

Medellín,
hub internacional
de salud, bienestar
y longevidad.



Medellin HealthCity Summit 2026



Centro Empresarial El Poblado

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

Septiembre 9 y 10 de 2026

Relatoría



Cluster
Medellin Health City
Medellín y Antioquia

Lidera



CAMARA DE COMERCIO®
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA



Medellín HealthCity Summit 2026

**+ de 800
asistentes.**



31

exposiciones
y paneles.



USD 8.462.050

proyección de negociaciones.



170

personas
logueadas.



22

compradores
internacionales en la
Rueda de negocios.



34

empresas vendedoras vinculadas
al Cluster Medellín Health City.



2.185

perfiles
activos.



332

citas de negocios.



20.167

conexiones a través del
tablero de contactos.



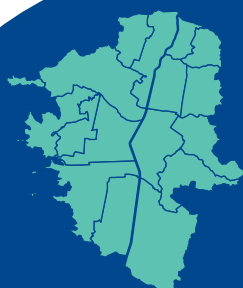
1.073

contactos de
WhatsApp.



“Es momento de abrir la mente para construir mejores oportunidades. Tras 18 años de gestión de nuestro cluster, Medellín cuenta con un ecosistema comprometido, capacitado y con posicionamiento para ser el mejor hub de exportación de servicios de salud, turismo médico y bienestar”.

**Mónica Sánchez, gerente Cluster Medellín Health City,
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.**



Las cifras* de Medellín como destino de salud



24.384

pacientes internacionales atendidos.



\$75.343

millones en facturación.



\$85.344

millones en irrigación
de gastos a otros sectores.



14%

de crecimiento constante.



Centroamérica (30%) y
Norteamérica (31%), mayores
destinos de procedencia.

**Cifras a 2025.*

Competitividad y negocios para internacionalizar servicios de salud

Así conectan valor los sectores público privados para Medellín:

1

Trabajo articulado alrededor del bienestar, la longevidad, la inversión, la creación de empresas y el empleo.

2

Avance en las certificaciones internacionales de calidad como Joint Comisión Internacional.

3

Fortalecimiento la data y el gobierno de datos.

4

Integración de una oferta turística de salud con servicios para el paciente, logística, desplazamientos, hospedaje, turismo y gastronomía.

5

Priorización de una agenda apoyada por el Comité Universidad Empresa Estado CUEE.



Medellín es fuerte en infraestructura, academia, conocimiento, investigación, profesionales de talla mundial e integralidad de servicios.



ABC de la Hoja de ruta 2026 - 2030 de Medellín Health City

A

Su propósito superior, promover procesos integración y relacionamiento con un modelo de salud y bienestar centrado en las personas.

B

Sus objetivos, consolidar la ciudad como nodo regional para la validación clínica, desarrollo y exportación de tecnologías médicas, promover modelos integrales centrados en el paciente y consolidar un ecosistema de innovación, ciencia clínica y mercado.

C

Sus segmentos priorizados, la internacionalización de servicios, la investigación, innovación, los ensayos clínicos, y las tecnologías para la salud y el bienestar.

Para saber más

Los retos:

- Crecer en un mercado que prioriza la personalización, la medicina de precisión, el bienestar, la salud mental, la digitalización y automatización.
- Ampliar el mercado de la investigación clínica avanzada.
- Crecer la capacidad exportadora.
- Fortalecer el talento y la tecnología.



La visión sobre turismo médico de Mónica Figuerola Martín

La subdirectora Internacional de Quirónsalud España y exdirectora del cluster de salud español afirma:

Es importante distinguir entre turismo médico y de salud para tener estadísticas fiables y rutas claras e integradas a la dinámica mundial. El primero, atrae pacientes que viajan por un tratamiento o cirugía; y el segundo, turistas internacionales que se enferman en su estancia.

Europa compite con calidad más allá del precio por su fiabilidad como destino, tratamientos de fertilidad, medicina generativa, de longevidad, precisión y *silver economy*; se focaliza en el paciente sano más que en el enfermo.

Las mejores prácticas en internacionalización de salud son la calidad en *hospitality*, focalización en servicios diferenciales, especialización clínica e inclusión de tecnología.

Medellín motiva viajes de salud porque ofrece tratamientos que dan unan esperanza de vida por sus especialidades médicas, red hospitalaria, hospitalidad y vocación turística.

La capital antioqueña debe trabajar en seguridad política, de entorno e inversión, acreditaciones y articulación y especialización en servicios de alto valor.

5

experiencias de éxito en exportación de servicios de salud

- 1 Sarpa**, nominada como la mejor ambulancia aérea del mundo en los premios ITIJ AWARDS 2026, que se entregarán en Estambul.
- 2 Hospital Pablo Tobón Uribe**, 23 años de posicionamiento internacional y entre los 250 mejores hospitales del mundo.
- 3 SURA**, creó un modelo de servicio y una estrategia comercial basados en la gestión del riesgo y la experiencia de alto valor para disminuir la incertidumbre del usuario internacional.
- 4 Clínica Santa Lucía**, convencidos de que la compasión es la clave para la atención del paciente internacional, realiza intervenciones complejas de catarata con éxito internacional.
- 5 Sistema de Inteligencia Turística y Entretenimiento SITE de Medellín**, con fuentes como Migración Colombia y Credibanco, es potente en el suministro de datos de valor para la toma de decisiones empresariales.

¿Cómo y en qué gasta el turista médico en Medellín?



Según indicadores del Sistema de Inteligencia Turística y Entretenimiento SITE de Medellín basados en Credibanco y Migración Colombia así gastan los extranjeros en la capital antioqueña:



\$396.000

millones en compras.



Estados Unidos es el mayor comprador,

seguidos de Panamá (7,9%), Costa Rica (3,8%) y México (2,1%).



52,9%

de gastos con tarjetas internacionales.



70,9%

de los gastos se facturan en El Poblado.



1.452.298

transacciones.



El 89%

de las compras extranjeras con tarjeta ocurre fuera de un hospital.

¿Cómo integrar la operación en salud?

Con parámetros de integralidad, eficiencia y velocidad, y la convicción de que la IPS conectada no es la que tiene más sistemas, sino la que no necesita que las persona sean el cable de conexión, iMedical Services, opera sistemas de datos que integran todo tipo de *softwares*, operan en varias sedes, gestionan al cliente, sus historias clínicas, resultados de exámenes, facturación, RIIPS y contabilidad, con casos de éxito en la Cruz Roja y AXA Colplatria, entre otros.



Los protagonistas de la redefinición de la salud en Colombia

1

Artroplastia robótica de rodilla y hombro en la Clínica del Campestre, cirugías más consistentes, mejor control del sangrado, atención de dolor y recuperación.

2

Modelo de salud digital, ahora para mascotas de Hola Dr., con su nueva marca HolaVet.

3

Latidos Seguros, programa de fibrilación auricular de la Clínica Medellín, ganador del premio en iniciativas inspiradoras con resultados excepcionales, VBHC de Ámsterdam.

4

Asistencia ventricular de la Clínica CardioVID, única entidad que hace implantes de asistencia ventricular en Colombia, con seis de cada diez pacientes vivos y el 54% libres de complicaciones.

5

Estética e implantología digital de Oral Center, odontología robótica, cámaras intraorales, *bots* e impresiones de máxima precisión, para restauraciones odontológicas hasta en 18 minutos.

6

La humanización como motor de transformación en San Vicente Fundación, con un modelo de atención alineado a la acreditación internacional *Person Centered Care*.

7

Atención humanizada al final de la vida del Centro Oncológico Antioquia con la metodología NEWPALEX, para que el paciente encuentre la mejor forma de morir sin sufrimiento.

8

De la medicina de la enfermedad a la del bienestar de Salud VID, medicina del buen vivir y la prevención a para la vida de hoy, más larga e incapacitante.

9

Retina para el paciente internacional, SURA y Clínica Oftalmológica San Diego, alianza con una médica de la isla San Cristóbal y Nieves, sin infraestructura local en salud, para la atención de pacientes con patologías visuales críticas en Medellín.

10

Nueva era del trasplante de médula de la Clínica Las Américas AUNA, Con más de 20 años de experiencia y 2.000 trasplantes de alta especialización, realiza el mayor número en Colombia.

11

OIRÁS de Orlant, dispositivos cocleares, conectan los sonidos del entorno con el sistema auditivo, en beneficio de 1.290 personas que escucharon y hablaron por primera vez.



Sabías qué

¿Las frecuencias vibratorias y el boon para la sanación acortan periodos de hospitalización y propician la recuperación emocional? Si, esta terapia con ondas, que se propagan en tercera dimensión como la estructura del ADN, sana con frecuencias vibratorias. **En Medellín la realiza Anita Echavarría.**



Casos de éxito en excelencia, educación y seguridad en salud

Imagenología musculoesquelética Cedimed, el primer programa integral en Colombia en ecografía e intervencionismo musculoesquelético, especializado en reumatología.

Fempower de Inser, empoderamiento femenino a través de la criopreservación de óvulos para mujeres sanas que deciden sobre su vida reproductiva.

Quirófanos de alta precisión de IQ InterQuirófanos, para cambiar la vida a través de la cirugía plástica con criterios de seguridad, atendidos por especialistas de alto nivel y certificados en JCI.



El Salvador un país para invertir



Ante los retos en su sistema de salud, impulsa la plataforma digital DoctorSV para integrar prestadores privados en atención primaria y especialidades. La red de farmacias, laboratorios y centros de imágenes resulta aún insuficiente, por lo que el país promueve entre los empresarios colombianos, oportunidades en turismo médico, bienestar y servicios clínicos presenciales. Se posiciona como un país seguro con un entorno estable, economía dolarizada y un crecimiento cercano a 5% del PIB. Para atraer inversión extranjera incluye incentivos fiscales como zonas francas por 45 años, conectividad directa con Medellín y leyes para sectores como IA, *bitcoin*, energías renovables y turismo.

"Contamos con garantías, acompañamiento y oportunidades de inversión para que las empresas de salud se expandan a Salvador".

María Camila Gutiérrez Buitrago, directora de Inversión extranjera y proyectos estratégicos, Presidencia de El Salvador.



Claves para que te elijan y te recomienden en el mercado médico

Según Juan López Madrid, médico con experiencia en *Health360Go from BusinessVitalityUS* y *PharmCare Services*, se recomienda:

- Cambiar la perspectiva médica por la del paciente y el *broker*.
- Acompañar la excelencia clínica de visibilidad, estandarización y venta de valor.
- Tener en cuenta que, para el paciente, la decisión depende de la facilidad de acceso, la rapidez de respuesta, la transparencia de costos y una experiencia antes, durante y después del tratamiento.
- Saber que los *brokers* y aliados estratégicos recomiendan a quienes les generan confianza mediante previsibilidad, datos claros y procesos logísticos eficientes que ahorren gastos al seguro.
- Especializarse en un nicho.
- Construir autoridad científica.
- Mapear el *journey map* del usuario.
- Demostrar capacidad de integración en el ecosistema de salud.

La promesa de Internexa para habilitar la salud con tecnología

Ante la alta fragmentación de sistemas clínicos y administrativos, latencia, riesgos de ciberseguridad y la obligación legal de custodiar información sensible en Colombia, que enfrenta el sector salud, Internexa desarrolló una solución en la nube con SD-WAN, Ethernet y arquitectura resiliente que unifica sedes, es estable y asegura el resguardo nacional de historias clínicas. Permite escalar el negocio sin multiplicar la complejidad operativa, reduciendo reprocesos y agilizando la atención del paciente. Además, habilita el uso de analítica e IA para el seguimiento remoto, alertas tempranas y modelos predictivos de demanda.





Gobernanza y cultura de datos, activos para transformar la gestión de la salud

*“El gobierno de datos es el combustible, y la AI la máquina para asegurar a información, tener una comunicación abierta y transversal, servicios integrados y amigables, y confiabilidad en la información del sector salud”, considera **Daniel Roberto Luna**, jefe del departamento de Informática en salud, médico, del Hospital Italiano de Buenos Aires. Añade que el mayor desafío es cultural, por lo que es necesario evaluar el estado de la información, clasificarla, crear políticas de seguridad y definir los roles de quienes interactúan con los datos. La arquitectura del modelo exige estructuras horizontales, un lenguaje común de negocio y KPI claros que faciliten la autogestión sin depender de TI.*

La Gobernanza de datos y modelos predictivos en la salud del futuro en palabras de:



Estefanía Gómez Arias, gerente de Prestación y Servicios SURA Colombia. “Ingresar datos fiables e integrados -clínicos, administrativos y comportamentales, para la gestión del riesgo, es la mejor forma de crear conocimiento, operar con eficiencia, prevenir complicaciones y posicionar la región como un polo atractivo para la inversión en ensayos clínicos”.



Gladys Patricia Caro Zapata, gestora de Información Clínica, Hospital Pablo Tobón Uribe. “La gobernanza exige conocer el origen, uso, seguridad y calidad del dato, entendiéndola como una estrategia organizacional integral y no solo como un proyecto de tecnología. Eliminar la multiplicidad de sistemas es el mayor reto”.



Luisa Correa, coordinadora TICS, Hospital Alma Mater. “El uso de modelos analíticos y predictivos es clave para lograr eficiencia sin recargar a las áreas; además concientizar sobre ciberseguridad, medir el retorno de inversión del dato y trabajar como *cluster* en la interoperabilidad de historias clínicas y negocios federados de datos”.



Clínica Las Américas y el uso de datos y analítica en salud

Rayet Harb, vicepresidente Ejecutiva de Operaciones, Clínica Las Américas AUNA, destaca cinco claves para hacer de los datos una estrategia de eficiencia y rentabilidad

1

Gestión diaria para transformar la salud hacia un modelo regional, escalable y centrado en la persona.

2

Implementar el el marco DAMA, una guía estándar que define los principios, buenas prácticas y áreas de conocimiento para manejar los datos como un activo estratégico en las empresas (incluyendo calidad, seguridad, arquitectura y almacenamiento de datos).

3

Habilitar iniciativas con KPI medibles y retornos de inversión claros y comprometidos.

4

Focalizarse en la implementación de la IA para facilitar la operatividad y volver al paciente.

5

Definir roles y responsabilidades de los dueños de datos, formas de publicar, compartir, usar y asegurara la información, y estandarizar modelos para escalarlos.

AUNA espera generar entre 5 y 6 millones de dólares en tres años por la implementación de la tecnología en proyectos de salud.

