**Perfil de Inversión y Valoración de Digpatho**

**I. Resumen Ejecutivo**

Digpatho es una startup de tecnología de la salud (HealthTech) con un enfoque en la aplicación de inteligencia artificial (IA) para revolucionar el diagnóstico del cáncer.1 La compañía ha desarrollado una plataforma de software como servicio (SaaS) B2B que utiliza algoritmos de IA patentados para ayudar a los patólogos a analizar imágenes microscópicas de biopsias de manera más rápida y precisa.4 Con un equipo multidisciplinario y una tecnología diferenciada, Digpatho se posiciona para abordar un mercado global significativo, comenzando con un enfoque en el cáncer de mama y planes de expansión a otros tipos de cáncer.2 La empresa busca activamente inversión en una etapa temprana para acelerar el desarrollo de productos, expandir su equipo y aumentar su alcance en el mercado de diagnóstico médico.2

**II. Misión y Visión**

* **Misión:** La misión principal de Digpatho es aprovechar el poder de la IA para transformar la patología, garantizando una mejor atención para cada paciente.1 Su objetivo es optimizar y acelerar el diagnóstico del cáncer, permitiendo a los profesionales realizar análisis más rápidos y efectivos para salvar tiempo y esfuerzo.5
* **Visión:** La visión de la empresa es convertirse en el líder mundial en patología impulsada por IA, mejorando la precisión, la eficiencia y la accesibilidad de los diagnósticos a nivel global.5

**III. El Problema y la Solución**

* **El Problema:** Digpatho aborda la escasez mundial de patólogos, que provoca retrasos críticos en el diagnóstico del cáncer. Un retraso de solo dos semanas puede disminuir las tasas de supervivencia en un 7%.4 En regiones desatendidas, un solo especialista puede necesitar revisar cientos de muestras por semana, una tarea humanamente imposible.4
* **La Solución:** La plataforma de Digpatho no reemplaza a los especialistas, sino que los potencia.4 Su aplicación utiliza IA para ayudar a los patólogos a analizar biopsias de 5 a 10 veces más rápido y con una precisión de hasta el 95%.4 Esto permite que los diagnósticos se realicen en horas en lugar de semanas, lo que puede marcar la diferencia entre la vida y la muerte.4

**IV. Tecnología y Diferenciación**

* **Tecnología Patentada (DRD-UNet):** El núcleo de la ventaja tecnológica de Digpatho es su arquitectura de aprendizaje profundo patentada, DRD-UNet. Este modelo, diseñado para la segmentación semántica multiclase del cáncer de mama, ha demostrado superar a otras 15 arquitecturas basadas en UNet en pruebas comparativas.7 El bloque DRD (Dilatación, Residual y Denso) mejora la reutilización de características y el reconocimiento de tejidos, lo que permite una alta precisión en la segmentación.7
* **Plataforma y Productos:**
  + **Herramientas de IA para Anotación Celular:** Permiten la identificación y el etiquetado inmediato de componentes celulares relevantes en imágenes microscópicas.5
  + **Enfoque Inicial:** Cáncer de mama (Ki67, HER2 NEU, receptores de estrógeno y progesterona).5
  + **Expansión Futura:** Cáncer de próstata (marcado como "Próximamente").5
* **Diferenciadores Clave:**
  + **Transparencia:** Los métodos detrás de sus desarrollos están disponibles para la revisión de las comunidades científica y médica.5 Los usuarios pueden supervisar las pruebas e incluso participar en el entrenamiento del modelo.5
  + **Facilidad de Uso:** El software no requiere conocimientos de programación o ciencia de datos por parte de los patólogos.5
  + **Seguridad y Personalización:** La empresa ofrece un control total sobre el almacenamiento de datos en la nube y adapta los modelos de IA a las necesidades específicas de cada laboratorio.5

**V. Modelo de Negocio y Mercado**

* **Modelo de Negocio:** Digpatho opera bajo un modelo B2B SaaS (Software como Servicio).2
* **Generación de Ingresos:** Los ingresos se generan a través de un modelo de precios por suscripción para laboratorios de patología, hospitales e instituciones de investigación.2
* **Mercado Potencial (Según presentación de la empresa):** 6
  + **SOM (Mercado Obtenible a Corto Plazo):** 2 millones de dólares.
  + **Mercado de Diagnóstico de Cáncer de Mama (Latinoamérica):** 40 millones de dólares.
  + **Mercado de Diagnóstico de Cáncer de Mama (Resto del mundo):** 190 millones de dólares.
  + **Mercado Global de Diagnóstico para Otras Enfermedades Oncológicas:** 1.700 millones de dólares.
* **Economía Unitaria (Unit Economics):** 6
  + **Precio Estándar:** 80
  + **Precio Premium:** 120
  + **Margen Operativo:** 79

**VI. Equipo y Asesores**

Digpatho cuenta con un equipo multidisciplinario y multicultural de más de 20 profesionales, incluyendo patólogos, bioingenieros, desarrolladores y especialistas en IA.1

* **Equipo Ejecutivo Clave:** 9
  + **Octavio Carranza, PhD:** CEO
  + **Musa Abdulkareem, PhD:** Arquitecto de IA
  + **Mauricio Ortega, PhD:** Asesor de IA
  + **David Cova, PhD:** Líder de Operaciones de IA
* **Equipo Técnico y Médico:** El equipo incluye 5 patólogos, 7 bioingenieros, 10 desarrolladores y 5 PhDs en áreas como patología, IA e ingeniería industrial.4 La lista completa del equipo abarca especialistas médicos, líderes de equipo, ingenieros de IA y desarrolladores full stack.9
* **Junta Asesora:** Cuenta con un consejo asesor general compuesto por Pedro Nueno, Agustín Caverzasi, Luís Rodríguez de la Puente y Claudio Riguetti.9

**VII. Tracción y Estado Actual**

* **Hitos Alcanzados:** 2
  + Desarrollo y prueba exitosa del modelo de IA para la detección de cáncer de mama.
  + Construcción de una plataforma escalable.
  + Asociación con instituciones piloto.
  + Más de 4,000 horas de I+D invertidas.4
* **Reconocimiento:** Seleccionado como "Proyecto Digpatho de Córdoba" para avanzar a la segunda etapa del programa "Naves Argentina 2024", una iniciativa federal para potenciar a pymes y emprendedores.10
* **Colaboración Académica:** Colabora con la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) para ofrecer prácticas profesionales supervisadas a estudiantes de ingeniería.11
* **Testimonios y Cartas de Intención:** La empresa ha asegurado el interés de hospitales y cuenta con testimonios positivos de profesionales médicos, como el Dr. Pérez de Oulton, quien describió el producto como "increíble".4

**VIII. Proyecciones Financieras y Solicitud de Inversión**

* **Proyecciones de Ingresos (Revenue):** 6
  + **2025:** 1.3 M$
  + **2026:** 2.1 M$
  + **2027:** 2.5 M$
  + **2028:** 3.8 M$
* **Proyecciones de Tasa de Ejecución Anual (Annual Run Rate):** 6
  + **Dic 24:** 0.01 M$
  + **Feb 25:** 0.02 M$
  + **Jun 25:** 0.64 M$
  + **Ago 25:** 1.6 M$
* **Estado de Financiación:** Actualmente abierta a asociaciones estratégicas e inversión en etapa inicial.2 La empresa también ha explorado el crowdfunding para escalar sus operaciones.4
* **Solicitud de Inversión ("Ask"):** **1 millón de dólares**.6
* **Uso de los Fondos:** 6
  + **Desarrollo (50%):** Desarrollo de un sistema experto (10%), mejora del sistema de imágenes (20%) y sistema de subtítulos (10%).
  + **Marketing (15%):**
  + **Ventas e Integración (30%):** Integración con sistemas externos (10%) y desarrollo de la herramienta de diagnóstico de cáncer de próstata Gleason (20%).
  + **Marketing (5% adicional):**

Este informe consolida la información disponible públicamente y la proporcionada por la empresa, ofreciendo una base sólida para realizar un análisis de valoración.