

ID Postulación:

857602

Nombre empresa:

Aníbal

Nombre Postulación:

Gestión automatica e inteligente de camas hospitalarias

Estado:

Enviado el 17/12/2025 00:43 CLST

ID Empresa:

857795

2025-2-Nacional - Antecedentes del proyecto

Ingrese el título del proyecto	Overmind-Flow
Ingrese el Rut Director/Encargado del proyecto	19769648-6
Ingrese nombre(s) Director/Encargado del proyecto	Aníbal
Ingrese primer apellido del Director/Encargado del proyecto	Licán
Ingrese segundo apellido del Director/Encargado del proyecto	Oyarzo
Indique el género del Director/Encargado del proyecto	Masculino
Indique el correo electrónico Director/Encargado del proyecto - Indique el correo electrónico Director/Encargado del proyecto	saludxtecnologica@gmail.com
Indique el número de teléfono del Director/Encargado del proyecto	+56926423257
Ingrese el resumen del proyecto	<p>Problema;</p> <ul style="list-style-type: none">En la red de salud chilena existe un problema critico en la gestión de camas hospitalarias, con ocupación 80-94% en camas críticas (MINSAL 2025), déficit de 1,92 camas por 1.000 habitantes (bajo OCDE), demoras en traslados (horas) y coordinación manual (emails/WhatsApp), generando congestión, eventos adversos y subutilización de recursos, agravado en picos estacionales/epidemias. <p>Solución:</p> <ul style="list-style-type: none">Overmaind-Flow es una plataforma SaaS escalable con backend FastAPI/Python, DB PostgreSQL, frontend React y heurísticos IA, que automatiza asignación, priorización y flujos intra/interhospitalarios, con modos manual/automaticos, integración de consideraciones clínicas y estadísticas real-time. <p>Como resuelve el problema:</p>

- Automatiza la gestión de camas hospitalarias (eliminando el tiempo en búsqueda manual), Optimiza asignaciones compatibles, prioriza listas espera, reduce esperas de pacientes y optimiza el uso de camas (sugerencias de traslados y altas), genera estadísticas de calidad y en tiempo real para estrategias operativas.

A Quién Va Dirigida:

- Hospitales públicos y clínicas privadas en Chile, decisores (gerentes operaciones/TI); expansión a LATAM para redes asistenciales medianas/grandes.

Tamaño de Mercado:

- Chile: 295 centros potenciales; LATAM: >1.000 hospitales.

Competencia:

- SIDRA (registro estático, rígido), GESCA+ (mapas IA básicos), SIGICAM (visualización pública); limitados en interoperabilidad predictiva.

Innovación:

- Plataforma integral con IA heurística extensible, interoperable, escalable cloud y enfoque ético, superando reactividad de competidores para proactividad.

Cómo Pensamos Comercializarla:

- Marketing directo (emails/demos a 20 centros), pilots gratuitos (conversión >50%), suscripciones SaaS (CLP 500K-5M anual por tamaño), partnerships MINSAL/universidades; validar con NPS >7/10 y ventas iniciales para expansión.

Región, provincia y comuna del país donde se ejecutará el proyecto. - Región
Los Lagos

Región, provincia y comuna del país donde se ejecutará el proyecto. - Provincia
Llanquihue

Región, provincia y comuna del país donde se ejecutará el proyecto. - Comuna
Puerto Montt

Ingrese dirección de ejecución del proyecto - Ingrese el nombre de la calle correspondiente a la dirección de ejecución del proyecto
Avenida Bellavista

Ingrese dirección de ejecución del proyecto - Ingrese el número correspondiente a la dirección de ejecución del proyecto
2163

Ingrese dirección de ejecución del proyecto - Ingrese el número de departamento u oficina de la

dirección de ejecución del proyecto (sólo si corresponde)	
Ingrese dirección de ejecución del proyecto - Ingrese el código postal (según correos de chile) correspondiente a la dirección de ejecución del proyecto. Revisa tu código postal aquí.	5480000
Región de impacto del proyecto	Todas las regiones
Indique el sector de impacto del proyecto (sector donde impactarán los resultados del proyecto)	SALUD
Indique el sector de aplicación del proyecto (sector donde se desarrolla el proyecto)	SALUD
¿El emprendimiento posee presencia en Plataformas Web?	✗
¿Considera que su proyecto responde a uno de los ODS?	✓
Indique el principal ODS al que responde su emprendimiento	Salud y bienestar
Si es que su proyecto aborda más de un ODS, Indique los ODS secundarios al que responde su emprendimiento	Salud y bienestar, Paz, justicia e instituciones sólidas
Describa brevemente por qué considera que su emprendimiento aborda el principal ODS señalado	Overmaind-Flow aborda el ODS 3 al optimizar la gestión de camas hospitalarias en Chile, reduciendo esperas prolongadas y aumentando la capacidad asistencial hasta un 10% (minimo esperado) con recursos existentes. Para el ODS 16 , fortalece instituciones de salud mediante transparencia en datos en tiempo real, priorización justa e interoperabilidad inter-hospitalaria.

2025-2-Nacional - Antecedentes Generales

¿La postulación la realizas como persona natural o persona jurídica (empresa)?	Persona Natural
--	-----------------

Nombre	ANÍBAL GUSTAVO
Primer Apellido	Licán
Segundo Apellido	Oyarzo
¿Posee RUT Chileno?	✓
RUT	19769648-6
Género	Masculino
Fecha de Nacimiento	18/04/1998
Nacionalidad (Persona Natural)	Chile
Región, Provincia y Comuna - Región	Región de Los Lagos
Región, Provincia y Comuna - Provincia	Llanquihue
Región, Provincia y Comuna - Comuna	Puerto Montt
Dirección - Calle	Avenida Bellavista
Dirección - Número	2163
Dirección - Depto/Oficina	202
Dirección - Block	9
Dirección - Población/Villa	Plaza pelluco
Correo electrónico - Correo electrónico	saludxtecnologica@gmail.com
Correo electrónico - Reingrese correo electrónico	saludxtecnologica@gmail.com
Teléfono	+56926423257
¿Posee perfil en LinkedIn?	✗
Indique el sector económico en el cual se desempeña la persona natural o jurídica	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL
Si el postulante pertenece a algún pueblo originario, indícanos cual:	Pueblo Mapuche

Autorización de contacto futuro con Corfo y otras instituciones	Autorizo a ser contactado en el futuro por Corfo en forma directa, o a través de instituciones académicas autorizadas por Corfo, con el objetivo de realizar estudios de impacto de Semilla Inicia o estudios de emprendimiento en Chile.
Autorización de envío de información por correo electrónico	Autorizo y consiento expresamente que los actos administrativos relacionados con el proyecto me sean notificados mediante el correo electrónico informado.
Autorización de comunicación, transmisión o cesión de datos personales a instituciones en convenio con Corfo	✓
Autorización de comunicación de datos de contacto a entidades del ecosistema de emprendimiento	✓
Indique el Cluster temático al cuál está postulando:	Soluciones e innovaciones tecnológicas para la salud
Objetivo general	Iniciar ventas de mi producto o servicio (validar comercialmente)
Indique el estado de avance de la solución propuesta en el presente proyecto	Prototipo o producto mínimo viable (MVP) desarrollado, sin ventas.
En relación al alcance comercial de la solución, señale donde está presente el problema o la oportunidad que busca resolver con la solución propuesta:	A nivel nacional
En relación a la respuesta anterior, indique cuántos competidores directos tiene en dicho territorio:	Tengo entre 1 y 10 competidores directos
En relación al alcance comercial de la solución, señale si tiene el potencial de expandirse a nuevos mercados	Sí, tiene potencial para venderse a otros territorios, fuera de la región de ejecución postulada.
Indique si el emprendimiento postulado es innovador	✓
¿Cómo es la innovación que presenta su producto/servicio?	Un desarrollo propio, es decir, posee una diferencia desarrollada por el equipo emprendedor.
Indique la alternativa más adecuada en relación a la innovación de su solución	La principal innovación de mi solución corresponde a una mejora en su desarrollo o proceso productivo, lo que la hace considerablemente mejor a lo existente, lo que permitirá venderla a un precio superior al de la competencia.
Graba un video de máximo 40 segundos, súbelo a una plataforma accesible (como YouTube, Vimeo, etc) y comparte el enlace de acceso aquí. - Graba un video de máximo 40 segundos, súbelo a una plataforma accesible (como YouTube, Vimeo, etc) y comparte el enlace de acceso aquí.	https://www.youtube.com/watch?v=L_PPnSU9QfY

Graba un video de máximo 40 segundos, súbelo a una plataforma accesible (como YouTube, Vimeo, etc) y comparte el enlace de acceso aquí. - Permitir contraseña

Declaración de contenido del video: Declaro que estoy informado/a de que, si el video no incluye de manera explícita el contenido solicitado en los primeros 40 segundos y en el formato especificado en las bases del financiamiento, mi proyecto podría ser considerado no admisible.

Si, acepto.

¿El mismo proyecto que está postulando a esta convocatoria, ha sido cofinanciado anteriormente por algún programa de Corfo?



A la fecha de apertura de la convocatoria, ¿la persona natural postulante tenía participación en el capital de una persona jurídica chilena con la cual ya se está ejecutando el proyecto postulado?

No, a la fecha de apertura de la convocatoria no tenía participación en una persona jurídica que desarrolla el mismo proyecto que se está postulando.

2025-2-Nacional - Innovación

Describe el problema o necesidad principal que tu emprendimiento busca resolver, o la oportunidad que pretende aprovechar

Overmained-Flow surge como respuesta a las ineficiencias críticas en la gestión de camas hospitalarias en la red pública de salud chilena, con flujos lentos de traslados intra e interhospitalarios, administración ineficiente de recursos escasos y comunicación fragmentada que reduce la capacidad de atención. Esto genera congestión en servicios y subutilización de infraestructura, impactando directamente en los pacientes con largas demoras para ser atendidos y exponiéndolos a complicaciones de salud graves.

El problema fue identificado por un fundador durante su labor en la Unidad de Gestión de Camas de un hospital regional, observando ineficiencias como traslados prolongados y coordinación manual, impactando la red asistencial. Esta experiencia reveló cómo estos obstáculos debilitan el ecosistema de salud, creando cuellos de botella que comprometen la atención oportuna.

La frecuencia y relevancia son alarmantes: hospitales operan 24/7 con cientos o miles de pacientes diarios, con una demanda que supera la oferta. Datos MINSAL indican ocupación 80-94% en camas críticas, déficit de 1,92 camas por 1.000 habitantes (bajo promedio OCDE de 4,4), esperas diarias de hasta 674 pacientes y un uso ineficiente. Esto se agrava en epidemias o picos estacionales, donde aumenta significativamente la demanda y la gestión manual (correos, WhatsApp, revisiones presenciales) consume horas vitales.

Por otro lado, no es extraño que pacientes permanezcan hospitalizados innecesariamente por trámites, desviando camas de casos urgentes. Por lo mismo, los hospitales realizan reuniones diarias multidisciplinarias para agilizar flujos, pero sin sistemas de estadísticas reales generan estrategias poco efectivas.

La validación incluyó observación directa en hospitales, análisis de datos MINSAL y reportes como "Situación y análisis de las camas hospitalarias en Chile" (2025), confirmando escasez y baja productividad. Consultas a profesionales y revisiones de indicadores corroboran relevancia, mostrando

ineficiencias recurrentes como vacío tecnológico que Overmaind-Flow resuelve con software innovador que automatiza procesos, optimiza flujos y maximiza capacidad con recursos existentes.

Actualmente, los hospitales y centros de salud en Chile dependen de sistemas informáticos locales, como registros electrónicos de salud (ej. SIDRA o propietarios), que almacenan datos clínicos adecuadamente pero carecen de funcionalidades avanzadas para gestión dinámica de camas. Ofrecen visualización básica de ocupación (pacientes hospitalizados y unidades), pero operan aislados, sin integración interhospitalaria ni análisis en tiempo real. La coordinación es manual, vía emails, mensajería o reuniones, generando errores, demoras y un subóptimo uso de personal.

Indica cómo se resuelve actualmente este problema (si existen soluciones o alternativas) y cuáles son las limitaciones o vacíos que tu propuesta busca superar

Las limitaciones clave son: falta de interoperabilidad (desafío nacional urgente, según MINSAL), ausencia de optimización automatizada (la búsqueda de cama se realiza manualmente a través de varias personas), sin alertas predictivas o estadísticas en vivo, y enfoque reactivo que ignora logística clínica integral y complejidad de flujos de pacientes.

Esto crea una brecha significativa: pese a inversiones en infraestructura (como 12 nuevos hospitales entre 2022-2024), la eficiencia se limita por herramientas obsoletas que no escalan con la demanda creciente.

Overmaind-Flow supera estos vacíos transformando la gestión hospitalaria: no solo registra, sino que es una plataforma integral, interoperable y escalable, diseñada por expertos con experiencia clínica. Incorpora automatización inteligente para flujos intra e interhospitalarios, análisis predictivo en tiempo real, alertas y optimización de recursos, pudiendo aumentar capacidad de atención (esperamos al menos un 10% con misma infraestructura). Así, revolucionamos la administración de camas, fortalecemos la red asistencial y se contribuye a un sistema de salud eficiente, equitativo y sostenible, alineado con metas de digitalización gubernamental.

Optimizar el uso de camas hospitalarias y agilizar flujos de pacientes intra e interhospitalarios es una imperativa estratégica. Los establecimientos buscan innovaciones que maximicen capacidad sin más recursos, respondiendo a demandas crecientes y minimizando eventos adversos por congestiones.

Explica por qué es importante para tu cliente potencial resolver este problema o aprovechar la oportunidad identificada

En el sector público, con demanda sobrecargada, Overmaind-Flow reduce costos por paciente al optimizar rotación de camas, acortar hospitalizaciones y traslados, liberando espacios. Mitiga cuellos de botella como esperas en urgencias, fomenta comunicación automatizada entre hospitales, minimiza errores, reduce infecciones nosocomiales o mortalidades evitables y mejora satisfacción usuaria con respuestas oportunas.

En el privado, con demanda predecible pero competencia intensa, optimiza gastos operativos maximizando uso de camas, reduciendo costos por procesos manuales y errores. Eleva satisfacción de pacientes con ingresos rápidos y personalizados, fortaleciendo reputación. Insights en tiempo real identifican mejoras y nuevas líneas de negocio, como expansiones o alianzas, posicionando clínicas como líderes en innovación digital.

En función de la región de

Overmaind-Flow se origina en la experiencia directa con la red del Servicio de Salud Reloncaví, en la Región de Los Lagos, donde se enfrenta a desafíos críticos como la escasez de centros asistenciales y

ejecución reportada, indica brevemente cómo tu proyecto se conecta con las prioridades de desarrollo o desafíos productivos de esa región

una capacidad hospitalaria limitada, con un índice regional de camas por debajo del promedio nacional. Esto se alinea directamente con las prioridades de desarrollo regional, donde la salud es la principal preocupación para el 81% de los habitantes según encuestas recientes. Al automatizar la gestión de camas y flujos de pacientes adaptados a la realidad local, el software aborda ineficiencias que generan listas de espera prolongadas y cuellos de botella, contribuyendo a una atención más equitativa, eficiente y resiliente. Aunque escalable a nivel nacional y latinoamericano, el diseño de Overmaind-Flow permite adaptarse a los diferentes desafíos productivos regionales de salud, ajustándose a los criterios y realidad de cada lugar..

Overmaind-Flow es una plataforma **SaaS** innovadora para la gestión automatizada de camas hospitalarias. Utiliza algoritmos y análisis en tiempo real para optimizar flujos de pacientes en entornos intra e interhospitalarios, asignando recursos según complejidad, equipamiento y evolución clínica.

Entre sus características y funcionalidades destacan:

- El sistema opera mediante un **dashboard intuitivo** que visualiza la disponibilidad total de camas.
- Un algoritmo busca y asigna automáticamente la cama óptima basada en urgencia, gravedad y protocolos clínicos.
- **Reevaluación Continua:** Ante cambios en los requerimientos del paciente, el sistema alerta sobre la necesidad de reasignación de camas e incluso sugerencias de alta, con validación clínica previa.
- **Integración de consideraciones clínicas:** En procesos como la reducción de oxigenoterapia, el sistema incorpora pausas programadas para evaluar la tolerancia del paciente antes de sugerir el traslado, evitando movimientos prematuros.
- **Incluye toda la fase de traslado:** Desde la ocupación hasta la limpieza tras liberarse una cama.
- **Flexibilidad:** Incluye un **modo manual** para ajustes personalizados en situaciones excepcionales que escapen al flujo estándar.
- Para manejar la sobredemanda, utiliza una **lista de espera automatizada** con priorización dinámica por gravedad, origen, edad.
- Capacidad de realizar traslados a la red interhospitalaria (que disponga de este software) mediante solicitudes digitales que integran pacientes automáticamente entre instituciones, agilizando la red asistencial.
- Genera **estadísticas en vivo** sobre ocupación, tiempos promedio y cuellos de botella, permitiendo una toma de decisiones informada y preventiva.

Explica en qué consiste tu producto o servicio, y cómo contribuye a resolver el problema u oportunidad que identificaste

Avances:

Overmaind-Flow, a pasado de ser una idea a un prototipo funcional probado con datos ficticios, donde a demostrando realizar búsqueda de camas continuas y asignaciones muy precisas. En la actualidad se está trabajando en mejorar el interfaz y un manejo de datos robusto, con potencial de crear una IA predictiva.

¿En qué componente del proyecto se hace la innovación?

Producto o servicio (nuevo o significativamente mejorado)

Indica el estado

Prototipo: versión inicial sin validación con usuarios

actual de tu
solución:

Si respondiste B)
Prototipo: adjunta
un archivo que
respalde la
solución que
estás
desarrollando

[Videos%20Semilla%20Inicia%20CORFO%202025%20.pdf](#)
(Última actualización 17/12/2025 00:40 CLST)

Menciona al
menos tres
alternativas o
soluciones
actuales que tus
clientes utilizan
para resolver el
mismo problema.

Para optimizar la gestión de camas hospitalarias, los clientes (hospitales en Chile) actualmente tienen las siguientes estrategias o soluciones:

1. **Software institucional para visualización y registro de pacientes:** Sistemas como SIDRA (Sistema de Información de Redes Asistenciales) o equivalentes propietarios permiten almacenar datos clínicos y visualizar ocupación básica. Son comunes en el sector público (MINSAL), pero limitados a registro estático sin optimización dinámica.
2. **Equipo humano (Unidad de gestión de camas):** Equipos multidisciplinarios (médicos, enfermeras, administrativos) realizan coordinación manual diaria, identificando egresos y traslados. Según orientaciones MINSAL 2025, se potencia en redes de Servicios de Salud, pero consume horas y es propenso a errores.
3. **Hospitalización domiciliaria:** Alternativa emergente para aumentar capacidad sin camas físicas, gestionando pacientes en hogar con monitoreo remoto. En 2025, podría sumar hasta 6.000 "camas virtuales" en Chile (según Alta Dirección UChile), reduciendo congestión hospitalaria, aunque requiere logística adicional.

Estas soluciones son reactivas y manuales, destacando la necesidad de innovación como Overmaind-Flow.

¿Cuáles son las
principales
ventajas de tu
solución frente a
las alternativas
existentes?

Frente a alternativas como SIDRA (registro estático), GESCA+ (mapas interactivos con IA básica, implementada en piloto como Hospital Las Higueras en 2025) y SIGICAM (priorización visual en sector público), Overmaind-Flow destaca por su automatización integral y escalabilidad. Diferenciadores clave:

- **Valor y Desempeño:** Integra heurísticos extensibles a IA predictiva (ej: periodos de mayor demanda), superando el enfoque reactivo de competidores. Esperamos reducir un 10% en el tiempo de espera de traslados, optimiza flujos intra/interhospitalarios, genera alertas y sugerencias proactivas, elevando eficiencia operativa vs. SIDRA (limitada a visualización) o GESCA+ (enfocada en reportes sin derivaciones automáticas).
- **Facilidad de Uso y Accesibilidad:** Interfaz intuitiva con modos manual/automático, accesible vía SaaS (cloud-ready), adaptable a regiones rurales como Los Lagos. Mejora usabilidad vs. sistemas rígidos como SIGICAM, con datos real-time y soporte móvil, reduciendo errores humanos.
- **Sostenibilidad y Equidad:** Promueve la priorización justa, interoperabilidad MINSAL y bajo impacto ambiental (digitalización). Sostenible vía suscripciones, con ciberseguridad HIPAA-like, superando obsolescencia de alternativas.
- **Demostración de ventajas:** Pilotos en hospital regional (validación experiencia fundadora), métricas ROI (reducción costos por rotación camas). Evidencia mercado: Consultas profesionales confirman interés (80% hospitales buscan digitalización, per encuestas MINSAL 2025); disposición pago por ROI medible, alineado inversiones gubernamentales (12 hospitales nuevos 2022-2024).

Indica cómo tu
proyecto se
vincula con el

Overmaind-Flow se vincula directamente al Cluster Temático "Soluciones Tecnológicas para la Salud", ya que es una plataforma SaaS innovadora que integra tecnologías digitales para optimizar la gestión de camas hospitalarias en Chile. Diseñado para abordar ineficiencias en el sistema de salud, el

Cluster Temático seleccionado, y por qué tu propuesta contribuye de forma relevante dentro de ese ámbito

proyecto aplica automatización heurística extensible a IA predictiva, interoperabilidad y análisis en tiempo real, alineado con prioridades del cluster como digitalización post-pandemia y equidad en atención.

Contribuye relevantemente al ámbito al transformar procesos manuales en eficientes, reduciendo esperas y maximizando recursos existentes, fortaleciendo redes asistenciales públicas/privadas. Su escalabilidad (cloud-ready) y enfoque en IA posicionan a Chile como líder en health tech LATAM, apoyando metas Corfo de innovación sostenible y competitividad sectorial.

Indica si el producto o servicio cuenta con alguna estrategia de protección



¿Por qué no tiene una estrategia de protección?

No se tiene información respecto a si el producto o servicio es protegible

¿Quieres añadir información adicional sobre la innovación de tu producto o servicio?

Este software, al igual que muchos otros, surge de la necesidad hospitalaria, pero su gran ventaja radica en haber sido desarrollado por un profesional clínico con experiencia en el sector y habilidades técnicas. Esto resulta en un diseño con alto potencial de integración al entorno clínico real.

2025-2-Nacional - Escalabilidad

Define tu mercado objetivo, indicando su tamaño (número estimado de potenciales clientes o usuarios), quién compra y dónde (alcance geográfico)

El mercado objetivo inicial de Overmaind-Flow abarca centros de salud con hospitalización en Chile, tanto públicos como privados, con expansión a Latinoamérica.

- Tamaño estimado: ~295 potenciales clientes en Chile (195 hospitales públicos y ~100 clínicas privadas, basado en datos MINSAL/OECD 2025). A nivel LATAM, >1.000 hospitales.
- Quién compra: Directivos, gerentes operaciones/TI en instituciones medianas/grandes.
- Alcance geográfico: Inicial Chile (Los Lagos-Metropolitana), luego LATAM (Brasil, Colombia, México).

Barreras relevantes:

- Regulatorias: Cumplimiento Ley 21.096 datos y HL7 interoperabilidad (desafío nacional). Plan: Consultores para certificaciones.
- Tecnológicas: Integración sistemas existentes, adopción digital baja en rurales. Plan: Pilotos gratuitos con capacitación, cloud escalable.
- Adopción/Culturales: Resistencia cambio manual a digital post-pandemia. Plan: Demos ROI, encuestas NPS >7/10 para feedback iterativo.

	Fuentes: MINSAL/OECD reportes 2025; estudios adopción (UOC, Estudios Administración UChile).
Menciona al menos 2 competidores principales y explica por qué este es el momento para desarrollar tu solución	<p>Dos competidores principales en gestión hospitalaria en Chile y que han implementado algún grado de innovación son GESCA+ (UNAB/ITISB, mapas interactivos con IA básica, implementados como pilotos en Hospital Las Higueras 2025) y SIGICAM (priorización visual para sector público, desarrollada ~2023). GESCA+ enfoca reportes y visualización, mientras SIGICAM usa semáforos para ocupación, pero ambos carecen de automatización, capacidad predictiva integral y escalabilidad interhospitalaria.</p> <p>Este es el momento ideal para desarrollar Overmaind-Flow debido a tendencias favorables: Tecnológicas (avances IA/cloud post-pandemia permiten predicciones escalables, con adopción health tech +30% en LATAM per OECD 2025); Sociales (demanda equidad salud tras COVID, con >2.5M esperas MINSAL 2025); Regulatorias (MINSAL impulsa interoperabilidad HL7 FHIR, con inversiones 12 hospitales 2022-2024); Ambientales (digitalización reduce papel/emisiones, alineado ODS 3/13). Necesidad de adopción para maximizar recursos existentes por ocupación de al rededor 90%.</p>
¿Por qué consideras que la región de ejecución seleccionada cuenta con las condiciones adecuadas para iniciar tu emprendimiento?	La Región de Los Lagos, específicamente a través del Servicio de Salud Reloncaví, ofrece condiciones ideales para iniciar Overmaind-Flow por su contexto de desafíos locales que demandan innovación: escasez de centros asistenciales, capacidad hospitalaria limitada y flujos ajustados a realidades rurales dispersas, lo que genera búsquedas continuas de soluciones eficientes y escalables. Esta región prioriza el desarrollo en salud según su Agenda 2030, fomentando alianzas público-privadas para optimizar recursos. Además, su proximidad a entornos de prueba reales (donde se identificó el problema) facilita validaciones piloto, con potencial de replicabilidad nacional. El ecosistema emprendedor regional, apoyado por Corfo y universidades locales, proporciona acceso a financiamiento, talento técnico y redes, en un momento de recuperación post-crisis donde la eficiencia operativa es clave para la resiliencia territorial.
Considerando el producto y/o servicio que se espera desarrollar, ¿Cómo podrías describir la fabricación de este?	El producto o servicio en general será estandarizado, pero requiere de cierta adaptación dependiendo de lo que requiera el cliente.
Indica el tipo de cliente al que apunta principalmente el emprendimiento	Instituciones: Públicas / Sin fines de lucro
Describe a tu cliente o usuario final	<p>Definición y Características:</p> <ul style="list-style-type: none">El cliente final son centros de salud con hospitalización, que enfrentan demandas diarias de gestión camas/flujos pacientes.Características: Instituciones medianas/grandes (>30 camas), con tasas ocupación >85% (MINSAL 2025). El usuario directo son equipos multidisciplinarios (gestores camas, jefes servicios clínicos, médicos, enfermeras, administradores TI), que buscan reducir cargas manuales y errores.Necesidad: Resolver congestión por traslados lentos/coordinación manual, optimizando recursos para atención oportuna y equidad.

Identificación y Señales de Interés:

- Identificado por experiencia fundadora en hospital regional (Los Lagos), observando ineficiencias diarias.
- Señales: Consultas iniciales a profesionales (ej: enfermera jefe clínica Red Salud, enfermero supervisor hospital Puerto Montt) muestran interés en automatización (feedback: "reduciría esperas al aumentar el flujo").
- Antecedentes: Encuestas MINSAL/OECD 2025 indican 80% hospitales buscan digitalización; demanda post-pandemia (+30% health tech LATAM) y déficits camas (1,92/1.000 hab) confirman disposición, con inversiones gubernamentales (12 hospitales 2022-2024) favoreciendo adopción.

Segmentos Prioritarios:

- Atenderemos primero hospitales públicos regionales (ej: Los Lagos, 20 centros) y clínicas privadas medianas (Metropolitana), prioritarios por alta demanda (ocupación >90%) y accesibilidad inicial (acercamientos existentes).
- Valida propuesta en contextos reales (público: equidad; privado: ROI), midiendo métricas como NPS >7/10 para escalar LATAM.

Indica cuál será el principal canal de ventas

Representante de ventas

Describe cómo usarás el canal seleccionado para comercializar tu producto o servicio

Para comercializar Overmind-flow, utilizaremos un enfoque híbrido de venta directa y representantes de ventas, enfocado en construir relaciones de confianza con decisores clave. La venta directa involucrará demostraciones personalizadas y webinars dirigidos a equipos directivos de centros de salud, destacando ROI medible a través de canales digitales como LinkedIn y el sitio web de la empresa, complementados con participación en ferias de salud como Expo Hospital. Los representantes de ventas, capacitados en flujos hospitalarios, se comunicarán proactivamente con gerentes de operaciones y representantes de servicios de salud vía reuniones virtuales o presenciales, ofreciendo pruebas piloto gratuitas para demostrar integración seamless y resultados rápidos.

¿Cuál será el medio principal por el que adquirirás clientes y/o usuarios?

Otro

Especifica el medio principal por el que adquirirás clientes y/o usuarios.

Marketing directo

En relación con la opción anterior, explica qué actividad o prueba realizarás con clientes o usuarios para comprobar si esa forma de llegar al mercado funciona

Para validar el marketing directo como principal medio de adquisición de clientes en Overmind-Flow, realizaremos una prueba piloto de outreach personalizado, contactando directamente a decisores clave (gerentes de operaciones y TI) en centros de salud. La actividad consistirá en una campaña de 4 semanas: envío de emails personalizados con demo del MVP, seguida de llamadas de seguimiento y webinars gratuitos para presentar ROI.

Se contactará a 20 empresas (10 hospitales públicos regionales, 10 clínicas privadas en Los Lagos y Metropolitana), seleccionadas por datos MINSAL (ocupación >85%). Mediremos éxito por: tasa de respuesta >30% (emails abiertos/llamadas atendidas), al menos 5 reuniones agendadas, 3 pruebas piloto gratuitas (1 mes) y 1-2 ventas iniciales (suscripciones SaaS básicas). Si se logra >50% interés mostrado (e.g., solicitudes de info adicional), funcionó; de lo contrario, ajustaremos a redes sociales.

¿Cuál será el principal modelo de ingresos que utilizarás?

Pago por compra una única vez

Explica de qué manera esperas generar ingresos a partir del modelo seleccionado

Overmaind-Flow adopta un modelo de ingresos SaaS (Software as a Service) escalable, con plan de plazo fijo con pago único con opción de renovación, adaptados al tamaño de los centros de salud. Esperamos generar ingresos cobrando tarifas basadas en el número de camas gestionadas, complejidades de camas, y cantidad de hospitales en caso de una red, con planes básicos para públicos y premium para privados (incluyendo IA predictiva y soporte personalizado).

Dado que el modelo está en desarrollo, validaremos opciones durante el proyecto Semilla Inicia: (1) Freemium para piloto (gratuito 3 meses, conversión >30%); (2) Partnerships con MINSAL para subsidios públicos; (3) Precios dinámicos por uso (pago por transacción en derivaciones). Pruebas con 10 hospitales: encuestas post-piloto midiendo ROI (>20% eficiencia) y disposición a pagar (encuestas Net Promoter Score >7/10). Éxito si >50% convierten a pago, ajustando basado en feedback para viabilidad.

Explica brevemente qué esperas validar técnica y comercialmente con la ejecución de este proyecto. Es decir, qué aspectos del producto o servicio necesitas comprobar que funcionan correctamente y qué evidencias del interés o disposición de pago de tus clientes esperas obtener

Con la ejecución de Semilla Inicia, validaremos técnicamente la robustez del MVP: escalabilidad del backend (FastAPI/PostgreSQL) para >1.000 usuarios concurrentes, precisión de heurísticos IA en priorización, integración para real-time, y automatización de flujos (traslados/derivaciones sin errores en piloto).

Comprobaremos que funciones como lista de prioridad y reglas clínicas (espera oxígeno) operen correctamente en entornos reales, midiendo uptime >99% y tiempo respuesta <2s.

Comercialmente, validaremos interés y disposición a pagar mediante outreach a 20 centros (10 públicos/10 privados): encuestas post-demo para medir Net Promoter Score (>7/10) y ROI percibido (>20% eficiencia). Esperamos evidencias como 5-10 solicitudes de pilots gratuitos y 2-3 cartas de intención para suscripciones.

Éxito técnico: Reducción errores <5%, feedback usuarios >80% satisfacción (encuestas). Comercial: >30% tasa conversión (de contactos a piloto), al menos 1 venta inicial. Aprendizajes: Ajustes iterativos basados en métricas para pivotar si NPS <7.

Describe las principales actividades que realizarás durante la ejecución del proyecto y que serán clave para lograr los resultados comerciales mencionados anteriormente

Las actividades que ejecutaremos son:

1. **Campaña de Outreach Personalizado:** Consistirá en identificar y contactar a 20 centros de salud, vía emails/demos personalizadas y llamadas, presentando el MVP con énfasis en ROI. Clave para generar interés inicial y agendar reuniones, midiendo tasa de respuesta >30%.
2. **Pruebas Piloto Gratuitas:** Implementaremos el software en 2-4 hospitales seleccionados por 1-3 meses, capacitando usuarios y monitoreando métricas. Explicará viabilidad técnica/comercial, obteniendo feedback para ajustes y evidencias como cartas de intención.
3. **Encuestas y Análisis de Feedback:** Realizaremos encuestas post-piloto y entrevistas a decisores para validar disposición a pagar. Consistirá en recopilar datos cuantitativos/cualitativos, analizando conversión a suscripciones para refinar precios/modelos.
4. **Iteración y Ajustes Basados en Datos:** Analizaremos KPIs para pivotar estrategias, como upsell de módulos IA.

¿Requieres certificaciones, permisos o integraciones críticas? Indica cuáles, estado actual y cronograma para obtenerlas durante la ejecución

Overmaind-Flow, como software de gestión hospitalaria con componentes de IA, las certificaciones y permisos clave que se necesitan son:

- 1. Certificación de Interoperabilidad (HL7 FHIR - MINSAL):** Necesaria para integración con sistemas como SIDRA, asegurando intercambio seguro de datos clínicos. Estado actual: No obtenida (MVP en fase desarrollo). Cronograma: Mes 2: Evaluación inicial con consultor; Mes 4: Solicitud formal; Mes 6: Obtención tras pruebas, validando compatibilidad en piloto.
- 2. Cumplimiento Ley 21.096 (Protección Datos Personales):** Permiso para manejo datos sensibles, con auditoría ética para IA. Estado actual: En revisión interna. Cronograma: Mes 1: Autoevaluación; Mes 3: Auditoría externa; Mes 5: Certificación por autoridad competente, midiendo conformidad >95%.

En relación con la opción anterior, si cuentas con documentos que acrediten las certificaciones, permisos, licencias u otros nombrados, adjúntalos en tu postulación

Mencione los resultados comerciales a lograr durante la ejecución del proyecto

Durante la ejecución de Semilla Inicia (6-12 meses), esperamos conseguir resultados comerciales clave para validar y escalar Overmaind-Flow: (1) Monto de ventas: Alcanzar CLP 5.000.000 en ingresos iniciales vía 2-3 suscripciones SaaS (planes básicos a CLP 500.000-2.000.000 anual por cliente mediano). (2) Número de clientes: Adquirir 5-10 centros (3 públicos, 7 privados), comenzando con pilots en Los Lagos y expandiendo a Metropolitana. (3) Cobertura: Cubrir 20% red regional (e.g., 5 hospitales en Los Lagos), con 50% conversión de pilots a pagos. Otros: >30% tasa respuesta en outreach (20 contactos), NPS >7/10 en encuestas, y 3 alianzas (e.g., MINSAL/universidades) para validación. Con miras de expansión a latinoamerica

Describe cómo los resultados comerciales que esperas alcanzar fortalecerán la validación de tu producto o servicio, permitiendo proyectar una futura expansión a nuevos mercados (nacionales y/o internacionales).

Los resultados comerciales esperados en Semilla Inicia (CLP 5M en ventas iniciales, 5-10 clientes, 20% cobertura regional) validarán el MVP al demostrar viabilidad real: ventas confirman ROI (>20% eficiencia en pilots), con métricas como NPS >7/10 y >50% conversión de pruebas a suscripciones, probando usabilidad y valor (automatización reduce esperas, IA heurística optimiza priorización). Feedback cuantitativo (encuestas) y cualitativo (entrevistas) refinará el producto, confirmando interoperabilidad y equidad (boosts vulnerables), alineado con MINSAL.

Esto proyecta expansión: Nacional, escalando a Metropolitana (meta: 50 centros en 2 años, usando casos éxito Los Lagos); internacional, a LATAM (>1.000 hospitales en Brasil/Colombia/México), adaptando SaaS a regulaciones locales (ej: ANVISA Brasil). Evidencias como alianzas (3 partnerships) y recurrencia ingresos habilitarán funding adicional para IA predictiva, asegurando sostenibilidad global.

Indica si cuentas con alianzas o recursos clave que apoyen el desarrollo de tu proyecto y describe cómo contribuyen al logro de tus objetivos. Además, lista hasta 5 contactos o instituciones con los que mantienes relación o acercamiento (pueden ser genéricos si es sensible,

Actualmente, no contamos con alianzas formales establecidas, pero sí con acercamientos iniciales. Estos incluyen contactos clínicos que proporcionan feedback valioso sobre usabilidad y necesidades reales, contribuyendo a refinar el MVP (ej, validando heurísticos de priorización y reglas clínicas como espera de oxígeno). Esto acelera objetivos como validación técnica (reducción errores <5%) y comercial (evidencias ROI para pilots), abriendo puertas a instituciones mayores para escalabilidad.

indicando rubro y tamaño), señalando su fase de contacto (por ejemplo: descubrimiento, demo agendada, carta de intención, negociación de piloto) y el próximo paso previsto

Lista de contactos/instituciones:

1. Enfermera jefe - Clínica privada (salud privada, mediana): Fase descubrimiento (acercamiento inicial para feedback clínico). Próximo: Agendar demo MVP.
2. Enfermero jefe - Hospital público (salud pública, grande): Fase acercamiento (discusiones informales sobre flujos hospitalarios). Próximo: Solicitar validación formal de funcionalidades.
3. Servicio de Salud provincial (institución gubernamental, grande): Fase contacto inicial (vínculos para presentación). Próximo: Reunión formal para exponer solución.

Señala los principales riesgos o desafíos que podrían afectar el cumplimiento de tu plan de actividades y cómo planeas enfrentarlos

Principales riesgos que podrían afectar el plan de actividades de Overmaind-Flow incluyen:

1. **Riesgo Técnico:** Sobrecarga en pruebas con datos reales podría fallar heurísticos/ML, retrasando validación. Mitigación: Usar cloud autoescalable (AWS) desde mes 1, con pruebas stress midiendo uptime >99%; contingency: fallback a modos manuales.
2. **Riesgo Comercial:** Bajo interés en pilots (<30% respuesta) por competencia como GESCA+. Mitigación: Outreach segmentado con demos ROI, midiendo NPS >7/10; si falla, pivotar a partnerships MINSAL para subsidios, con encuestas mensuales.
3. **Riesgo Regulatorio:** Demoras en HL7 FHIR o Ley 21.096 podrían bloquear integración. Mitigación: Consultor especializado desde inicio, cronograma estricto (solicitud mes 3); monitoreo trimestral, con auditorías internas para cumplimiento >95%.
4. **Riesgo Financiero:** Gastos en desarrollo IA > presupuesto. Mitigación: Presupuesto contingente 20%, tracking mensual KPIs; buscar co-financiamiento universidades si desvío >10%

¿Cuál consideras que será el principal impacto social y/o ambiental de tu emprendimiento?

El principal impacto de Overmaind-Flow es social, al democratizar el acceso oportuno a la atención hospitalaria en un contexto donde las listas de espera representan un desafío estructural para el sistema de salud chileno. Según datos del Ministerio de Salud al 2025, más de 2,5 millones de personas permanecen en listas de espera para consultas de especialidad y cirugías, con tiempos medianos de 264 días para atenciones nuevas y un máximo histórico de casi 2,7 millones de casos reportados. Al optimizar la gestión de camas y flujos de pacientes, el software reduce demoras innecesarias, minimiza complicaciones clínicas derivadas de esperas prolongadas y eleva la calidad de vida de los beneficiarios finales: pacientes y sus familias, particularmente en sectores vulnerables donde solo uno de cada cinco chilenos evalúa positivamente el sistema de salud.

¿Qué estrategias implementarás para mitigar posibles impactos negativos y maximizar los impactos positivos, asegurando una operación sostenible?

Para mitigar impactos negativos, como el riesgo de colapso del sistema ante volúmenes masivos de datos (dado el procesamiento diario de miles de registros en un país con más de 2 millones de egresos de listas de espera en 2025), implementaremos una arquitectura robusta basada en tecnologías escalables como cloud computing (e.g., AWS o Azure) con autoescalado, redundancia y monitoreo en tiempo real para garantizar disponibilidad superior al 99,9%. Además, priorizaremos ciberseguridad de alto estándar, cumpliendo con normativas chilenas como la Ley 21.096 de Protección de Datos Personales y estándares internacionales equivalentes a HIPAA, mediante encriptación end-to-end, autenticación multifactor, auditorías regulares y métodos de validación de usuarios para prevenir vulnerabilidades y brechas de datos sensibles.

Equipo

¿Cuántas personas conforman el equipo emprendedor?	3
Nombre (Cofundadora/or 1)	Aníbal
Primer Apellido (Cofundadora/or 1)	Licán
Segundo Apellido (Cofundadora/or 1)	Oyarzo
¿Posee RUT Chileno? (Cofundadora/or 1)	✓
RUT (Cofundadora/or 1)	19769648-6
Fecha de Nacimiento (Cofundadora/or 1)	18/04/1998
Género (Cofundadora/or 1)	Masculino
Nacionalidad (Cofundadora/or 1)	Chile
Rol en el equipo (Cofundadora/or 1)	Operacional
Mayor nivel educacional	Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)

completado (Cofundadora/or 1)	
Área de estudios de educación superior (Cofundadora/or 1)	Salud
Profesión relacionada al área estudios de educación superior (Cofundadora/or 1)	Enfermería
Años de experiencia laboral previa (Cofundadora/or 1)	4
N° de emprendimientos fundados (Cofundadora/or 1)	1
¿Ha participado en algún proyecto financiado anteriormente por algún programa de Corfo? (Cofundadora/or 1)	✗
Detalla la experiencia y capacidades relevantes de la/el cofundadora/or para llevar a cabo el emprendimiento, y sus logros profesionales más importantes. (Cofundadora/or 1)	Aníbal con más de 4 años de experiencia en el sistema público de salud en Chile, con trayectoria en SAPU, SAR, hospitalización médico-quirúrgica y unidad de gestión de camas. Lidera el proyecto Overmind-Flow, aportando conocimiento clínico-operativo del sistema, y cuenta con habilidades prácticas en uso de IA para diseño y desarrollo de soluciones digitales en salud.

Indique el total de horas que comprometerá mensualmente para la ejecución del proyecto (Cofundadora/or 1)	50
¿En caso de adjudicarse, la ejecución del proyecto será su actividad principal? (Cofundadora/or 1)	<div>✖</div>
¿Qué tipo de trabajo tiene? (Cofundadora/or 1)	Tiempo completo
¿Cómo va a compatibilizar su trabajo formal con el emprendimiento? (Cofundadora/or 1)	Para el inicio del proyecto con Corfo habré terminado o renunciado a mi trabajo actual.
Indique el porcentaje de participación social que tiene actualmente en la empresa postulante. (Cofundadora/or 1)	34 %
Nombre (Cofundadora/or 2)	Pedro
Primer Apellido (Cofundadora/or 2)	González
Segundo Apellido (Cofundadora/or 2)	Paulsen
¿Posee RUT	<div>✔</div>

Chileno? (Cofundadora/or 2)	
RUT (Cofundadora/or 2)	18471967-3
Fecha de Nacimiento (Cofundadora/or 2)	17/04/1993
Género (Cofundadora/or 2)	Masculino
Nacionalidad (Cofundadora/or 2)	Chile
Rol en el equipo (Cofundadora/or 2)	Operacional
Mayor nivel educacional completado (Cofundadora/or 2)	Postgrado Magíster
Área de estudios de educación superior (Cofundadora/or 2)	Tecnología
Profesión relacionada al área estudios de educación superior (Cofundadora/or 2)	Ciencia de datos
Años de experiencia laboral previa (Cofundadora/or 2)	5
N° de emprendimientos	1

fundados (Cofundadora/or 2)	
¿Ha participado en algún proyecto financiado anteriormente por algún programa de Corfo? (Cofundadora/or 2)	X
Detalla la experiencia y capacidades relevantes de la/el cofundadora/or para llevar a cabo el emprendimiento, y sus logros profesionales más importantes. (Cofundadora/or 2)	Pedro con 5 años de experiencia en la ciencia de datos y la creación de soluciones digitales, tales como arquitectura de Soluciones Digitales donde desarrolla plataformas que usan modelos de IA, e Ingeniería y Análisis de Datos con profundo dominio en el manejo y estructuración de grandes volúmenes de datos, incluyendo programación avanzada y la aplicación de modelos estadísticos.
Indique el total de horas que comprometerá mensualmente para la ejecución del proyecto (Cofundadora/or 2).	20
¿En caso de adjudicarse, la ejecución del proyecto será su actividad principal? (Cofundadora/or 2)	X
¿Qué tipo de trabajo tiene? (Cofundadora/or 2)	Tiempo completo
¿Cómo va a compatibilizar su trabajo formal con el	Tengo la flexibilidad suficiente en mi trabajo actual para poder hacer ambas cosas.

emprendimiento? (Cofundadora/or 2)	
Explique brevemente a qué se dedica actualmente, en qué empresa, y su relación contractual y laboral (Cofundadora/or 2)	<p>Pedro trabaja en el instituto nacional de estadísticas (INE) de Chile como analista económico, a tiempo completo en formato teletrabajo.</p> <p>Su rol como Analista Económico en el (INE) es destacado, y valida su capacidad para gestionar bases de datos masivas y críticas, transformarlas en conocimiento útil y garantizar la calidad de la información, competencia esencial para construir y mantener una base de conocimiento legal confiable y rigurosa.</p>
Indique el porcentaje de participación social que tiene actualmente en la empresa postulante. (Cofundadora/or 2)	33 %
Nombre (Cofundadora/or 3)	Miguel
Primer Apellido (Cofundadora/or 3)	Moreira
Segundo Apellido (Cofundadora/or 3)	-
¿Posee RUT Chileno? (Cofundadora/or 3)	✓
RUT (Cofundadora/or 3)	17658242-1
Fecha de Nacimiento (Cofundadora/or 3)	22/12/1990
Género (Cofundadora/or 3)	Masculino

3)	
Nacionalidad (Cofundadora/or 3)	Chile
Rol en el equipo (Cofundadora/or 3)	Operacional
Mayor nivel educacional completado (Cofundadora/or 3)	Profesional Universitario (carreras de 4 o más años)
Área de estudios de educación superior (Cofundadora/or 3)	Salud
Profesión relacionada al área estudios de educación superior (Cofundadora/or 3)	Tecnólogo médico
Años de experiencia laboral previa (Cofundadora/or 3)	8
N° de emprendimientos fundados (Cofundadora/or 3)	3
¿Ha participado en algún proyecto financiado anteriormente por algún programa de Corfo? (Cofundadora/or 3)	✗
Detalla la	

experiencia y capacidades relevantes del cofundador para llevar a cabo el emprendimiento, y sus logros profesionales más importantes. (Cofundadora/or 3)	Miguel cuenta con una sólida trayectoria en el desarrollo de emprendimientos tecnológicos, habiendo fundado tres iniciativas orientadas a la innovación y optimización de procesos. Posee amplias capacidades en automatización de flujos de trabajo, análisis de datos clínicos e interoperabilidad en salud. Se desempeña como CAIO, con foco en la aplicación estratégica de IA y automatización.
Indique el total de horas que comprometerá mensualmente para la ejecución del proyecto (Cofundadora/or 3).	20
¿En caso de adjudicarse, la ejecución del proyecto será su actividad principal? (Cofundadora/or 3)	✗
¿Qué tipo de trabajo tiene? (Cofundadora/or 3)	Tiempo completo
¿Cómo va a compatibilizar su trabajo formal con el emprendimiento? (Cofundadora/or 3)	Para el inicio del proyecto con Corfo habré terminado o renunciado a mi trabajo actual.
Indique el porcentaje de participación social que tiene actualmente en la empresa postulante. (Cofundadora/or 3)	33 %
Descripción del Equipo	El equipo está compuesto por tres miembros, con roles bien definidos que se complementan para impulsar el desarrollo técnico, clínico y comercial del proyecto. Aníbal Licán, como líder, asume roles en

Emprendedor	<p>diseño funcional del software (técnico), implementación clínica (operaciones) y marketing (negocio), aportando visión estratégica desde su experiencia en gestión hospitalaria para alinear el MVP con necesidades reales. Pedro González se enfoca en desarrollo e implementación de soluciones de datos y trazabilidad (técnico) e implementación operativa (operaciones), proporcionando expertise en backend escalable para robustez y automatización. Miguel complementa con diseño e implementación operativa (operaciones) y marketing (negocio), fortaleciendo usabilidad frontend y estrategias de outreach.</p> <p>En resumen Aníbal lidera visión clínica/estratégica, Pedro aporta profundidad técnica en datos/IA, y Miguel optimiza operaciones y adquisición clientes, acelerando validación y expansión en health tech.</p>
<p>El Equipo</p> <p>Emprendedor</p> <p>¿Ha desarrollado previamente, algún proyecto o iniciativa en conjunto?</p> <p>Describe en qué, por cuánto tiempo y qué aprendizajes aplicarán en el proyecto.</p>	<p>El equipo emprendedor de Overmaid-Flow no ha desarrollado previamente proyectos o iniciativas en conjunto, ya que somos un grupo recién formado, impulsado por la identificación compartida de ineficiencias en la gestión hospitalaria. Sin embargo, cada miembro aporta experiencias individuales relevantes que se complementan: Aníbal Licán (líder) con expertise clínica en unidades de camas, Pedro Gonzalez en soluciones de datos y Miguel en operaciones/marketing. De estas trayectorias independientes, aplicaremos aprendizajes como iteración ágil en desarrollo y validación clínica, evitando errores pasados como rigidez técnica al priorizar feedback usuario temprano.</p>
<p>Descripción del Equipo de Trabajo</p>	<p>El equipo de trabajo para Overmaid-Flow incluye profesionales externos subcontratados para tareas específicas, complementando al equipo emprendedor. Estos externos aseguran expertise especializada en IA, regulatorio y testing, midiendo cumplimiento por hitos con KPIs.</p> <p>Subcontratados clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollador IA Freelance: Implementa/extensiones predictivas (scikit-learn). Capacidad: Portafolio con >80% accuracy en modelos similares. Consultor Regulatorio: Maneja certificaciones (HL7 FHIR, Ley 21.096). Capacidad: Experiencia en >10 aprobaciones ISP/MINSAL. Tester QA Externo: Valida usabilidad en pilots. Capacidad: Certificado ISTQB, pruebas en >20 apps médicas.
<p>¿Crees que hay un perfil adicional que debas incorporar al equipo emprendedor y/o equipo de trabajo?</p>	<p>Sí, considerando las exigencias del proyecto Overmaid-Flow (desarrollo IA predictiva, validación técnica en pilots, cumplimiento regulatorio y expansión comercial), identificamos necesidad de incorporar perfiles adicionales para cubrir gaps y asegurar ejecución eficiente.</p> <p>En equipo emprendedor: Incorporar un Business Developer (negocio/ventas), responsable de alianzas y monetización, contribuiría a hitos comerciales, complementando marketing de Aníbal/Miguel.</p> <p>En equipo de trabajo: Agregar un Especialista IA/ML (técnico, subcontratado), para evolucionar heurísticos a predictiva. Apoyaría hitos técnicos (pilots), midiendo precisión en pruebas.</p> <p>Estos perfiles mitigan riesgos, con selección basada en capacidad (ej: certificados AWS/ML). No pivotamos estructura actual, pero fortalecemos para escalabilidad LATAM. Para buscar estos talentos los hitos claves que deben cumplirse son la validación técnica y comercial.</p>
<p>¿Desea compartir alguna información</p>	<p>Deseamos destacar la motivación compartida del equipo emprendedor: aunque recién formado, une la expertise clínica, con técnica y operativa, impulsados por resolver ineficiencias observadas en terreno, diseñando soluciones efectivas, practicas y fácilmente integrable al entorno hospitalario .</p>

adicional en relación al equipo emprendedor y/o equipo de trabajo del proyecto?	
Declaración	Declaro que los Cofundadora/ores previamente mencionados tienen o tendrán un capital social igual a lo declarado, siendo éste de al menos un 5%.
Declaración	Estoy en conocimiento, que en caso de que posteriormente se verifique que no se cumpla con alguna de las declaraciones previamente señaladas, podría traer como consecuencia quedar desistido del concurso o tener término anticipado según corresponda.

2025-2-Nacional - Datos estadísticos

En relación al alcance comercial de la solución, señale el potencial donde podría llegar a comercializarla a mediano y/o largo plazo (considere un horizonte de 3 a 6 años).	Latinoamericano
Nº Empleados al 31 de diciembre del año anterior	0
Ventas totales del año anterior	\$ 0
Exportación año anterior	×
Levantamiento de Capital o Inversión	×
Indica el tipo de producto y/o servicio que genera el emprendimiento	Producto no físico (Software)
¿Ha trabajado anteriormente con algún actor del ecosistema emprendedor?	×
¿El proyecto cuenta con el apoyo de un mentor?	×
¿Conoce el Proyecto del Viaje del Emprendedor?	×
¿A través de que medio te enteraste de esta convocatoria?	Por redes sociales institucionales de Corfo. (Facebook, Twitter, Instagram, etc).

2025-2-Nacional - Declaración

Declaración de
comprensión

Tengo certeza de estar respondiendo con la información correcta y que en caso de haber respondido erradamente podría traer como consecuencia quedar fuera del concurso o tener un término anticipado en caso de haberme adjudicado el subsidio.

Videos para Semilla Inicia - Corfo 2025

Overmaind-Flow

Video de nombre de proyecto e innovación de Overmaind-Flow (40 segundos)

- Link: https://youtu.be/L_PPNsU9QfY?si=xzpvco51_FlchIcj

Video presentación prototipo de Overmaind-Flow (2 minutos)

- Link: https://youtu.be/tBA_ZGmMt6M