la cadena de suministro.

Sorteando la infraestructura pública vs. la infraestructura privada

La infraestructura del sistema de salud de América Latina, con su mezcla de instituciones públicas y privadas, plantea retos adicionales para las empresas. Orellana comenta que las empresas de equipos pueden beneficiar tanto a la región como a su propia utilidad neta si son ágiles en atender a los sectores tanto público como privado. "Si hablas con hospitales privados, es posible que quieran inteligencia artificial, robótica y equipos de última generación. Otros hospitales tienen necesidades muy básicas", señala. "Es necesario que comprendamos ambos lados para que podamos sortear estas diferencias y acercarnos a cada uno con una oferta de los servicios indicados. Debemos ser adaptables para ayudar a todos los pacientes de la manera más eficaz posible".

Una mirada hacia el futuro

El futuro del sector de salud de América Latina es muy prometedor para las empresas que logren sortear los obstáculos regulatorios de la región y continúen innovando para las partes interesadas tanto públicas como privadas. "En el futuro, la prevención será un factor de enorme importancia", afirma Golisano. "Una de las cosas que me vienen a la mente es la oncología, o el diagnóstico del cáncer, así como las enfermedades cardiovasculares. Estos seguirán siendo un foco de atención en el mercado de equipos y dispositivos médicos en años por venir".

- **Atención de los sectores tanto público como privado.** Como siempre, las empresas que tengan éxito serán las que puedan diversificar su oferta para atender tanto al sector público como al privado. "En el futuro, tenemos que entender cuál es la mejor manera de usar los recursos que tenemos y utilizar dichos recursos para llegar a más pacientes", comenta Orellana. "Debido a que la falta de acceso a la atención médica es un problema persistente en algunas zonas de América Latina, es necesario que colaboremos con instituciones que puedan ayudarnos a resolver este problema".
- **Innovación continua.** Las empresas que sobresaldrán en cuanto a su abordaje de estos retos, afirma Duocastella, son las que sigan innovando. "Hemos centrado nuestras inversiones en investigación y desarrollo para comprender dónde nuestras ofertas pueden marcar la mayor diferencia y cómo podemos especializarnos para satisfacer las

necesidades de las organizaciones", añade. "También colaboramos con profesionales de la salud para determinar hacia dónde tenemos que encaminarnos".

- **Productos diversificados.** La diversificación de la oferta también es un factor clave para satisfacer las diferentes necesidades de las instituciones de la región. "Tratamos de ser abarcadores en nuestras ofertas, ya sea que estén relacionadas con atención de enfermedades vasculares, oncología u otros dispositivos, para satisfacer las necesidades de una amplia variedad de pacientes", indica Domínguez. "También sabemos que somos tan sólo una parte del proceso de atención médica de nuestros pacientes, de modo que es importante que colaboremos con otras empresas para brindarles una atención integral".
- **Regulaciones simplificadas.** Según Bipes, otro cambio que puede beneficiar enormemente a las empresas de tecnología médica en los años por venir es la convergencia regulatoria, donde las regulaciones técnicas y el proceso de aprobación regulatoria estén alineados no sólo a nivel de toda la región latinoamericana, sino también a nivel mundial. Las empresas deberán seguir promoviendo esta convergencia regulatoria en el futuro, ya que beneficiará enormemente tanto su eficiencia como sus resultados financieros. "Los países coinciden en que hay una necesidad de lograr una convergencia regulatoria, pero ahora tienen que ir más allá de pronunciar estas palabras y realmente modificar las normas para lograr que esto suceda", comenta. "Aún queda mucho trabajo por hacer".



"Las regulaciones innecesarias en todo el mundo generan una carga financiera de aproximadamente US\$50 mil millones anuales." —Steven Bipes

Recopilación de datos críticos del mercado

Ya sea que se trate de equipos de diagnóstico, instrumental quirúrgico, insumos para la administración de medicamentos u otras necesidades, todos nuestros ejecutivos señalaron que una sólida investigación de mercado y un profundo conocimiento de las necesidades de los administradores y proveedores de los diferentes centros médicos son la clave para informar su oferta de productos. "Contamos con más de 400 personas en todo México, algunas de las cuales llevan más de 30 años trabajando en nuestra empresa", afirma Duocastella. "Nuestras partes interesadas son más como familia que como clientes".

Para aquellos que estén buscando refinar sus ofertas con los datos de investigación de mercado más actualizados, Global Health Intelligence ofrece varias herramientas para darles una ventaja competitiva a

las empresas en el mercado. Por ejemplo, [PriceScope](#) permite que los clientes puedan ver qué centros adquirieron productos, ya sean propios o de la competencia, y cuánto pagaron por ellos. [HospiScope](#) brinda datos detallados de ventas y utilización por hospital. Y [SurgiScope](#) permite que las empresas sepan cuáles son los procedimientos que se realizan en los diferentes hospitales y con qué frecuencia se realizan.

Si está listo para empezar a mejorar su estrategia de ventas, [póngase en contacto con GHI](#) para obtener más información sobre las soluciones personalizadas y los datos a la medida de sus necesidades que podemos ofrecerle a su empresa. Nuestro equipo de investigadores puede brindarle el análisis que necesita para obtener información reveladora valiosa y apoyar la toma de decisiones estratégicas en su industria.



Parte 2

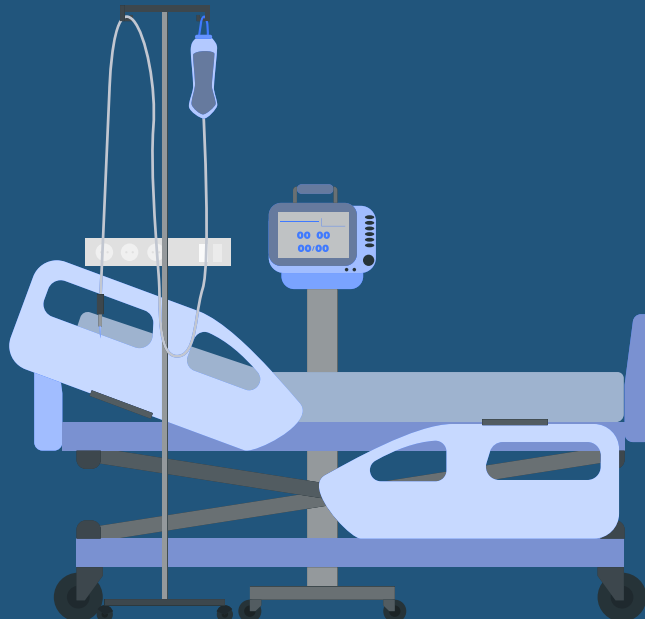
Datos estratégicos para los equipos de venta de tecnología médica

Basada en las bases de datos de GHI —como HospiScope, SurgiScope y ShareScope— esta sección ofrece una visión infográfica del mercado hospitalario en América Latina, destacando las tendencias más relevantes.

Esta información es de carácter exclusivamente informativo. Los datos presentados han sido extrapolados y no deben interpretarse como definitivos o absolutos. Los equipos de tecnología médica interesados en obtener datos precisos y 100 % verificados pueden adquirirlos directamente a través de GHI, poniéndose en contacto con nosotros en: info@ghi.health



A. Equipo



A partir de la base de datos HospiScope de GHI, disponible por suscripción, esta sección presenta una muestra del amplio y valioso panorama de datos hospitalarios en América Latina, diseñado especialmente para apoyar a los equipos de ventas del sector de tecnología médica.

Equipo básico



134.947
Aparatos de
electrocardio-
grama (EKG)
7,1 en
promedio por
hospital



101.627
Sistemas de
monitoreo
de pacientes
5,4 en
promedio
por hospital



24.285
Máquinas
de rayos X
1,3 en
promedio
por hospital



22.680
Máquinas
de anestesia
1,2 en
promedio por
hospital



131.823
Ventiladores
7,0 en
promedio por
hospital



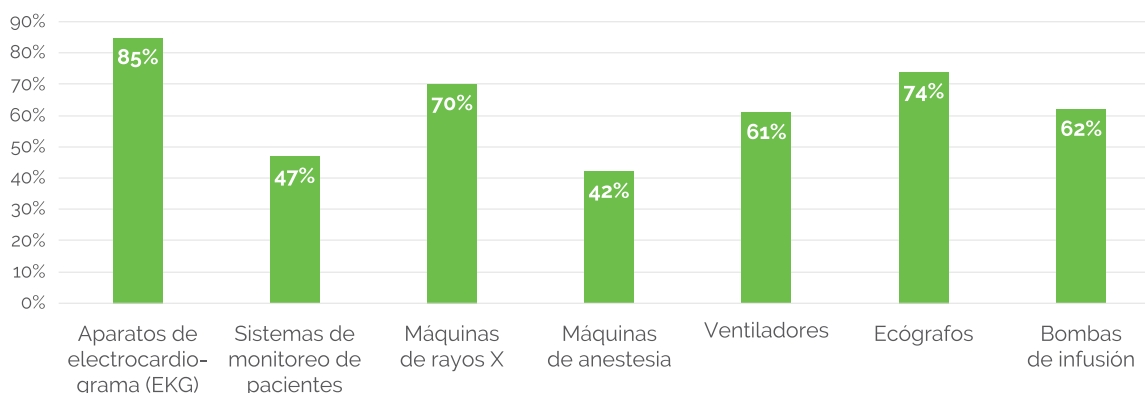
28.260
Ecógrafos
1,5 en
promedio
por hospital



444.640
Bombas
de infusión
23,5 en
promedio
por hospital

Equipo básico

Niveles de penetración en hospitales latinoamericanos



Equipo especializado



5.852
Tomógrafos
0,31 en promedio por hospital



3.811
Arcos en C
0,20 en promedio por hospital



4.353
Mastógrafos
0,23 en promedio por hospital



21.718
Aparatos de hemodiálisis
1,15 en promedio por hospital



2.241
Aparatos de resonancia magnética (RM)
0,12 en promedio por hospital



1.994
Angiógrafos
0,11 en promedio por hospital



657
Gamma cámaras
0,03 en promedio por hospital



399
Equipos de radioterapia
0,02 en promedio por hospital



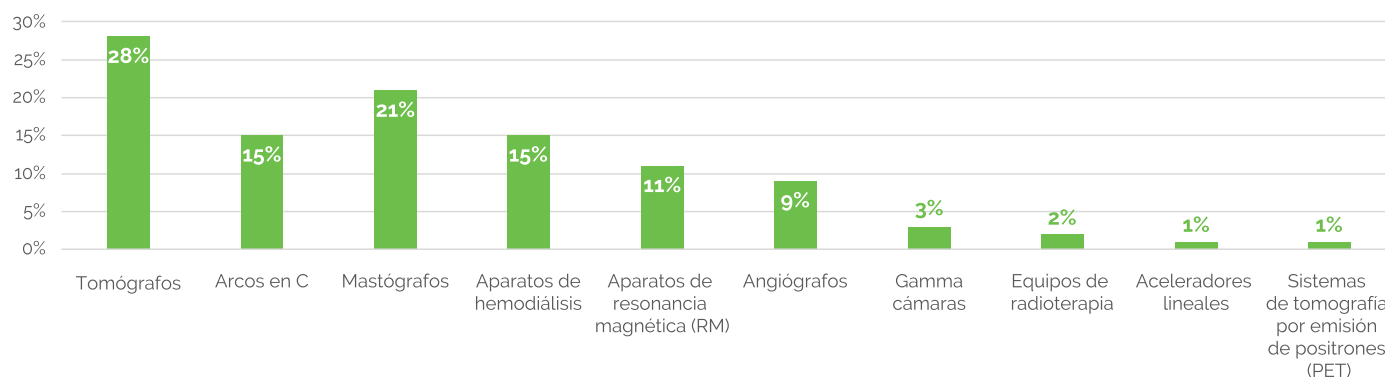
303
Aceleradores lineales
0,02 en promedio por hospital



215
Sistemas de tomografía por emisión de positrones (PET)
0,01 en promedio por hospital

Equipo especializado

Niveles de penetración en hospitales latinoamericanos



B. Panorama de datos hospitalarios en América Latina 2025

Argentina



INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA

# de hospitales	2.405
% públicos	49%
% privados	51%
# de camas hospitalarias	128.965
% públicas	52%
% privadas	48%
# de quirófanos	3.750

EQUIPO

Aceleradores lineales	45
Angiógrafos	327
Arcos en C	831
Equipos de cirugía laparoscópica	1.145
Gamma cámaras	135
Máquinas de anestesia	3.740
Máquinas de rayos X	2.672
Máquinas de resonancia magnética	295
Máquinas de ultrasonido	2.573
Registros médicos electrónicos	1.458
Sistemas de mamografía	682
Sistemas PACS	528
Sistemas PET	35
Tomógrafos	735

Brasil



INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA

# de hospitales	6.518
% públicos	38%
% privados	62%
# de camas hospitalarias	374.565
% públicas	41%
% privadas	59%
# de quirófanos	28.847

EQUIPO

Aceleradores lineales	N/A
Angiógrafos	755
Arcos en C	N/A
Equipos de cirugía laparoscópica	4.958
Gamma cámaras	219
Máquinas de anestesia	N/A
Máquinas de rayos X	11.910
Máquinas de resonancia magnética	871
Máquinas de ultrasonido	13.286
Registros médicos electrónicos	N/A
Sistemas de mamografía	1.200
Sistemas PACS	N/A
Sistemas PET	56
Tomógrafos	2.474

Chile

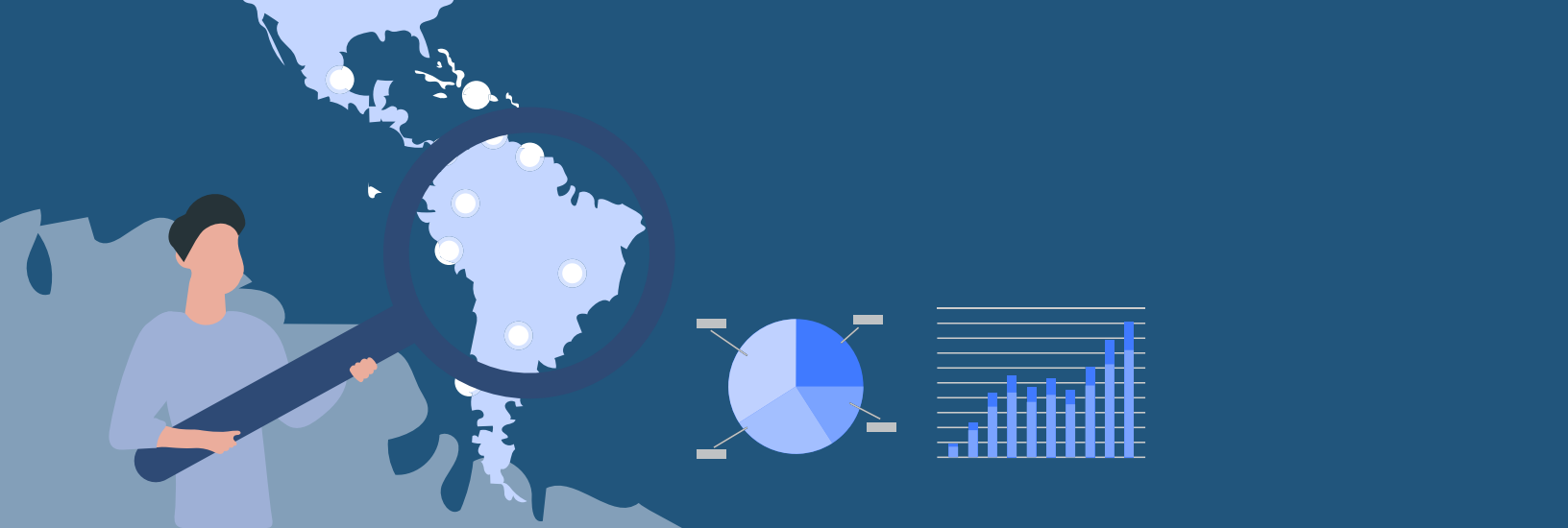


INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA

# de hospitales	419
% públicos	47%
% privados	53%
# de camas hospitalarias	46.598
% públicas	76%
% privadas	24%
# de quirófanos	1.495

EQUIPO

Aceleradores lineales	21
Angiógrafos	86
Arcos en C	295
Equipos de cirugía laparoscópica	286
Gamma cámaras	28
Máquinas de anestesia	1.469
Máquinas de rayos X	551
Máquinas de resonancia magnética	118
Máquinas de ultrasonido	1.037
Registros médicos electrónicos	334
Sistemas de mamografía	167
Sistemas PACS	186
Sistemas PET	16
Tomógrafos	177



Colombia



INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA	
# de hospitales	2.575
% públicos	50%
% privados	50%
# de camas hospitalarias	84.967
% públicas	41%
% privadas	59%
# de quirófanos	3.084
EQUIPO	
Aceleradores lineales	43
Angiógrafos	159
Arcos en C	415
Equipos de cirugía laparoscópica	464
Gamma cámaras	43
Máquinas de anestesia	2.729
Máquinas de rayos X	1.531
Máquinas de resonancia magnética	167
Máquinas de ultrasonido	1.696
Registros médicos electrónicos	1.518
Sistemas de mamografía	167
Sistemas PACS	308
Sistemas PET	23
Tomógrafos	383

Ecuador



INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA	
# de hospitales	522
% públicos	48%
% privados	52%
# de camas hospitalarias	27.855
% públicas	74%
% privadas	26%
# de quirófanos	1.097
EQUIPO	
Aceleradores lineales	9
Angiógrafos	43
Arcos en C	143
Equipos de cirugía laparoscópica	279
Gamma cámaras	9
Máquinas de anestesia	960
Máquinas de rayos X	456
Máquinas de resonancia magnética	68
Máquinas de ultrasonido	552
Registros médicos electrónicos	270
Sistemas de mamografía	125
Sistemas PACS	93
Sistemas PET	7
Tomógrafos	165

México



INFRAESTRUCTURA HOSPITALARIA	
# de hospitales	3.594
% públicos	36%
% privados	64%
# de camas hospitalarias	171.603
% públicas	78%
% privadas	22%
# de quirófanos	7.840
EQUIPO	
Aceleradores lineales	113
Angiógrafos	360
Arcos en C	1.260
Equipos de cirugía laparoscópica	1.352
Gamma cámaras	125
Máquinas de anestesia	8.419
Máquinas de rayos X	4.154
Máquinas de resonancia magnética	400
Máquinas de ultrasonido	5.229
Registros médicos electrónicos	1.987
Sistemas de mamografía	1.059
Sistemas PACS	617
Sistemas PET	47
Tomógrafos	1.062

Perú



INFRAEST. HOSPITALARIA	
# de hospitales	852
% públicos	55%
% privados	45%
# de camas hospitalarias	37.109
% públicas	72%
% privadas	28%
# de quirófanos	1.311
EQUIPO	
Aceleradores lineales	20
Angiógrafos	57
Arcos en C	191
Equipos de cirugía laparoscópica	401
Gamma cámaras	23
Máquinas de anestesia	1.299
Máquinas de rayos X	839
Máquinas de resonancia magnética	63
Máquinas de ultrasonido	1.187
Registros médicos electrónicos	399
Sistemas de mamografía	214
Sistemas PACS	181
Sistemas PET	4
Tomógrafos	213

República Dominicana y Puerto Rico



INFRAEST. HOSPITALARIA	
# de hospitales	716
% públicos	25%
% privados	75%
# de camas hospitalarias	41.386
% públicas	34%
% privadas	66%
# de quirófanos	1.658
EQUIPO	
Aceleradores lineales	20
Angiógrafos	92
Arcos en C	241
Equipos de cirugía laparoscópica	359
Gamma cámaras	40
Máquinas de anestesia	1.670
Máquinas de rayos X	877
Máquinas de resonancia magnética	114
Máquinas de ultrasonido	986
Registros médicos electrónicos	463
Sistemas de mamografía	313
Sistemas PACS	284
Sistemas PET	15
Tomógrafos	247

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Honduras



INFRAEST. HOSPITALARIA	
# de hospitales	1.161
% públicos	47%
% privados	53%
# de camas hospitalarias	50.528
% públicas	75%
% privadas	25%
# de quirófanos	1.767
EQUIPO	
Aceleradores lineales	25
Angiógrafos	80
Arcos en C	265
Equipos de cirugía laparoscópica	488
Gamma cámaras	30
Máquinas de anestesia	1.665
Máquinas de rayos X	847
Máquinas de resonancia magnética	111
Máquinas de ultrasonido	1.256
Registros médicos electrónicos	579
Sistemas de mamografía	320
Sistemas PACS	201
Sistemas PET	10
Tomógrafos	269

Bolivia, Uruguay y Paraguay

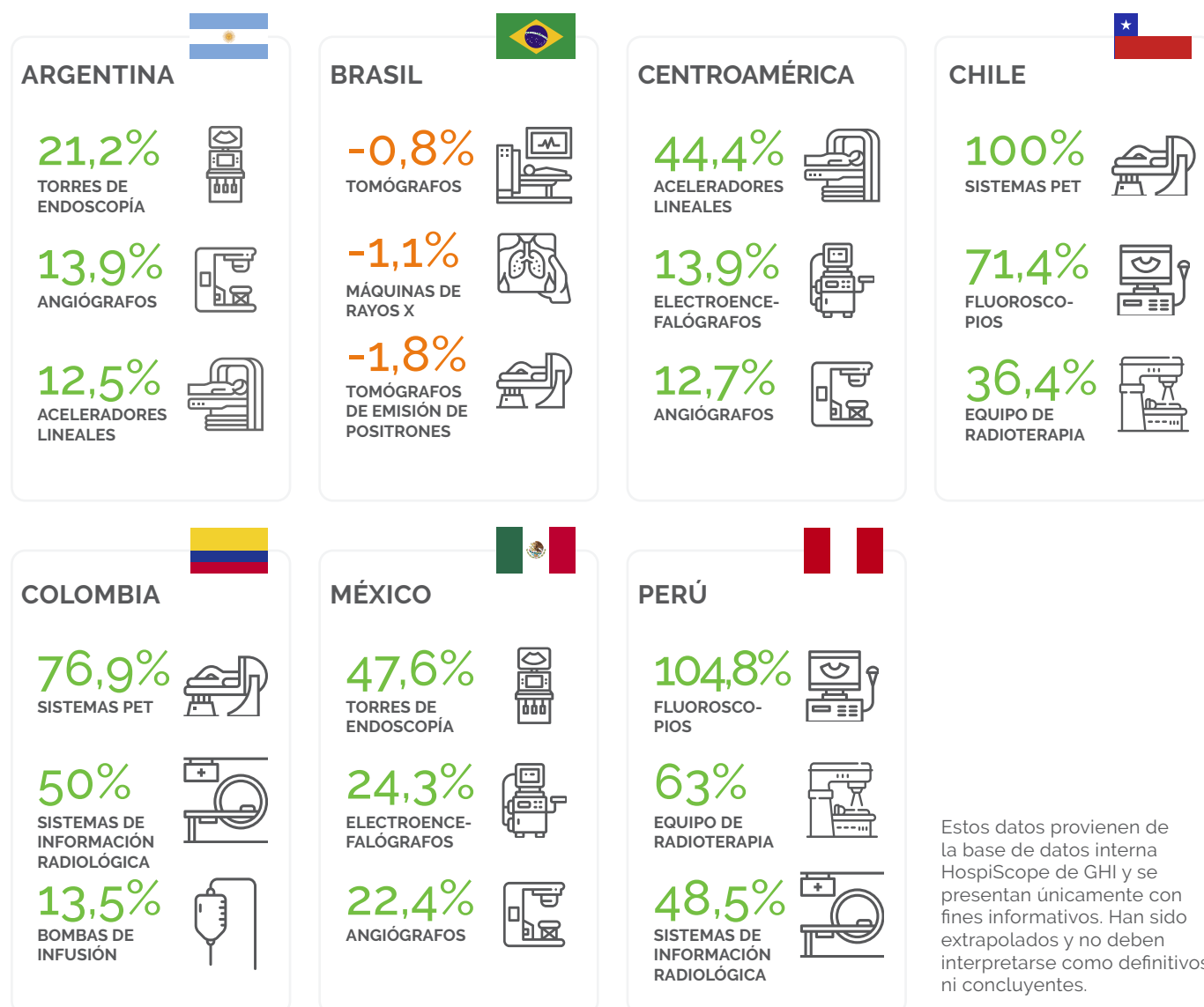


INFRAEST. HOSPITALARIA	
# de hospitales	419
% públicos	33%
% privados	67%
# de camas hospitalarias	26.986
% públicas	53%
% privadas	47%
# de quirófanos	788
EQUIPO	
Aceleradores lineales	7
Angiógrafos	35
Arcos en C	170
Equipos de cirugía laparoscópica	214
Gamma cámaras	5
Máquinas de anestesia	729
Máquinas de rayos X	448
Máquinas de resonancia magnética	34
Máquinas de ultrasonido	458
Registros médicos electrónicos	283
Sistemas de mamografía	106
Sistemas PACS	59
Sistemas PET	2
Tomógrafos	127

C. Las 3 principales áreas de crecimiento de los equipos de base instalada 2023-2024



Aunque los datos que se presentan a continuación han sido extrapolados de HospiScope y no están disponibles en este formato a través de la suscripción a la base de datos, GHI elabora con frecuencia informes para sus clientes que incluyen datos extrapolados similares cuando los equipos de ventas requieren información específica para diseñar estrategias dirigidas a un segmento o a un mercado completo. [Contacte a GHI](#) si su equipo de ventas requiere este tipo de informe personalizado.



Estos datos provienen de la base de datos interna HospiScope de GHI y se presentan únicamente con fines informativos. Han sido extrapolados y no deben interpretarse como definitivos ni concluyentes.

Parte 3

Cómo usar datos de mercado para incrementar las ventas



Por Mariana Romero Roy

Contar con productos innovadores que satisfagan las necesidades del mercado es el primer paso necesario para tener éxito en el mercado de servicios de salud. Su empresa ya tiene ese aspecto cubierto.

Sin embargo, para tener una verdadera ventaja en un mercado tan complejo y variado como el latinoamericano, ayuda afianzar sus conocimientos con los datos más avanzados y actualizados posibles. Ahí es donde Global Health Intelligence puede brindarle una ventaja frente a sus competidores.

Organización del lanzamiento de su producto

Antes de salir al mercado, la valoración previa al lanzamiento debe incluir una evaluación de los siguientes factores:

- Identificación del tamaño del mercado
- Comprensión del panorama competitivo
- Adquisición de un conocimiento profundo del uso, las preferencias y los puntos de fricción
- Valoración de la fijación de precios y los reembolsos
- Mapeo de distribución

Es difícil recolectar todos estos datos por su propia cuenta y es ahí donde las herramientas de GHI pueden ser de gran ayuda. Como empresa, GHI recopila y actualiza millones de datos sobre hospitales latinoamericanos que pueden ser de gran utilidad para los vendedores de tecnología médica. Estos incluyen:

- **Cantidad de equipos básicos instalados en decenas de categorías**, como camas, ventiladores, aparatos de resonancia magnética, escáneres de tomografía computarizada y más, lo que puede ayudar a los equipos de ventas a prospectar con mayor precisión e identificar patrones a lo largo del tiempo.
- **Cantidad y tipos de procedimientos quirúrgicos realizados**, lo que le indica a la fuerza de ventas cuáles son los hospitales que ofrecen el mayor potencial para tipos específicos de equipos y productos debido al tipo y la cantidad de cirugías que realizan.
- **Datos sobre importaciones**, que pueden ofrecer la imagen más fiel de los tipos de equipos en los que están invirtiendo los hospitales latinoamericanos.
- **Datos sobre la fijación de precios**, que permiten al departamento de ventas saber cómo se comparan sus precios con el mercado y cómo podrían afectar su estrategia de ventas.

Estos tipos de datos pueden ayudar a los equipos de ventas a planear de forma más eficaz para determinar sus clientes objetivo con mayor precisión y de esa forma tener una mayor posibilidad de mejorar sus tasas de cierre.

“

Para tener una verdadera ventaja en un mercado tan complejo y variado como el latinoamericano, ayuda afianzar sus conocimientos con los datos más avanzados y actualizados posibles.”

—Mariana Romero Roy



HERRAMIENTAS DE VENTAS

Comprendiendo la trayectoria del paciente

Comprender la trayectoria del paciente es un factor fundamental para que los vendedores alineen sus ofertas con las necesidades de los proveedores de atención médica y mejoren los desenlaces de los pacientes.

En muchos casos, los estudios de investigación que hemos llevado a cabo para nuestros clientes nos han llevado a conversar con muchos pacientes, con el fin de que pudiéramos compartir tanto sus puntos de vista en cuanto a la atención médica como sus necesidades. Nos dio mucho gusto ver que estos pacientes siempre estuvieran dispuestos a hablar sobre diferentes temas para ayudarnos a tener una mejor comprensión de su trayectoria, es decir, todo el proceso por el que atraviesan, desde la aparición de los síntomas hasta el diagnóstico, el tratamiento y la atención de seguimiento. Mediante el aprovechamiento de los datos de GHI, las empresas pueden tener una visión detallada de cada una de las etapas de esta trayectoria y utilizar esta información para optimizar sus estrategias de desarrollo de productos, marketing y ventas. Aquí compartimos

algunas herramientas útiles que ayudan a comprender mejor la trayectoria del paciente:

HospiScope puede brindar información detallada sobre los servicios y procedimientos que ofrecen los hospitales, lo cual ayuda a los equipos de ventas a comprender cómo podría desarrollarse la experiencia del paciente dentro del sistema hospitalario. Esto permite que los vendedores identifiquen oportunidades para ofrecer productos o servicios que estén alineados con las diferentes etapas de la atención del paciente (p. ej., diagnóstico, tratamiento, recuperación).

SurgiScope se centra en la atención y las intervenciones quirúrgicas, ayudando a los equipos de ventas a comprender todo el proceso quirúrgico, desde la atención preoperatoria hasta la postoperatoria. Esto permite alinear la estrategia de ventas con hospitales y centros quirúrgicos mediante la comprensión de los tipos de procedimientos más demandados y cómo los productos pueden optimizar el proceso quirúrgico.

Navegando por distintos mercados

Como ya saben los profesionales en ventas de tecnología médica, vender en Latinoamérica presenta retos únicos que no se ven en otras partes del mundo. Los mercados, las regulaciones, los presupuestos y la infraestructura del sector de salud difieren de manera importante en toda la región. GHI analiza estas diferencias para posicionar bien a su empresa de México a Argentina y todos los demás países que están entre estos dos. Gracias a que hemos estado analizando estos datos desde 2014, nuestro equipo cuenta con un sólido conocimiento de la dinámica del mercado. Para nuestros clientes, esto nos permite medir la oportunidad de mercado a nivel de país para casi cualquier dispositivo o equipo médico, con un 90% de confianza en los datos. Por ejemplo, Medtronic se ha apoyado en los datos de BrandTrack de GHI para perfeccionar su estrategia de ventas en países como Brasil, Colombia y Chile, entre otros. BrandTrack permite que las empresas de tecnología médica supervisen la importación de sus dispositivos en varios países para que puedan ver su posicionamiento y luego compararlo con su abordaje interno. También pueden consultar datos de la competencia, lo que puede ayudarles a refinar sus estrategias.

Fijación de precios más precisa

Una vez que se han identificado las necesidades y se ha adaptado la estrategia por mercado, sigue siendo necesario que se fijen precios competitivos para los productos que se están ofreciendo. Los clientes de GHI habían estado manejando la fijación de precios por su propia cuenta, pero les estaba resultando difícil encontrar datos para múltiples mercados y la cantidad cada vez mayor de productos que se están lanzando al mercado. Este reto nos llevó a desarrollar una herramienta llamada PriceScope. Con esta herramienta, los profesionales en ventas de tecnología médica pueden ver qué centro compró qué producto y a qué precio, independientemente de que sea un producto de su propia empresa o de la competencia. Esto les permite comprender de manera inmediata su nivel de competitividad en el mercado y evaluar si están cobrando de más... o dejando de ganar dinero innecesariamente. Este abordaje granular no sólo es de ayuda para las empresas ya existentes que se están tratando de mantener lo más competitivas posible en el ámbito de la tecnología médica. Las nuevas empresas también se pueden beneficiar. Uno de nuestros clientes era un distribuidor que quería empezar a realizar ventas directas. Necesitaban validar el precio al que sus



HERRAMIENTAS DE VENTAS

Construyendo el canal de ventas

Un canal de ventas robusto se basa en tener una lista bien definida de clientes potenciales y de contactos. Una forma de construir este canal es centrarse en lo que falta, es decir, los productos, las tecnologías o los servicios que las personas necesitan pero aún no tienen. Dado que las herramientas de GHI ofrecen una visión amplia del mercado en aspectos clave, las empresas pueden utilizarlas para descubrir lo que los hospitales o sus pacientes necesitan –pero no tienen– en mercados específicos. La identificación de estos prospectos puede propulsar su canal de ventas con mucha rapidez.

Pero esa es sólo un área. Los datos estratégicos que GHI ofrece pueden funcionar aún mejor si se aplica un abordaje más extenso, a fin de incluir desde el desarrollo inicial hasta la entrada al mercado, las ventas y la expansión. Al usar estos datos, las empresas pueden asegurarse de que estén desarrollando productos que satisfagan las necesidades reales del mercado, que estén bien posicionados en el panorama competitivo y que estén alineados con las tendencias y regulaciones cambiantes del sector de salud. Aquí compartimos algunas maneras útiles de hacer crecer su canal de ventas con datos de GHI.

Tanto **PriceScope** como **HospiScope** brindan datos detallados sobre hospitales, sistemas de salud y clínicas, lo que permite a los vendedores crear un canal de ventas dirigido a clientes específicos en función de la situación financiera, la ubicación geográfica y el historial de compras de las organizaciones de atención médica.

HospiScope también ofrece datos de contacto y una estructura organizacional, lo que hace posible que los equipos de ventas se puedan dirigir directamente a los tomadores de decisiones, como gerentes de adquisiciones o jefes clínicos, que participan en las decisiones de compra.

SurgiScope puede identificar como contactos a centros quirúrgicos y cirujanos individuales que podrían requerir herramientas quirúrgicas específicas, creando así otra capa de oportunidades de ventas potenciales en el mercado quirúrgico.

competidores locales estaban vendiendo sus propios productos en Brasil y Chile. Con PriceScope, pudieron identificar el precio de liquidación de los productos de la competencia de manera imparcial. Esto, a su vez, les ayudó a mantenerse competitivos en el mercado.

Conversión de datos a ventas

Con herramientas como PriceScope, así como SurgiScope y HospiScope, GHI le ayuda a personalizar su abordaje específicamente para el segmento del mercado –o incluso el centro de atención médica– que necesita sus productos.

Con más de 18.000 hospitales en América Latina, no es una tarea fácil determinar cuáles son los hospitales que realmente necesitan lo que usted vende y podría terminar perdiendo el tiempo si se acerca a hospitales que no tienen una necesidad real de adquirir sus productos. Los datos pueden marcar la diferencia al permitirle perder menos tiempo y ahorrarse frustración tras frustración mientras esté tratando de hacer crecer su cartera de clientes. Por ejemplo, si su empresa vende productos que se utilizan para procedimientos quirúrgicos ortopédicos, le convendría centrar sus esfuerzos en aquellos hospitales que realizan esos procedimientos con frecuencia. Con nuestro servicio SurgiScope, usted puede consultar cuáles son los hospitales que realizan los procedimientos ortopédicos que más requieren de sus productos. Con SurgiScope, usted sabrá la cantidad exacta de procedimientos que realizaron el año pasado, antepasado, etc. Conocer estos datos le ayudará a romper el hielo con los clientes de esos hospitales e iniciar la conversación con ellos, además del hecho de que usted ya sabrá que ellos necesitan su producto. Compare eso con llamar a un hospital que tal vez realice los procedimientos donde se requieren sus productos. Existe la posibilidad de que así llegue a encontrar a un cliente ideal, pero también podría resultar ser una gran pérdida de tiempo. ¿Por qué dejarlo al azar cuando puede saberlo con certeza?

En cuanto a otros tipos de equipos, tanto su equipo de ventas como sus equipos de inteligencia empresarial pueden beneficiarse. Como probablemente ya lo sepa,





HERRAMIENTAS DE VENTAS

Dimensionamiento de un mercado

por Guillaume Corpart

El dimensionamiento del mercado ayuda a los equipos de ventas a comprender la oportunidad total que está disponible en una región o sector específicos. Si bien la fabricación local es cada vez más importante en varios mercados latinoamericanos, la realidad es que la mayor parte de lo que actualmente se encuentra en las instituciones médicas se ha importado.

Por esa razón, una prioridad para nosotros es llevar un seguimiento de los datos de importación de tecnología médica. Una vez que tiene estos datos, usted puede monitorear el tamaño y la participación de mercado, tanto para su empresa como para sus competidores tanto conocidos como nuevos en la región. También puede utilizar estos datos para hacer un mejor dimensionamiento del mercado, diseñar sus productos a la medida de sus mercados principales y adquirir una mejor comprensión de dónde y cómo entrar a los mercados latinoamericanos o posicionar mejor a su empresa en dichos mercados. Aquí compartimos algunas maneras prácticas de dimensionar un mercado con mayor efectividad:

PriceScope puede brindar una visión clara de las tendencias en fijación de precios y el gasto hospitalario en varios sectores, lo que hace posible que los vendedores estimen el tamaño del mercado para productos o servicios específicos dentro de regiones geográficas o sistemas sanitarios particulares.

HospiScope ofrece datos sobre infraestructura, capacidad y especialidades de los hospitales, lo cual puede ayudar a los vendedores a determinar el número de hospitales o clínicas que podrían ser clientes potenciales para sus productos o servicios. También ayuda a identificar brechas en aquellos mercados donde la demanda es alta pero la oferta es limitada, para así generar proyecciones más precisas del tamaño del mercado.

SurgiScope puede ayudar a estimar el tamaño del mercado de dispositivos o instrumentos quirúrgicos al ofrecer información detallada sobre los volúmenes y procedimientos quirúrgicos que se realizan en diferentes instituciones de salud, lo que hace posible que los vendedores puedan dimensionar el mercado para estos productos.



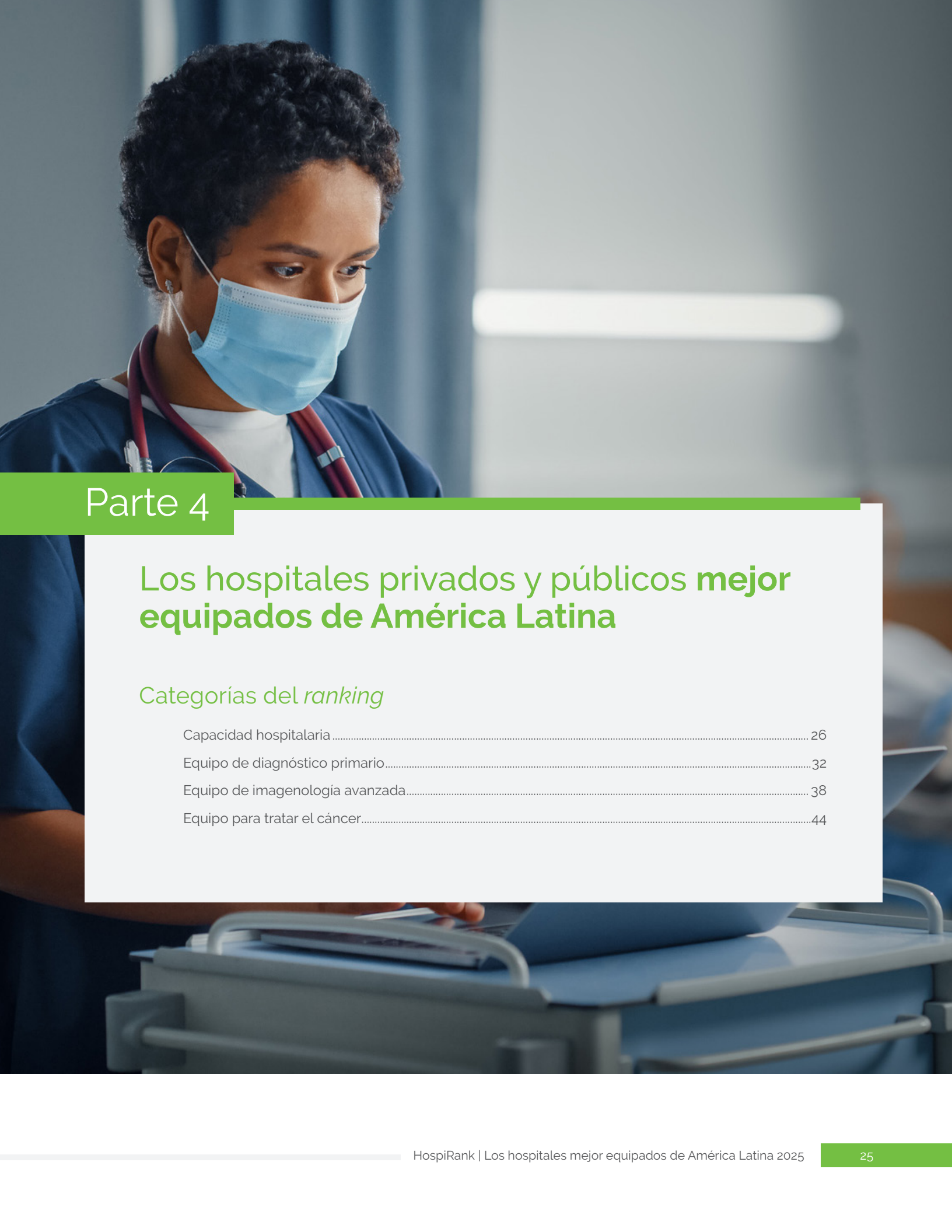
muchas empresas de tecnología médica realizan análisis de propensión para determinar cuáles son los productos que se venderán mejor en centros o países específicos. Sin embargo, el análisis de propensión funciona mejor cuando se tienen datos precisos y detallados a lo largo de un marco temporal más extenso. En efecto, usted o su equipo podrían conectarse a nuestra base de datos HospiScope para alimentar las herramientas de análisis de propensión de su sistema y rápidamente ver cuáles son los clientes en los que sería mejor centrarse para productos específicos.

Incluso si no le interesa analizar grandes cantidades de datos, puede usar HospiScope para encontrar nuevos clientes de forma rápida y sencilla. Por ejemplo, en México, Johnson & Johnson –que lleva 100 años vendiendo sus productos en América Latina– ya sabía mucho sobre los hospitales más grandes con los que trabajaba, pero no tanto sobre los de menor tamaño. Los datos de HospiScope le ayudaron a averiguar más sobre los hospitales más pequeños, tanto privados como públicos, que podrían ser clientes potenciales debido a los tipos de equipos con los que contaban.

Philips es otra empresa que utilizó datos de GHI, pero para resolver un problema más específico. En este caso, querían verificar su información interna sobre la cantidad de ecógrafos que había en los hospitales. También querían conocer el fabricante, el modelo, la marca, el año de instalación y las fechas de servicio. Gracias a que HospiScope pudo proporcionar esta información con facilidad, Philips pudo determinar rápidamente qué hospitales necesitarían ecógrafos en un futuro cercano o a más largo plazo.

Próximos pasos

Si está listo para empezar a mejorar su estrategia de ventas, [póngase en contacto con GHI](#) para obtener más información sobre las soluciones personalizadas y los datos a la medida de sus necesidades que podemos ofrecerle a su empresa. Nuestro equipo de investigadores puede brindarle el análisis que necesita para obtener información reveladora valiosa y apoyar la toma de decisiones estratégicas en su industria.



Parte 4

Los hospitales privados y públicos **mejor equipados de América Latina**

Categorías del *ranking*

Capacidad hospitalaria	26
Equipo de diagnóstico primario	32
Equipo de imagenología avanzada.....	38
Equipo para tratar el cáncer.....	44



1. Capacidad hospitalaria

Esta tabla muestra la disponibilidad de equipos dentro de esta categoría. La cantidad de equipos está representada mediante un gráfico de barras, con la longitud de cada barra variando según el país o región, el tipo de institución y el tipo de equipo. Más barras en azul oscuro indican una mayor disponibilidad de equipos, mientras que menos barras en azul oscuro sugieren una menor disponibilidad. Esta representación visual permite una rápida evaluación de los recursos en cada institución. Los hospitales están ordenados alfabéticamente para facilitar la consulta.



ARGENTINA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL ALEMÁN	BUENOS AIRES		
HOSPITAL ITALIANO DE BUENOS AIRES	BUENOS AIRES		
HOSPITAL ITALIANO DE SAN JUSTO AGUSTÍN ROCCA	BUENOS AIRES		
HOSPITAL ITALIANO ROSARIO	SANTA FE		
INSTITUTO ALEXANDER FLEMING	BUENOS AIRES		
INSTITUTO ARGENTINO DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO S.A.	BUENOS AIRES		
INSTITUTO MÉDICO DE ALTA COMPLEJIDAD (IMAC)	SALTA		
SANATORIO 9 DE JULIO S.A.	TUCUMÁN		
SANATORIO ALLENDE CERRO	CÓRDOBA		
SANATORIO GÜEMES	BUENOS AIRES		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL ÁNGEL CRUZ PADILLA	TUCUMÁN		
HOSPITAL CENTRAL DR. RAMÓN CARRILLO DE SAN LUIS	SAN LUIS		
HOSPITAL DE CLÍNICAS JOSÉ DE SAN MARTÍN	BUENOS AIRES		
HOSPITAL DE NIÑOS DE LA SANTÍSIMA TRINIDAD	CÓRDOBA		
HOSPITAL DOCTOR MARCIAL V. QUIROGA	SAN JUAN		
HOSPITAL EL CRUCE DR. NÉSTOR CARLOS KIRCHNER	BUENOS AIRES		
HOSPITAL GENERAL DE AGUDOS BERNARDINO RIVADAVIA	BUENOS AIRES		
HOSPITAL PROVINCIAL NEUQUÉN DOCTOR EDUARDO CASTRO RENDÓN	NEUQUÉN		
HOSPITAL PÚBLICO MATERNO INFANTIL	SALTA		
HOSPITAL REGIONAL ENRIQUE VERA BARROS	LA RIOJA		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples

Puede obtener datos directos sobre conteos de equipos suscribiéndose a HospiScope.

Contáctenos a través de info@ghi.health para suscribirse.



Capacidad hospitalaria



BRAZIL

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL BENEFICÊNCIA PORTUGUESA DE SÃO PAULO (HOSPITAL BP)	SÃO PAULO		
HOSPITAL CENTRAL DA SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE SÃO PAULO	SÃO PAULO		
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SÃO PAULO		
HOSPITAL DE BASE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	SÃO PAULO		
HOSPITAL DE CLÍNICAS DE PORTO ALEGRE	RIO GRANDE DO SUL		
HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN	SÃO PAULO		
HOSPITAL SANTO ANTÔNIO	BAHIA		
REAL HOSPITAL PORTUGUÊS	PERNAMBUCO		
SANTA CASA DE MISERICÓRDIA BELO HORIZONTE	MINAS GERAIS		
SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE PORTO ALEGRE	RIO GRANDE DO SUL		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL BARÃO DE LUCENA	PERNAMBUCO		
HOSPITAL DA RESTAURAÇÃO	PERNAMBUCO		
HOSPITAL DE CLÍNICAS DE UBERLÂNDIA	MINAS GERAIS		
HOSPITAL DO SERVIDOR PÚBLICO ESTADUAL MORATO DE OLIVEIRA	SÃO PAULO		
HOSPITAL GERAL DE NOVA IGUAÇU	RIO DE JANEIRO		
HOSPITAL GERAL ROBERTO SANTOS	BAHIA		
HOSPITAL JOÃO XXIII	MINAS GERAIS		
HOSPITAL OTÁVIO DE FREITAS	PERNAMBUCO		
HOSPITAL REGIONAL DE CEILÂNDIA	DISTRITO FEDERAL		
HOSPITAL REGIONAL DE TAGUATINGA	DISTRITO FEDERAL		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples



Capacidad hospitalaria



HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
CLÍNICA DÁVILA	SANTIAGO		
CLÍNICA DE LA MUJER CONCEPCIÓN	BIOBÍO		
CLÍNICA DEL TRABAJADOR ACHS	SANTIAGO		
CLÍNICA INDISA	SANTIAGO		
CLÍNICA LAS CONDES	SANTIAGO		
CLÍNICA SANTA MARÍA	SANTIAGO		
CLÍNICA VESPUCIO	SANTIAGO		
HOSPITAL CLÍNICO UNIVERSIDAD DE LOS ANDES	SANTIAGO		
HOSPITAL DEL TRABAJADOR SANTIAGO	SANTIAGO		
SANATORIO ALEMÁN	BIOBÍO		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
COMPLEJO HOSPITALARIO DR. SÓTERO DEL RÍO	SANTIAGO		
HOSPITAL BARROS LUCO TRUDEAU	SANTIAGO		
HOSPITAL CARLOS VAN BUREN VALPARAÍSO	O'HIGGINS		
HOSPITAL CLÍNICO DR. FÉLIX BULNES	SANTIAGO		
HOSPITAL CLÍNICO REGIONAL DR. GUILLERMO GRANT BENAVENTE CONCEPCIÓN	BIOBÍO		
HOSPITAL DR. CÉSAR GARAVAGNO BUROTTTO TALCA	MAULE		
HOSPITAL PROVINCIAL DEL HUASCO MONSEÑOR FERNANDO ARIZTÍA RUIZ VALLENAR	ATACAMA		
HOSPITAL REGIONAL ANTOFAGASTA DOCTOR LEONARDO GÚZMAN	ANTOFAGASTA		
HOSPITAL REGIONAL DE RANCAGUA	O'HIGGINS		
HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS DE SANTIAGO	SANTIAGO		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples



Capacidad hospitalaria



COLOMBIA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
CLÍNICA GENERAL DEL NORTE	ATLÁNTICO		
CLÍNICA LAS AMÉRICAS AUNA	ANTIOQUIA		
CLÍNICA UNIVERSITARIA BOLIVARIANA	ANTIOQUIA		
FUNDACIÓN HOSPITAL SAN CARLOS	CUNDINAMARCA		
FUNDACIÓN VALLE DEL LILI SEDE PRINCIPAL	VALLE DEL CAUCA		
HOSPITAL ALMA MÁTER SEDE PRINCIPAL	ANTIOQUIA		
HOSPITAL PABLO TOBÓN URIBE	ANTIOQUIA		
HOSPITAL SAN VICENTE FUNDACIÓN MEDELLÍN	ANTIOQUIA		
HOSPITAL UNIVERSITARIO MAYOR MÉDERI	BOGOTÁ		
HOSPITAL UNIVERSITARIO SAN VICENTE FUNDACIÓN	ANTIOQUIA		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
E.S.E. HOSPITAL DEPARTAMENTAL DE VILLAVICENCIO	META		
E.S.E. HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN ANTONIO DE PITALITO	HUILA		
E.S.E. HOSPITAL MANUEL URIBE ÁNGEL	ANTIOQUIA		
E.S.E. HOSPITAL SIMÓN BOLÍVAR III NIVEL	BOGOTÁ		
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO DE LA SAMARITANA	BOGOTÁ		
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO DEL VALLE EVARISTO GARCÍA	VALLE DEL CAUCA		
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO HERNANDO MONCALEANO PERDOMO DE NEIVA	HUILA		
HOSPITAL MILITAR CENTRAL	BOGOTÁ		
HOSPITAL UNIVERSITARIO DE SANTANDER	SANTANDER		
HOSPITAL UNIVERSITARIO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO	NARIÑO		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples



Capacidad hospitalaria



MÉXICO

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
DOCTORS HOSPITAL AUNA	MONTERREY		
HOSPITAL ÁNGELES PEDREGAL	CDMX		
HOSPITAL ÁNGELES TORREÓN	TORREÓN		
HOSPITAL CERACOM	TABASCO		
HOSPITAL ESPAÑOL	CDMX		
HOSPITAL H+ QUERÉTARO	QUERÉTARO		
HOSPITAL MÉDICA SUR	CDMX		
HOSPITAL REAL SAN JOSÉ	ZAPOPAN		
HOSPITAL ZAMBRANO HELLION	SAN PEDRO GARZA GARCÍA		
OCA HOSPITAL	MONTERREY		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL CIVIL DE GUADALAJARA FRAY ANTONIO ALCALDE	GUADALAJARA		
HOSPITAL CIVIL DE GUADALAJARA JUAN I. MENCHACA	GUADALAJARA		
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES - CENTRO MÉDICO NACIONAL LA RAZA	CDMX		
HOSPITAL DE TRAUMATOLOGÍA MAGDALENA SALINAS DOCTOR VICTORIO DE LA FUENTE	CDMX		
HOSPITAL GENERAL DE MÉXICO DOCTOR EDUARDO LICEAGA	CDMX		
HOSPITAL GENERAL REGIONAL 110 OBLATOS	GUADALAJARA		
HOSPITAL GENERAL REGIONAL 46 GUADALAJARA	GUADALAJARA		
HOSPITAL JUÁREZ DE MÉXICO	CDMX		
HOSPITAL UNIVERSITARIO DOCTOR JOSÉ ELEUTERIO GONZÁLEZ	MONTERREY		
ISSSTE HOSPITAL REGIONAL GENERAL IGNACIO ZARAGOZA	CDMX		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples



Capacidad hospitalaria

PERÚ

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
CLÍNICA ANGLO AMERICANA	LIMA		
CLÍNICA CENTENARIO PERUANO JAPONESA	LIMA		
CLÍNICA INTERNACIONAL LIMA	LIMA		
CLÍNICA INTERNACIONAL SAN BORJA	LIMA		
CLÍNICA JESÚS DEL NORTE	LIMA		
CLÍNICA PADRE LUIS TEZZA	LIMA		
CLÍNICA PROVIDENCIA	LIMA		
CLÍNICA RICARDO PALMA	LIMA		
CLÍNICA SAN PABLO	LIMA		
CLÍNICA SAN PABLO AREQUIPA	AREQUIPA		
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	CAMAS	QUIRÓFANOS
HOSPITAL ALBERTO LEONARDO BARTON THOMPSON	CALLAO		
HOSPITAL HERMILIO VALDIZÁN	LIMA		
HOSPITAL HIPÓLITO UNANUE DE TACNA	TACNA		
HOSPITAL MARÍA AUXILIADORA	LIMA		
HOSPITAL NACIONAL ADOLFO GUEVARA VELASCO	CUSCO		
HOSPITAL NACIONAL ARZOBISPO LOAYZA	LIMA		
HOSPITAL NACIONAL CAYETANO HEREDIA	LIMA		
HOSPITAL NACIONAL GUILLERMO ALMENARA IRIGOYEN	LIMA		
INSTITUTO NACIONAL DE ENFERMEADES NEOPLÁSICAS	LIMA		
INSTITUTO NACIONAL MATERNO PERINATAL	LIMA		

*Las camas incluyen camas de hospitalización, ambulatorias y de usos múltiples

Si requiere datos concretos sobre el equipamiento de un grupo de hospitales en particular, GHI tiene informes personalizados a la venta.
Para más información, no dude en contactarnos a través de info@ghi.health



2. Equipo de diagnóstico primario

Esta tabla muestra la disponibilidad de equipos dentro de esta categoría. La cantidad de equipos está representada mediante un gráfico de barras, con la longitud de cada barra variando según el país o región, el tipo de institución y el tipo de equipo. Más barras en azul oscuro indican una mayor disponibilidad de equipos, mientras que menos barras en azul oscuro sugieren una menor disponibilidad. Esta representación visual permite una rápida evaluación de los recursos en cada institución. Los hospitales están ordenados alfabéticamente para facilitar la consulta.

 ARGENTINA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
HOSPITAL ALEMÁN	BUENOS AIRES				
HOSPITAL ITALIANO DE BUENOS AIRES	BUENOS AIRES				
HOSPITAL ITALIANO DE LA PLATA	BUENOS AIRES				
HOSPITAL ITALIANO DE SAN JUSTO AGUSTÍN ROCCA	BUENOS AIRES				
INSTITUTO ARGENTINO DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO S.A.	BUENOS AIRES				
INSTITUTO MÉDICO DE ALTA COMPLEJIDAD (IMAC)	SALTA				
SANATORIO 9 DE JULIO S.A.	TUCUMÁN				
SANATORIO ALLENDE CERRO	CÓRDOBA				
SANATORIO FRANCHIN	BUENOS AIRES				
SANATORIO GÜEMES	BUENOS AIRES				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
CENTRO INTEGRAL DE SALUD DE LA BANDA	SANTIAGO DEL ESTERO				
HOSPITAL DE CLÍNICAS JOSÉ DE SAN MARTÍN	BUENOS AIRES				
HOSPITAL DOCTOR MARCIAL V. QUIROGA	SAN JUAN				
HOSPITAL EL CRUCE DR. NÉSTOR CARLOS KIRCHNER	BUENOS AIRES				
HOSPITAL ESCUELA EVA PERÓN	SANTA FE				
HOSPITAL GENERAL DE AGUDOS BERNARDINO RIVADAVIA	BUENOS AIRES				
HOSPITAL INTERZONAL GENERAL DE AGUDOS DOCTOR PROFESOR RODOLFO ROSSI	BUENOS AIRES				
HOSPITAL MUNICIPAL DE URGENCIAS	CÓRDOBA				
HOSPITAL PÚBLICO MATERNO INFANTIL	SALTA				
HOSPITAL REGIONAL ENRIQUE VERA BARROS	LA RIOJA				

Puede obtener datos directos sobre conteos de equipos suscribiéndose a HospiScope.

Contáctenos a través de info@ghi.health para suscribirse.



Equipo de diagnóstico primario



BRASIL

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDÍOGRAFOS	ELECTROCARDÍOGRAFOS
SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE PORTO ALEGRE	RIO GRANDE DO SUL				
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SÃO PAULO				
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DE RIBEIRÃO PRETO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SÃO PAULO				
HOSPITAL DE CLÍNICAS DE PORTO ALEGRE	RIO GRANDE DO SUL				
HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN	SÃO PAULO				
HOSPITAL MÁRCIO CUNHA	MINAS GERAIS				
HOSPITAL SÃO LUIZ UNIDADE ITAIM	SÃO PAULO				
HOSPITAL SÍRIO-LIBANÊS	SÃO PAULO				
INSTITUTO DANTE PAZZANESE DE CARDIOLOGIA	SÃO PAULO				
INST. DO CORAÇÃO (INCOR) DO HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIV. DE SÃO PAULO	SÃO PAULO				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDÍOGRAFOS	ELECTROCARDÍOGRAFOS
COMPLEXO HOSPITALAR DO TRABALHADOR	PARANÁ				
HOS. DAS CLÍNICAS DA UNIV. FEDERAL DE GOIÁS	GOIÁS				
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO	PERNAMBUCO				
HOSPITAL DE CLÍNICAS DE UBERLÂNDIA	MINAS GERAIS				
HOSPITAL GETÚLIO VARGAS	PERNAMBUCO				
HOSPITAL MUNICIPAL MIGUEL COUTO	RIO DE JANEIRO				
HOSPITAL MUNICIPAL RONALDO GAZOLLA	RIO DE JANEIRO				
HOSPITAL UNIVERSITÁRIO ANTÔNIO PEDRO	RIO DE JANEIRO				
HOSPITAL UNIVERSITÁRIO PEDRO ERNESTO	RIO DE JANEIRO				
INST. ESTADUAL DE CARDIOLOGIA ALOYSIO DE CASTRO	RIO DE JANEIRO				



Equipo de diagnóstico primario



HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDÍOGRAMOS	ELECTROCARDÍOGRAMOS
CLÍNICA ALEMANA DE TEMUCO	ARAUCANÍA				
CLÍNICA ALEMANA OSORNO	LOS LAGOS				
CLÍNICA ALEMANA VALDIVIA	LOS RÍOS				
CLÍNICA DE SALUD INTEGRAL	O'HIGGINS				
CLÍNICA IQUIQUE	TARAPACÁ				
CLÍNICA LAS CONDES	SANTIAGO				
CLÍNICA LOS ANDES	BIOBÍO				
CLÍNICA REGIONAL ELQUI	COQUIMBO				
CLÍNICA VESPUCIO	SANTIAGO				
HOSPITAL CLÍNICO DE LA UNIVERSIDAD MAYOR	ARAUCANÍA				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDÍOGRAMOS	ELECTROCARDÍOGRAMOS
COMPLEJO ASISTENCIAL DR. VÍCTOR RÍOS RUIZ LOS ÁNGELES	BIOBÍO				
COMPLEJO HOSPITALARIO DR. SOTERO DEL RÍO	SANTIAGO				
HOSPITAL BARROS LUCO TRUDEAU	SANTIAGO				
HOSPITAL CARLOS VAN BUREN VALPARAÍSO	VALPARAÍSO				
HOSPITAL CLÍNICO REGIONAL DR. GUILLERMO GRANT BENAVENTE CONCEPCIÓN	BIOBÍO				
HOSPITAL DE VALDIVIA	LOS RÍOS				
HOSPITAL DR. CÉSAR GARAVAGNO BUROTTI TALCA	MAULE				
HOSPITAL LAS HIGUERAS TALCAHUANO	BIOBÍO				
HOSPITAL REGIONAL DE RANCAGUA	O'HIGGINS				
HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS DE SANTIAGO	SANTIAGO				



Equipo de diagnóstico primario



COLOMBIA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
CAMINO UNIVERSITARIO DISTRITAL ADELITA DE CHAR	ATLÁNTICO				
CLÍNICA GENERAL DEL NORTE	ATLÁNTICO				
CLÍNICA LAS AMÉRICAS AUNA	ANTIOQUIA				
CLÍNICA LOS NOGALES S.A.S.	BOGOTÁ				
FUNDACIÓN SANTA FÉ DE BOGOTÁ	BOGOTÁ				
HOSPITAL ALMA MÁTER SEDE PRINCIPAL	ANTIOQUIA				
HOSPITAL PABLO TOBÓN URIBE	ANTIOQUIA				
HOSPITAL SAN VICENTE FUNDACIÓN RIONEGRO	ANTIOQUIA				
HOSPITAL UNIVERSITARIO MAYOR MÉDERI	BOGOTÁ				
SOCIEDAD MÉDICA RIONEGRO S.A.	ANTIOQUIA				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
E.S.E. HOSPITAL DEPARTAMENTAL SANTA SOFÍA DE CALDAS	CALDAS				
E.S.E. HOSPITAL GENERAL DE MEDELLÍN LUZ CASTRO DE GUTIÉRREZ	ANTIOQUIA				
E.S.E. HOSPITAL SAN JUAN BAUTISTA	TOLIMA				
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO DE LA SAMARITANA	BOGOTÁ				
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO HERNANDO MONCALEANO PERDOMO DE NEIVA	HUILA				
HOSPITAL DE CALDAS S.E.S.	CALDAS				
HOSPITAL MILITAR CENTRAL	BOGOTÁ				
HOSPITAL UNIVERSITARIO DE SANTANDER	SANTANDER				
HOSPITAL UNIVERSITARIO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO	NARIÑO				
INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA E.S.E.	BOGOTÁ				



Equipo de diagnóstico primario



MÉXICO

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAMAS	ELECTROCARDIOGRAMAS
CHRISTUS MUGUERZA HOSPITAL DEL PARQUE	CHIHUAHUA				
DOCTORS HOSPITAL AUNA	MONTERREY				
HOSPITAL ANGELES ACOXPA	CDMX				
HOSPITAL COVADONGA ORIZABA	ORIZABA				
HOSPITAL ESPAÑOL	CDMX				
HOSPITAL MÉDICA SUR	CDMX				
HOSPITAL PRIVADO SAN JOSÉ DE CIUDAD OBREGÓN	CIUDAD OBREGÓN				
HOSPITAL REAL SAN JOSÉ	ZAPOCAN				
HOSPITAL SAN JOSÉ TECSALUD	MONTERREY				
HOSPITAL ZAMBRANO HELLION	SAN PEDRO GARZA GARCÍA				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAMAS	ELECTROCARDIOGRAMAS
HOSPITAL CIVIL DE GUADALAJARA FRAY ANTONIO ALCALDE	GUADALAJARA				
HOSPITAL CIVIL DE GUADALAJARA JUAN I. MENCHACA	GUADALAJARA				
HOSP. GENERAL DE MÉXICO DR. EDUARDO LICEAGA	CDMX				
HOSPITAL GINECO OBSTETRICIA 23 MONTERREY	MONTERREY				
HOSPITAL JUÁREZ DE MÉXICO	CDMX				
HOSPITAL UNIVERSITARIO DOCTOR JOSÉ ELEUTERIO GONZÁLEZ	MONTERREY				
INSTITUTO NACIONAL DE PERINATOLOGÍA ISIDRO ESPINOSA DE LOS REYES	CDMX				
ISSSTE CENTRO MÉDICO NACIONAL 20 DE NOVIEMBRE	CDMX				
ISSSTE HOSPITAL REGIONAL GENERAL IGNACIO ZARAGOZA	CDMX				
UNIDAD MÉDICA DE ALTA ESPECIALIDAD HOSP. DE GINECO OBSTETRICIA 4 DR. LUIS CASTELAZO AYALA	CDMX				



Equipo de diagnóstico primario

PERÚ

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
CLÍNICA CENTENARIO PERUANO JAPONESA	LIMA				
CLÍNICA DR. VICTOR PAREDES E.I.R.L.	CUSCO				
CLÍNICA INTERNACIONAL LIMA	LIMA				
CLÍNICA INTERNACIONAL SAN BORJA	LIMA				
CLÍNICA JESÚS DEL NORTE	LIMA				
CLÍNICA PADRE LUIS TEZZA	LIMA				
CLÍNICA SAN PABLO	LIMA				
CLÍNICA SAN PABLO AREQUIPA	AREQUIPA				
CLÍNICA TRESA S.A.	PIURA				
HOSPITAL METROPOLITANO S.A.	LAMBAYEQUE				
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	MÁQUINAS DE RAYOS X	MÁQUINAS DE ULTRASONIDO	ECOCARDIOGRAFOS	ELECTROCARDIOGRAFOS
HOSPITAL ALBERTO LEONARDO BARTON THOMPSON	CALLAO				
HOSPITAL DE APOYO SANTA ROSA	LIMA				
HOSPITAL HIPÓLITO UNANUE DE TACNA	TACNA				
HOSPITAL MARÍA AUXILIADORA	LIMA				
HOSPITAL NACIONAL ADOLFO GUEVARA VELASCO	CUSCO				
HOSPITAL NACIONAL CAYETANO HEREDIA	LIMA				
HOSPITAL REGIONAL CAJAMARCA	CAJAMARCA				
HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA	MOQUEGUA				
INSTITUTO NACIONAL DE ENFERMEDADES NEOPLÁSICAS	LIMA				
INSTITUTO NACIONAL MATERNO PERINATAL	LIMA				

Si requiere datos concretos sobre el equipamiento de un grupo de hospitales en particular, GHI tiene informes personalizados a la venta.
Para más información, no dude en contactarnos a través de info@ghi.health



3. Equipo de imagenología avanzada

Esta tabla muestra la disponibilidad de equipos dentro de esta categoría. La cantidad de equipos está representada mediante un gráfico de barras, con la longitud de cada barra variando según el país o región, el tipo de institución y el tipo de equipo. Más barras en azul oscuro indican una mayor disponibilidad de equipos, mientras que menos barras en azul oscuro sugieren una menor disponibilidad. Esta representación visual permite una rápida evaluación de los recursos en cada institución. Los hospitales están ordenados alfabéticamente para facilitar la consulta.

 ARGENTINA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
HOSPITAL ALEMÁN	BUENOS AIRES						
HOSPITAL ITALIANO DE BUENOS AIRES	BUENOS AIRES						
HOSPITAL ITALIANO DE LA PLATA	BUENOS AIRES						
HOSPITAL ITALIANO DE SAN JUSTO AGUSTÍN ROCCA	BUENOS AIRES						
INSTITUTO ALEXANDER FLEMING	BUENOS AIRES						
INSTITUTO ARGENTINO DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO S.A.	BUENOS AIRES						
INSTITUTO MÉDICO DE ALTA COMPLEJIDAD (IMAC)	SALTA						
SANATORIO 9 DE JULIO S.A.	TUCUMÁN						
SANATORIO ALLENDE CERRO	CÓRDOBA						
SANATORIO GÜEMES	BUENOS AIRES						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
HOSPITAL ÁNGEL CRUZ PADILLA	TUCUMÁN						
HOSPITAL DE CLÍNICAS JOSÉ DE SAN MARTÍN	BUENOS AIRES						
HOSPITAL DE NIÑOS DE LA SANTÍSIMA TRINIDAD	CÓRDOBA						
HOSPITAL DE NIÑOS DOCTOR ORLANDO ALASSIA	SANTA FE						
HOSPITAL EL CRUCE DR. NÉSTOR CARLOS KIRCHNER	BUENOS AIRES						
HOSPITAL ESCUELA EVA PERÓN	SANTA FE						
HOSPITAL MUNICIPAL DE URGENCIAS	CÓRDOBA						
HOSPITAL PROVINCIAL NEUQUÉN DOCTOR EDUARDO CASTRO RENDÓN	NEUQUÉN						
HOSPITAL REGIONAL ENRIQUE VERA BARROS	LA RIOJA						
HOSPITAL REGIONAL USHUAIA GOBERNADOR ERNESTO M. CAMPOS	TIERRA DEL FUEGO						

Puede obtener datos directos sobre conteos de equipos suscribiéndose a HospiScope.

Contáctenos a través de info@ghi.health para suscribirse.



Equipo de imagenología avanzada



BRASIL

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
A.C. CAMARGO CANCER CENTER	SÃO PAULO						
HOSPITAL BENEFICÊNCIA PORTUGUESA DE SÃO PAULO (HOSPITAL BP)	SÃO PAULO						
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SÃO PAULO						
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA FACULDADE DE MEDICINA DE RIBEIRÃO PRETO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SÃO PAULO						
HOSPITAL ISRAELITA ALBERT EINSTEIN	SÃO PAULO						
HOSPITAL MÁRCIO CUNHA	MINAS GERAIS						
HOSPITAL MOINHOS DE VENTO	RIO GRANDE DO SUL						
HOSPITAL SÍRIO-LIBANÊS	SÃO PAULO						
SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE PORTO ALEGRE	RIO GRANDE DO SUL						
UNIDADE REFERENCIADA OSWALDO CRUZ VERGUEIRO	SÃO PAULO						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
COMPLEXO HOSPITALAR DO TRABALHADOR	PARANÁ						
HOSPITAL ALVORADA MOEMA	SÃO PAULO						
HOSPITAL DA RESTAURAÇÃO	PERNAMBUCO						
HOSPITAL DE CLÍNICAS DA UFTM	MINAS GERAIS						
HOSPITAL DE CLÍNICAS DA UNICAMP	SÃO PAULO						
HOSPITAL DO CÂNCER I	RIO DE JANEIRO						
HOSP. DO SERVIDOR PÚB. ESTADUAL MORATO DE OLIVEIRA	SÃO PAULO						
HOSPITAL SÃO LUCAS DA PUCRS	RIO GRANDE DO SUL						
HOSPITAL UNIVERSITÁRIO PEDRO ERNESTO	RIO DE JANEIRO						
INSTITUTO DO CÂNCER DO ESTADO DE SÃO PAULO	SÃO PAULO						



Equipo de imagenología avanzada



HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
CENTRO MEDS ANTOFAGASTA	ANTOFAGASTA						
CENTRO MEDS ISABEL LA CATÓLICA	SANTIAGO						
CENTRO MEDS MAIPÚ	SANTIAGO						
CENTRO MEDS RANCAGUA	O'HIGGINS						
CLÍNICA ALEMANA DE TEMUCO	ARAUCANÍA						
CLÍNICA ALEMANA VALDIVIA	LOS RÍOS						
CLÍNICA ANTOFAGASTA	ANTOFAGASTA						
CLÍNICA ATACAMA S.A.	ATACAMA						
CLÍNICA BIOBÍO	BIOBÍO						
CLÍNICA INDISA	SANTIAGO						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
COMPLEJO ASISTENCIAL DR. VÍCTOR RÍOS RUIZ LOS ÁNGELES	BIOBÍO						
COMPLEJO HOSPITALARIO DR. SOTERO DEL RÍO	SANTIAGO						
HOSPITAL BARROS LUCO TRUDEAU	SANTIAGO						
HOSPITAL CARLOS VAN BUREN VALPARAÍSO	VALPARAÍSO						
HOSPITAL CLÍNICO REGIONAL DR. GUILLERMO GRANT BENAVENTE CONCEPCIÓN	BIOBÍO						
HOSPITAL DE VALDIVIA	LOS RÍOS						
HOSPITAL DR. CÉSAR GARAVAGNO BUROTTO TALCA	MAULE						
HOSPITAL LAS HIGUERAS TALCAHUANO	BIOBÍO						
HOSPITAL REGIONAL DE RANCAGUA	O'HIGGINS						
HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS DE SANTIAGO	SANTIAGO						



Equipo de imagenología avanzada



COLOMBIA

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
CLÍNICA GENERAL DEL NORTE	ATLÁNTICO						
CLÍNICA LAS AMÉRICAS AUNA	ANTIOQUIA						
CLÍNICA LOS NOGALES S.A.S.	BOGOTÁ						
FUNDACIÓN VALLE DEL LILI SEDE PRINCIPAL	VALLE DEL CAUCA						
HOSPITAL ALMA MÁTER SEDE PRINCIPAL	ANTIOQUIA						
HOSPITAL PABLO TOBÓN URIBE	ANTIOQUIA						
HOSPITAL SAN VICENTE FUNDACIÓN MEDELLÍN	ANTIOQUIA						
HOSPITAL UNIVERSITARIO MAYOR MÉDERI	BOGOTÁ						
ONCOMÉDICA S.A.	CÓRDOBA						
SOCIEDAD MÉDICA RIONEGRO S.A.	ANTIOQUIA						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
CLARENCE LYND NEWBALL MEMORIAL HOSPITAL	SAN ANDRÉS Y PROVIDENCIA						
E.S.E. HOSPITAL CÉSAR URIBE PIEDRAHITA	ANTIOQUIA						
E.S.E. HOSPITAL DE YOPAL NUEVA SEDE	CASANARE						
E.S.E. HOSPITAL DEPARTAMENTAL DE VILLAVICENCIO	META						
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO DE LA SAMARITANA	BOGOTÁ						
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO HERNANDO MONCALEANO PERDOMO DE NEIVA	HUILA						
HOSPITAL MILITAR CENTRAL	BOGOTÁ						
HOSPITAL UNIVERSITARIO DE SANTANDER	SANTANDER						
HOSPITAL UNIVERSITARIO DEPARTAMENTAL DE NARIÑO	NARIÑO						
INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA E.S.E.	BOGOTÁ						



Equipo de imagenología avanzada



MÉXICO

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIOGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
CENTRO HOSPITALARIO LA CONCEPCIÓN	SALTILLO						
CHRISTUS MUGUERZA HOSPITAL ALTA ESPECIALIDAD	MONTERREY						
HOSPITAL CIMA HERMOSILLO	HERMOSILLO						
HOSPITAL ESPAÑOL	CDMX						
HOSPITAL GALENIA	CANCÚN						
HOSPITAL MÉDICA SUR	CDMX						
HOSPITAL SAN JOSÉ DE QUERÉTARO S.A. DE C.V.	QUERÉTARO						
HOSPITAL SAN JOSÉ TECSALUD	MONTERREY						
HOSPITAL ZAMBRANO HELLION	SAN PEDRO GARZA GARCÍA						
OCA HOSPITAL	MONTERREY						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIOGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
HOSPITAL CIVIL DE GUADALAJARA FRAY ANTONIO ALCALDE	GUADALAJARA						
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES 25 MONTERREY	MONTERREY						
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES PUEBLA	PUEBLA						
HOSPITAL DE TRAUMATOLOGÍA MAGDALENA SALINAS DOCTOR VICTORIO DE LA FUENTE	CDMX						
HOSPITAL GENERAL DE MÉXICO DOCTOR EDUARDO LICEAGA	CDMX						
HOSPITAL JUÁREZ DE MÉXICO	CDMX						
HOSPITAL UNIVERSITARIO DOCTOR JOSÉ ELEUTERIO GONZÁLEZ	MONTERREY						
INSTITUTO NACIONAL DE CIENCIAS MÉDICAS Y NUTRICIÓN SALVADOR ZUBIRÁN	CDMX						
ISSSTE CENTRO MÉDICO NACIONAL 20 DE NOVIEMBRE	CDMX						
ISSSTE HOSPITAL REGIONAL GENERAL IGNACIO ZARAGOZA	CDMX						



Equipo de imagenología avanzada

PERÚ

HOSPITALES PRIVADOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
CLÍNICA ANGLO AMERICANA	LIMA						
CLÍNICA CENTENARIO PERUANO JAPONESA	LIMA						
CLÍNICA PADRE LUIS TEZZA	LIMA						
CLÍNICA PROVIDENCIA	LIMA						
CLÍNICA RICARDO PALMA	LIMA						
CLÍNICA SAN PABLO	LIMA						
CLÍNICA SAN PABLO AREQUIPA	AREQUIPA						
HOSPITAL METROPOLITANO S.A.	LAMBAYEQUE						
HOSPITAL PRIVADO DEL PERÚ S.A.C.	PIURA						
SANNA CLÍNICA SAN BORJA	LIMA						
HOSPITALES PÚBLICOS	CIUDAD	ANGIÓGRAFOS	GAMMA CÁM.	TOMÓ- GRAFOS	MAQ. RES. MAG.	TOM. EMIS. POSIT.	ARCOS EN C
HOSPITAL ALBERTO LEONARDO BARTON THOMPSON	CALLAO						
HOSPITAL MARÍA AUXILIADORA	LIMA						
HOSPITAL NACIONAL ARZOBISPO LOAYZA	LIMA						
HOSPITAL NACIONAL CAYETANO HEREDIA	LIMA						
HOSPITAL NACIONAL EDGARDO REBAGLIATI MARTINS	LIMA						
HOSPITAL NACIONAL GUILLERMO ALMENARA IRIGOYEN	LIMA						
HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA	MOQUEGUA						
INSTITUTO NACIONAL DE CIENCIAS NEUROLÓGICAS	LIMA						
INSTITUTO NACIONAL DE ENFERMEDADES NEOPLÁSICAS	LIMA						
INSTITUTO NACIONAL DE SALUD DEL NIÑO SAN BORJA	LIMA						

Si requiere datos concretos sobre el equipamiento de un grupo de hospitales en particular, GHI tiene informes personalizados a la venta.
Para más información, no dude en contactarnos a través de info@ghi.health



4. Equipo para tratar el cáncer

Esta tabla muestra la disponibilidad de equipos dentro de esta categoría. La cantidad de equipos está representada mediante un gráfico de barras, con la longitud de cada barra variando según el país o región, el tipo de institución y el tipo de equipo. Más barras en azul oscuro indican una mayor disponibilidad de equipos, mientras que menos barras en azul oscuro sugieren una menor disponibilidad. Esta representación visual permite una rápida evaluación de los recursos en cada institución. Los hospitales están ordenados alfabéticamente para facilitar la consulta.

 ARGENTINA

PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
HOSPITAL ALEMÁN	BUENOS AIRES			
HOSPITAL ITALIANO DE BUENOS AIRES	BUENOS AIRES			
HOSPITAL ITALIANO DE SAN JUSTO AGUSTÍN ROCCA	BUENOS AIRES			
INSTITUTO ALEXANDER FLEMING	BUENOS AIRES			
INSTITUTO ARGENTINO DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO S.A.	BUENOS AIRES			
INSTITUTO MÉDICO DE ALTA COMPLEJIDAD (IMAC)	SALTA			
INSTITUTO PRIVADO CLÍNICO QUIRÚRGICO DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO IPENSA S.A.	BUENOS AIRES			
SANATORIO 9 DE JULIO S.A.	TUCUMÁN			
SANATORIO FRANCHIN	BUENOS AIRES			
SANATORIO GÜEMES	BUENOS AIRES			

PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
HOSPITAL DE CLÍNICAS JOSÉ DE SAN MARTÍN	BUENOS AIRES			
HOSPITAL EL CRUCE DR. NÉSTOR CARLOS KIRCHNER	BUENOS AIRES			
HOSPITAL GENERAL DE AGUDOS BERNARDINO RIVADAVIA	BUENOS AIRES			
HOSPITAL GENERAL DE AGUDOS DONACIÓN F. SANTOJANNI	BUENOS AIRES			
HOSPITAL INTERZONAL GENERAL DE AGUDOS DOCTOR PROFESOR RODOLFO ROSSI	BUENOS AIRES			
HOSPITAL MUNICIPAL LEANDRO N. ALEM	BUENOS AIRES			
HOSPITAL PÚBLICO MATERNO INFANTIL	SALTA			
HOSPITAL SAN BERNARDO	SALTA			
HOSPITAL ZONAL GENERAL AGUDOS NARCISO LÓPEZ	BUENOS AIRES			
MATERNIDAD PROVINCIAL DOCTORA TERESITA BAIGORRIA	SAN LUIS			

Puede obtener datos directos sobre conteos de equipos suscribiéndose a HospiScope.

Contáctenos a través de info@ghi.health para suscribirse.



Equipo para tratar el **cáncer**



BRASIL

PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
A.C. CAMARGO CANCER CENTER	SÃO PAULO			
CEONC - HOSPITAL DO CÂNCER	PARANÁ			
FUNDAÇÃO CECON	AMAZONAS			
FUNDAÇÃO NAPOLEÃO LAUREANO	PARAÍBA			
HOSPITAL DO CÂNCER DE MURIAÉ	MINAS GERAIS			
HOSPITAL MÁRCIO CUNHA	MINAS GERAIS			
HOSPITAL REGIONAL DO OESTE	SANTA CATARINA			
IBCC ONCOLOGIA	SÃO PAULO			
INSTITUTO DO CÂNCER ARNALDO VIEIRA DE CARVALHO	SÃO PAULO			
SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE MACEIÓ	ALAGOAS			
PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CENTRO DE REFERÊNCIA DA SAÚDE DA MULHER	SÃO PAULO			
HOSPITAL DA MULHER HELONEIDA STUDART	RIO DE JANEIRO			
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS	GOIÁS			
HOSPITAL DAS CLÍNICAS DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO	PERNAMBUCO			
HOSPITAL DO CÂNCER III	RIO DE JANEIRO			
HOSPITAL MATERNO INFANTIL PRESIDENTE VARGAS	RIO GRANDE DO SUL			
HOSPITAL MUNICIPAL DR. WALDEMAR TEBALDI	SÃO PAULO			
HOSPITAL REGIONAL DE SOBRADINHO	DISTRITO FEDERAL			
HOSPITAL UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA	DISTRITO FEDERAL			
MÁRIO PALMÉRIO HOSPITAL UNIVERSITÁRIO	MINAS GERAIS			



Equipo para tratar el **cáncer**



PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CENTRO MEDS ANTOFAGASTA	ANTOFAGASTA			
CENTRO MEDS ISABEL LA CATÓLICA	SANTIAGO			
CLÍNICA ALEMANA DE TEMUCO	ARAUCANÍA			
CLÍNICA ALEMANA VALDIVIA	LOS RÍOS			
CLÍNICA IQUIQUE	TARAPACÁ			
CLÍNICA LAS CONDES	SANTIAGO			
CLÍNICA REÑACA	VALPARAÍSO			
CLÍNICA RÍO BLANCO	VALPARAÍSO			
INSTITUTO ONCOLÓGICO FALP	SANTIAGO			
SANATORIO ALEMÁN SAN PEDRO	BIOBÍO			
PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
COMPLEJO ASISTENCIAL DR. VÍCTOR RÍOS RUIZ LOS ÁNGELES	BIOBÍO			
COMPLEJO HOSPITALARIO SAN JOSÉ	SANTIAGO			
HOSPITAL CARLOS VAN BUREN VALPARAÍSO	VALPARAÍSO			
HOSPITAL CLÍNICO DR. FÉLIX BULNES	SANTIAGO			
HOSPITAL CLÍNICO REGIONAL DR. GUILLERMO GRANT BENAVENTE CONCEPCIÓN	BIOBÍO			
HOSPITAL DE VALDIVIA	LOS RÍOS			
HOSPITAL DR. CÉSAR GARAVAGNO BUROTTI TALCA	MAULE			
HOSPITAL LAS HIGUERAS TALCAHUANO	BIOBÍO			
HOSPITAL SAN CAMILO DE SAN FELIPE	VALPARAÍSO			
HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS DE SANTIAGO	SANTIAGO			



Equipo para tratar el cáncer



COLOMBIA

PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CENTRO POLICLÍNICO DEL OLAYA	BOGOTÁ			
CLÍNICA DEL SENO IPS LTDA.	AMAZONAS			
CLÍNICA EL ROSARIO SEDE EL TESORO	ANTIOQUIA			
CLÍNICA GENERAL DEL NORTE	ATLÁNTICO			
CLÍNICA LA ASUNCIÓN	ATLÁNTICO			
CLÍNICA LAS AMÉRICAS AUNA	ANTIOQUIA			
FUNDACIÓN SANTA FE DE BOGOTÁ	BOGOTÁ			
FUNDACIÓN VALLE DEL LILI SEDE PRINCIPAL	VALLE DEL CAUCA			
ONCOMÉDICA S.A.	CÓRDOBA			
SOCIEDAD MÉDICA RIONEGRO S.A.	ANTIOQUIA			
PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
E.S.E. HOSPITAL CÉSAR URIBE PIEDRAHITA	ANTIOQUIA			
E.S.E. HOSPITAL MANUEL URIBE ÁNGEL	ANTIOQUIA			
E.S.E. HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS RIONEGRO ANTIOQUIA	ANTIOQUIA			
E.S.E. HOSPITAL SAN RAFAEL	ANTIOQUIA			
E.S.E. HOSPITAL SAN VICENTE DE PAÚL	ANTIOQUIA			
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO DE LA SAMARITANA	BOGOTÁ			
E.S.E. HOSPITAL UNIVERSITARIO HERNANDO MONCALEANO PERDOMO DE NEIVA	HUILA			
HOSPITAL MILITAR CENTRAL	BOGOTÁ			
HOSPITAL UNIVERSITARIO DE SANTANDER	SANTANDER			
INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA E.S.E.	BOGOTÁ			



Equipo para tratar el cáncer



PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CHRISTUS MUGUERZA HOSPITAL ALTA ESPECIALIDAD	MONTERREY			
CLÍNICA MATERNIDAD JARDINES	MICHOACÁN DE OCAMPO			
HOSPITAL ANGELES CHIHUAHUA	CHIHUAHUA			
HOSPITAL MÉDICA SUR	CDMX			
HOSPITAL PRIVADO SAN JOSÉ DE CIUDAD OBREGÓN	OBREGÓN			
HOSPITAL REAL DE MINAS S.A. DE C.V.	FRESNILLO			
HOSPITAL SAN JOSÉ TECSALUD	MONTERREY			
HOSPITAL SIENA DEL MORAL	JARDINES DEL MORAL			
HOSPITAL ZAMBRANO HELLION	MONTERREY			
OCA HOSPITAL	MONTERREY			
PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CENTRO ONCOLÓGICO ESTATAL ISSEMYM	TOLUCA DE LERDO			
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES 25 MONTERREY	MONTERREY			
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES PUEBLA	PUEBLA			
HOSPITAL DE ONCOLOGÍA CENTRO MÉDICO NACIONAL SIGLO XXI	CDMX			
HOSPITAL JUÁREZ DE MÉXICO	CDMX			
HOSPITAL UNIVERSITARIO DOCTOR JOSÉ ELEUTERIO GONZÁLEZ	MONTERREY			
INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA	CDMX			
INSTITUTO NACIONAL DE CIENCIAS MEDICAS Y NUTRICIÓN SALVADOR ZUBIRÁN	CDMX			
ISSSTE CENTRO MÉDICO NACIONAL 20 DE NOVIEMBRE	CDMX			
ISSSTE HOSPITAL REGIONAL CENTENARIO DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA	EMILIANO ZAPATA			



Equipo para tratar el **cáncer**

PERÚ

PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
CLÍNICA ANGLO AMERICANA	LIMA			
CLÍNICA JAVIER PRADO	LIMA			
CLÍNICA MONTEFIORI	LIMA			
CLÍNICA PROVIDENCIA	LIMA			
CLÍNICA RICARDO PALMA	LIMA			
CLÍNICA SAN FELIPE S.A.	LIMA			
CLÍNICA SAN PABLO	LIMA			
CLÍNICA SAN PABLO AREQUIPA	AREQUIPA			
CLÍNICA SAN VICENTE	ICA			
HOSPITAL PRIVADO DEL PERÚ S.A.C.	PIURA			
PRIVATE HOSPITALS	CIUDAD	ACELERADORES LINEALES	MÁQUINAS DE RADIOTERAPIA	MASTÓGRAFOS
HOSPITAL ALBERTO LEONARDO BARTON THOMPSON	CALLAO			
HOSPITAL DE APOYO SANTA ROSA	LIMA			
HOSPITAL MARÍA AUXILIADORA	LIMA			
HOSPITAL NACIONAL ARZOBISPO LOAYZA	LIMA			
HOSPITAL NACIONAL CAYETANO HEREDIA	LIMA			
HOSPITAL NACIONAL EDGARDO REBAGLIATI MARTINS	LIMA			
HOSPITAL NACIONAL GUILLERMO ALMENARA IRIGOYEN	LIMA			
HOSPITAL REGIONAL DE MOQUEGUA	MOQUEGUA			
HOSPITAL VÍCTOR LAZARTE ECHEGARAY	LA LIBERTAD			
INSTITUTO NACIONAL DE ENFERMEDADES NEOPLÁSICAS	LIMA			

Si requiere datos concretos sobre el equipamiento de un grupo de hospitales en particular, GHI tiene informes personalizados a la venta.
Para más información, no dude en contactarnos a través de info@ghi.health



Parte 5

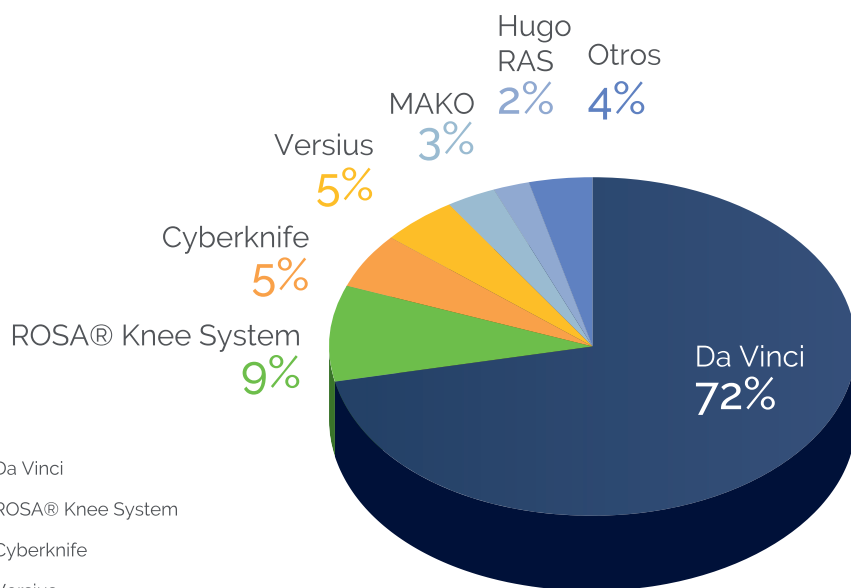
Perspectivas de cirugía robótica

El siguiente gráfico circular muestra un desglose visual de los sistemas de cirugía robótica más utilizados en distintos países, ofreciendo una perspectiva valiosa sobre las tendencias globales. A medida que el sector salud incorpora con mayor frecuencia estas tecnologías de vanguardia, comprender las preferencias regionales resulta clave para mantener una ventaja competitiva.

Países representados en el gráfico

- Argentina
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Ecuador
- México
- Panamá
- Puerto Rico
- República Dominicana
- Uruguay
- Venezuela

- Da Vinci
- ROSA® Knee System
- Cyberknife
- Versius
- MAKO
- Hugo RAS
- Otros



Los sistemas Da Vinci incluyen X, Xi, Si, y sistemas reacondicionados.
"Otros" incluye los sistemas de Brainlab, MARS, NAVIO, TOUMAI y VELYS.



Si desea una visión más detallada del panorama de la cirugía robótica en América Latina, **contáctenos en info@ghi.health para poder brindarle información y datos personalizados** según sus necesidades específicas.

Epílogo

Le agradecemos por haberse tomado el tiempo para conocer HospiRank 2025. Estamos convencidos de que los conocimientos estratégicos que ofrece le permitirán a su organización aprovechar las oportunidades emergentes dentro del dinámico ecosistema de salud en América Latina e impulsar sus decisiones de posicionamiento en el mercado.

Para acceder a inteligencia detallada, procesable, y adaptada a sus objetivos específicos de negocio, Global Health Intelligence pone a su disposición un conjunto completo de soluciones analíticas avanzadas, que incluyen benchmarking, modelos de propensión de ventas, análisis del panorama competitivo y servicios especializados adicionales.

Ya sea que su organización esté evaluando nuevos productos para su entrada en el mercado, desarrollando capacidades de telesalud u optimizando estrategias de implementación de ventas, nuestros conocimientos basados en datos permiten tomar decisiones estratégicas precisas y alineadas con resultados medibles.

Con Global Health Intelligence como su socio estratégico, los objetivos de rendimiento de mercado de su organización pasan de ser metas aspiracionales a logros alcanzables. Si desea conocer cómo nuestras capacidades de asesoramiento pueden potenciar las métricas de éxito de su organización, no dude en ponerse en contacto con nuestro equipo de soluciones para clientes en info@ghi.health o visitar intelligence.health.

Atentamente,

El equipo de Global Health Intelligence



Los *rankings* de HospiRank 2025 de los hospitales latinoamericanos fueron desarrollados por Global Health Intelligence (GHI), basados en HospiScope, la base de datos de hospitales latinoamericanos más grande del mundo.



95 Merrick Way, 3rd Floor
Coral Gables, FL 33134
(305) 938-0234

intelligence.health

© 2025 Global Health Intelligence. Se reservan todos los derechos.