

## Preguntas realizadas durante la charla informativa sobre desafío de prospecto inteligente - ANII realizada el 17 de mayo de 2022.

### Información sobre el desafío:

<https://innovacionpublica.anii.org.uy/desafios/prospecto-inteligente/>

#### 1. ¿La solución debe de correr en algún servidor especial?

No necesariamente

#### 2. ¿Cómo podemos saber qué elementos técnicos tienen las organizaciones?

Se cuenta con los recursos técnicos adecuados como para soportar las prestaciones habituales que pueden ofrecer hoy en día las instituciones de salud.

#### 3. ¿Se debe poner toda la información o ítems del prospecto o se puede seleccionar que resaltar?

Si bien se espera obtener un “generador de prospectos” que sea complementario al prospecto físico actual, este nuevo formato debe incluir los siguientes ítems:

- nombre de la especialidad farmacéutica
- forma farmacéutica
- contenido
- fórmula cuali-cuantitativa con activos, por unidad posológica o porcentual
- vía de administración
- indicaciones y modo de empleo
- posología
- contraindicaciones
- precauciones
- reacciones adversas
- efectos nocivos o tóxicos
- precauciones para el almacenamiento y conservación

Puede incluir: uso en embarazo y lactancia, efectos sobre la capacidad de conducir u otra información relevante a solicitar por el MSP (por ejemplo, declarar que contiene lactosa).

En ese sentido se podrá resaltar o incorporar los elementos que se entiendan oportunos para lograr los objetivos propuestos. En esta línea se debe tener presente la **importancia de agregar valor en la propuesta**, a través de aspectos complementarios que aseguren una mayor adherencia a los tratamientos.

#### 4. ¿La carga de la información de los prospectos quedará en responsabilidad de los laboratorios fabricantes? ¿O es una tarea que se desea tercerizar para la solución a generar?

La carga de información de los prospectos para todo el universo de medicamentos fabricados por ASSE y DNSFFAA quedará a cargo de dichas instituciones.

El prototipo a desarrollar deberá abarcar la prueba y testeo del medicamento Enalapril 20 a modo de ejemplo.

**5. ¿Qué diferencia de contenido informativo tendría el nuevo prospecto con el actual?**

Existe determinada información “base” que debe ser incluida en el “generador de prospecto”, que se encuentra en el prospecto físico actual (ver respuesta a pregunta 3). Más allá de eso el foco deberá estar puesto en el formato en que se busca presentar la información en el prospecto inteligente, así como otros agregados de valor complementarios que ayuden a cumplir los objetivos planteados en el desafío.

**6. ¿Los prospectos respetan un formato particular? ¿Se mantiene la estructura?**

Teniendo presente la información base (pregunta 3) el formato y estructura quedarán libres al planteo que hagan los proponentes de solución para cumplir con los objetivos establecidos en el desafío.

**7. No me quedó claro el tema del generador del prospecto, quiere decir que se basa en el prospecto existente para devolver uno mejorado? No se debe crear un nuevo formato digital del prospecto ya existente?**

Exacto, se espera generar una alternativa al prospecto actual en formato digital a través de los agregados de valor que se entiendan oportunos para solucionar los problemas planteados en el desafío.

**8. ¿La propuesta se presenta sólo en los formularios de oferta, o es posible anexar un texto narrativo descriptivo con las funcionalidades de la solución y diagramas?**

Es fundamental tener presente que en el formulario en línea se deben incluir los elementos centrales de la propuesta. Si es necesario ampliar información en algún campo del formulario, se solicita que se elabore un anexo específico con dicha ampliación referenciado en la postulación pero no será posible cargar un documento adjunto único y extenso paralelo a la postulación.

**9. ¿Cómo se accede al prospecto inteligente? ¿mediante código QR?**

El formato, estructura y acceso al prospecto inteligente quedarán libres al planteo que hagan los proponentes de solución para cumplir con los objetivos establecidos en el desafío.

**10. En el formulario de "áreas de actividad", ¿a qué renglón corresponde esta solución?**

Indicar la siguiente información dentro del apartado “ÁREAS”

## ÁREAS

### Área tecnológica y/o sector núcleo

Sector/núcleo de problemas y oportunidades \*

Áreas tecnológicas a priorizar \*

### 11. ¿Habrás un asesoramiento en el formateo de la propuesta acorde a las normas de ANII?

El formulario de postulación plantea las secciones necesarias que deben completarse para llevar a cabo una correcta presentación del proyecto. Debido a que este proceso es en modalidad concurso no es posible dar una devolución previa al proceso de postulación. En caso de dudas relativas al propio formulario se recibirán las consultas a través del mail: [desafiomedicamentos@anii.org.uy](mailto:desafiomedicamentos@anii.org.uy).

### 12. ¿La información final no será validada por la autoridad sanitaria (MSP)?

El proceso de validación no forma parte del presente desafío inicialmente. Será responsabilidad de las instituciones públicas tramitar lo que entiendan pertinente.

### 13. El código de barras ¿estaría en envase secundario? (para los medicamentos que hoy no tienen)

El formato, estructura y acceso al prospecto inteligente quedarán libres al planteo que hagan los proponentes de solución para cumplir con los objetivos establecidos en el desafío.

### 14. ¿El prospecto es para la caja por ejemplo?, ¿O en algún caso se expiden blisters?, en ese caso el prospecto no va con el medicamento, correcto?

Se espera generar una alternativa al prospecto actual en formato digital a través de los agregados de valor que se entiendan oportunos para solucionar los problemas planteados en el desafío.

### 15. En caso que el equipo sea a contratar, ¿tenemos desventaja? porque no contamos con los CVs

Es necesario que se incorporen siempre todos los recursos humanos en el formulario, así como los Cvs completos de cada uno de ellos en "documentos adjuntos", de lo contrario no será posible evaluar la propuesta ya que la evaluación del equipo humano con sus capacidades, formación, trayectoria, experiencia, etc, es parte del proceso.