**Propuesta de Valor:**

El proyecto propone desarrollar un sistema basado en inteligencia artificial que prediga el alta de pacientes cardiológicos en el momento de su ingreso, utilizando antecedentes médicos y datos demográficos. El sistema ayuda a mejorar la toma de decisiones, reducir la variabilidad en la planificación del alta y optimizar el uso de recursos hospitalarios.

**Modelo de Negocio:**

**1. Segmento de Clientes:**

* **Hospitales y Clínicas Cardiológicas:** Establecimientos de salud especializados en el tratamiento de enfermedades cardiovasculares que buscan optimizar la toma de decisiones de alta y reducir costos operativos.
* **Centros de Atención Primaria:** Instituciones que brindan atención inicial a pacientes cardiológicos y desean obtener predicciones sobre el manejo de la atención posterior al ingreso.
* **Aseguradoras de Salud:** Para mejorar la gestión de riesgos, a futuro predicción de los costos hospitalarios y la optimización del flujo de pacientes.

**2. Propuesta de Valor:**

* **Reducción de la Variabilidad en el Alta:** Evitar la subjetividad y los sesgos en la decisión de alta, basándose en un modelo predictivo que integra múltiples variables.
* **Optimización de Recursos:** A futuro se incluirá un modelo de duración de estadía y nivel de ocupación camas, mejorando la rotación de pacientes y optimizando la gestión hospitalaria.
* **Mejora de la Calidad del Servicio:** Aumentar la eficiencia en la gestión de pacientes cardiológicos y mejorar la calidad de la atención al paciente focalizando la utilización de recursos.

**3. Canales:**

* **Software como Servicio (SaaS):** Plataforma web o aplicación móvil que permite a los profesionales de la salud cargar los datos de los pacientes (historial clínico y datos del paciente) y recibir predicciones automáticas sobre el tipo de alta.
* **Integración con Sistemas de Historial Médico Electrónico:** Integración del modelo con los sistemas ya existentes en los hospitales para la automatización y simplificación de la carga de datos.
* **Asesoría para mejorar el modelo con datos históricos del cliente.**

**4. Relación con los Clientes:**

* **Soporte Técnico Continuo:** Asistencia en tiempo real para solucionar problemas operacionales y técnicos.
* **Mantenimiento y Actualización:** Mejoras continuas del modelo predictivo basadas en nuevos datos clínicos y avances médicos.

**5. Fuentes de Ingresos:**

* **Licencia por Uso:** Modelos personalizados para grandes instituciones con tarifas basadas en el número de usuarios o pacientes atendidos.
* **Consultoría y Personalización:** Servicios de consultoría para la adaptación del modelo a las necesidades específicas de cada centro de salud.

**6. Recursos Clave:**

* **Equipo de Data Science y Desarrollo:** Profesionales especializados en inteligencia artificial, aprendizaje automático y procesamiento de datos clínicos.
* **Plataforma Tecnológica:** Infraestructura simple, sin muchos requerimientos.
* **Acceso a Datos Clínicos:** Colaboración con hospitales y centros médicos para garantizar la calidad y cantidad de datos necesarios para entrenar el modelo.

**7. Actividades Clave:**

* **Desarrollo y Entrenamiento de Modelos Predictivos:** Recopilación de datos clínicos y entrenamiento de modelos de aprendizaje automático para predecir el alta de los pacientes en función de diversos parámetros.
* **Integración de Plataformas:** Conectar la solución con los sistemas hospitalarios y de historial médico electrónico existentes para facilitar la toma de decisiones sin fricciones.
* **Validación del Modelo:** Validación constante de los modelos predictivos con datos reales de pacientes para asegurar su precisión y relevancia en la práctica clínica.

**8. Socios Clave:**

* **Hospitales y Clínicas Cardiológicas:** Instituciones que colaborarán en la provisión de datos y en la implementación del sistema.
* **Entidades Gubernamentales y Reguladoras de Salud:** Revisión con entidades cumplir con las normativas de privacidad y seguridad de datos médicos

**9. Estructura de Costos:**

* **Desarrollo y Mantenimiento de Software:** Costos relacionados con la creación y mejora continua de la plataforma tecnológica.
* **Costos Operacionales y en la Nube:** Gastos de almacenamiento, procesamiento de datos y acceso a infraestructura en la nube.
* **Investigación y Desarrollo:** Inversión en mejorar los modelos predictivos mediante el análisis de nuevos datos y la incorporación de técnicas de aprendizaje automático avanzadas.
* **Marketing y Adquisición de Clientes:** Costos asociados con la promoción de la solución, adquisición de nuevos clientes y soporte de ventas.