

# CONTRATACIÓN DE FIRMA CONSULTORA PARA APOYO A SINADI ASISTENCIAL

## I. ANTECEDENTES

El MSP se encuentra en un proceso de fortalecimiento de su sistema de Monitoreo y Gestión del Sistema Nacional Integrado de Salud, que tiene como objetivo principal el contralor asistencial y económico financiero de los prestadores integrales de salud, así como el diseño de la información requerida a dichos prestadores, contenidas en soportes lógicos que apliquen las tecnologías de la información, de conformidad con las políticas establecidas por el Ministerio de Salud Pública. En este sentido, el Ministerio de Salud Pública ha resuelto constituir un Fideicomiso de Administración para realizar la Administración Financiera de los recursos para la actualización del Sistema de Información y Gestión del Sistema Nacional Integrado de Salud, solicitando la administración fiduciaria a la CND, fundamentado en la experiencia de dicha Institución en la Administración de Fondos de Terceros y Fideicomisos.

Para el logro de los objetivos planteados, se han contratado consultores en diferentes áreas técnicas para el apoyo a las divisiones de la Dirección General del Sistema Nacional de Salud (DIGESINASA), a saber, Economía de la Salud, División Evaluación y Monitoreo del Personal de la Salud, Unidad de Monitoreo y Atención al Usuario.

En particular, la División Economía de la Salud dependiente de la DIGESINASA gestiona sistemas de información vinculados al SINADI<sup>1</sup> Asistencial, SINADI Económico-Financiero, Metas Asistenciales, RUSNIS, Cuentas Nacionales en Salud, etc.

## II. CONTEXTO

El Sistema Nacional de Información (SINADI) muestra la evolución de indicadores asistenciales -de estructura y proceso-, de los principales prestadores de servicios de salud: Instituciones de Asistencia Médica Colectiva (IAMC), Administración de los Servicios de Salud del Estado (ASSE), así como otros efectores públicos y los Seguros Privados Integrales. En los primeros años de envío de información por parte de cada grupo de instituciones, puede observarse subregistro de la actividad asistencial, así como otros problemas de calidad de la información. Esto surge a punto de partida de procesos manuales que agrupan información de distinta naturaleza, que todos los prestadores deben de informar, dentro de los que se destacan:

- a. Características de la población
- b. Capacidad instalada
- c. Servicio ambulatorio
- d. Internación
- e. Intervenciones quirúrgicas
- f. Imagenología
- g. Laboratorio

---

<sup>1</sup> SINADI: Sistema Nacional de Información

### **III. OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORÍA**

Comenzar un proceso de actualización tecnológica del SINADI asistencial.

### **IV. OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA CONSULTORÍA**

- a. Realizar propuestas tecnológicas para el envío del SINADI Asistencial por parte de los prestadores de salud y la recepción del mismo en el MSP en forma digital y automatizada, a través de los sistemas de información disponible en el MSP. La recepción debe permitir validar la calidad de los datos a través de primeros controles, que los habilite a ingresar en los sistemas del MSP o los rechace y devuelva al prestador informando los errores cometidos.
- b. Proponer una primera etapa de análisis de datos recibidos y de la generación de indicadores e información sanitaria posterior. La propuesta debe centrarse en los procesos, metodologías y enfoques para la recepción, validación y análisis de los datos sin que se vea condicionada o limitada por la adquisición, implementación o uso de una herramienta de software concreta de análisis de datos.
- c. Ofrecer propuesta de capacitación al personal de Economía de la Salud que se desempeña en el SINADI Asistencial, para la gestión de la información recibida y la explotación de los datos en la nueva modalidad tecnológica.

### **V. ACTIVIDADES A DESARROLLAR**

Para la realización de la consultoría se desarrollarán las siguientes actividades:

- a. Realizar el diagnóstico de situación de la información que se encuentra en SINADI entre 2005 y 2024. Caracterizar los documentos, presentar propuestas y alternativas para la integración de la información disponible desde 2005.
- b. Identificar herramientas que permitan realizar la validación de la calidad de la información recibida mediante estándares lógicos de calidad de los datos.
- c. Proponer una estrategia de unificación fuentes para la recepción del SINADI en formatos intermedios de textos planos (arquitectura de software).
- d. Proponer una solución que utilice los sistemas de información del MSP que permita comenzar el reporte de los PI en plataforma, y que ante errores e inconsistencias identificadas devuelva la información. El sistema debe permitir que los indicadores sean fácilmente intercambiables y configurables según los requerimientos cambiantes del MSP, garantizando en todo momento que puedan ajustarse a nuevas prioridades de salud pública, protocolos de gestión o cualquier otro cambio en los datos que se consideren relevantes para la toma de decisiones.
- e. Proponer sistematizar la información de producción asistencial y proponer una estrategia de presentación de los datos mediante gráficos, tablas o cuadros que permitan la visualización de la información con perspectivas de implementaciones futuras. Proponer alternativas para vincular información de las diferentes fuentes (SINADI Asistencial, Metas, Lista de espera quirúrgica, etc.) con las que cuenta el MSP.

- f. Proponer optimizar el almacenamiento de esta información en espacios seguros para la administración de los datos.
- g. Disponibilizar toda la información sistematizada y organizada en un “repositorio” común de fácil acceso y manejo para el equipo de SINADI asistencial.
- h. Desarrollar propuesta de capitación para los equipos técnicos de Economía de la Salud
- i. Elaborar material didáctico con el fin de capacitar a los equipos de Registro Médicos de los prestadores integrales en la nueva herramienta tecnológica

## **VI. PRODUCTOS ESPERADOS**

1. A los 10 días de la consultoría se deberá contar con el plan de trabajo ajustado y aprobado por la supervisión de la consultoría.
2. A los 30 días diagnóstico de situación y propuesta de formato para unir la información (según Pto.V.a,b y c)
3. A los 60 días propuesta de integración con la plataforma actual del MSP y prueba de concepto (según Pto.V. d y e )
4. A los 90 días sistematizar la información y proponer como funcionarán de formas simultanea ambos mecanismos de solicitud de información (por tiempo limitado – Plan piloto) (según Pto.V f y h)
5. A los 120 días, proponer alternativa de vinculación de las diferentes fuentes con que cuenta el MSP. (según Pto.V g).
6. A los 150 días, realización de capacitación a técnicos de Economía de la Salud (según Pto. V.h) y desarrollo de materiales didácticos (según Pto.V. i)
7. A los 180 días, presentación del Informe final conteniendo la documentación, describiendo el proceso y las diferentes propuestas de cada uno de las actividades desarrolladas.

Se trabajará de manera coordinada con el equipo de Economía de la Salud del SINADI Asistencial, Gerente de proyecto y Gobierno Electrónico del MSP. Será supervisado directamente por la Directora de Economía de la Salud de dicha División y/o quien ella determine, quienes podrán solicitar reportes intermedios y serán los encargados de realizar la validación de los productos esperados para autorizar su correspondiente pago conjuntamente con el Gerente de Proyecto.

## **VII. CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORÍA**

- a. Tipo de consultoría: Contratación por producto
- b. Duración: 6 meses

- c. Se deberá participar de las reuniones de coordinación con el equipo de Economía de la Salud y Gerente de Proyecto que esta indique. Se pautará entre las partes una agenda de seguimiento del trabajo. A partir de ello y de los entregables mencionados en el apartado anterior, se realizarán los pagos correspondientes.
- d. Lugar de trabajo: División Economía de la Salud - MSP y domicilio de la Empresa Consultora
- e. Supervisión: División Economía de la Salud y Gerencia de Proyecto

## VIII. REQUERIMIENTOS

- a. La Empresa consultora deberá contar con una trayectoria acreditada de al menos 5 años en la materia de temas de salud, tanto a nivel de aplicaciones de sistemas de información a nivel clínico así como desarrollo y sistematización de información sanitaria.
- b. Contar con un equipo de Profesionales con al menos un ingeniero de sistemas (título universitario) o equivalente reconocido por el MEC y al menos un profesional formado en la licenciatura en ciencia de datos o equivalente reconocido por el MEC (**Excluyente**)  
Se valorará de los CV de los profesionales designados:
  - Probada experiencia en trabajos en el Sector Salud, con experiencia de al menos 5 años.
  - Postgrados o Maestrías en gestión de proyectos y que aporten valor agregado a la materia en cuestión.
- c. Competencias:
  - Actitud y capacidad para el trabajo en equipos multidisciplinarios
  - Comprensión de los objetivos, capacidad de comunicación, proactivo, capacidad de aprendizaje permanente
  - Liderazgo y visión de largo plazo. Autogestión, dinamismo e iniciativa.

## IX. FORMA DE PAGO

- 10% a la aprobación del Producto VI.1
- 20% a la aprobación del producto VI.2 y V.3
- 30% a la aprobación del producto VI.4 y VI.5
- 20% a la aprobación del producto VI 6
- 20 % a la aprobación del producto VI.7

## X. PRESENTACIÓN DE POSTULACIONES.

### ANTECEDENTES:

1. Presentación y Antecedentes de la firma. En caso de consorciarse dos o más empresas, se deberá presentar: la estructura de la colaboración, contrato legal que establece las reglas de la colaboración, los derechos y responsabilidades de cada parte.
2. Trabajos que han realizado en los últimos 5 años que mejor demuestran la capacidad para ejecutar las tareas asignadas y productos a alcanzar. Detallar un máximo de 10.

## PROPUESTA TECNICA

3. Descripción del enfoque metodológico y plan de trabajo
  - Equipo de trabajo designado, determinando los roles y responsabilidad de cada uno, según la siguiente presentación.

**Formulario 1: Composición del equipo de trabajo que efectivamente desarrollará tareas en el Proyecto.**

Nombre	Profesión	Cargo
		Coordinador

Asimismo, se deberá detallar para los integrantes del equipo: Curriculum Vitae (CV) que deberán presentarse diferenciando los siguientes ítems:

### Formulario 2: Currículo Vitae (CV)

DATOS PERSONALES	
ID y Cargo:	
Nombre y apellido:	
Fecha de nacimiento:	
País de Ciudadanía:	
EDUCACIÓN	
Máximo nivel educativo alcanzado:	
Completo este nivel:	Sí/No
Año de finalización (En caso de responder "Sí"):	
Último año de aprobación (En caso de responder "No"):	

Carrera o título cursado:		
Institución:		
<b>Formación complementaria (Sólo pertinentes para el llamado)</b>		
Posgrado/Maestría: (Indicar si está finalizado)	Título:	Institución:
Cursos de formación: (Pertinentes para el llamado y realizado en los últimos 5 años)	Título:	Institución:
<b>ANTECEDENTES LABORALES (Sólo las pertinentes para la solicitud)</b>		
Institución:	Tarea o cargo:	Periodo (Fecha de inicio - Fecha de finalización):
Institución:	Tarea o cargo:	Periodo (Fecha de inicio - Fecha de finalización):
<b>Experiencia en coordinación de equipos (Sólo si corresponde. Listar máximo 5)</b>		
Institución:	Tarea o cargo:	Periodo (Fecha de inicio - Fecha de finalización):

Certificación:

El suscrito certifica, hasta el mejor de mis conocimientos, que este CV describe correctamente a mi persona, mis calificaciones y mi experiencia y que estoy disponible para asumir el trabajo en caso de que me sea adjudicado. Entiendo que cualquier falsedad o interpretación falsa aquí descrita podrá conducir a mi descalificación o retiro por parte del Contratante y/o a sanciones por el Banco.

---

Nombre del Profesional

Firma

Fecha

---

Nombre del Representante

Firma

Fecha

Autorizado de la Consultora  
(El mismo que firma la Propuesta)

### **PROPUESTA ECONOMICA**

4. Se cotizará un monto por el total de la consultoría, por todo concepto de productos solicitados.

#### **Formulario 3: Presentación de la Propuesta de Precio**

[Lugar, fecha]

A: [Nombre y Dirección del Contratante]

Señores:

Los abajo firmantes ofrecemos proveer los servicios de consultoría para [título del trabajo] de conformidad con su Solicitud de Propuesta de fecha [Fecha] y nuestra Propuesta Técnica.

Nuestra Propuesta de Precio es por la suma de pesos uruguayos ..... (\$.....) por todo concepto y garantiza la entrega de los productos solicitados. Nuestra Propuesta de Precio será obligatoria para nosotros, con sujeción a las modificaciones que resulten de las negociaciones del contrato, hasta el vencimiento del periodo de validez de Propuesta

Entendemos que ustedes no están obligados a aceptar ninguna de las propuestas que reciban.

Cordialmente,

Firma autorizada [*nombre complete e iniciales*]: \_\_\_\_\_

Nombre y cargo del signatario: \_\_\_\_\_

### **XI. ENTREGA, APERTURA Y EVALUACIÓN**

La empresa consultora deberá entregar una Propuesta firmada y completa que comprenda los documentos solicitados.

Un representante autorizado de la Consultora deberá firmar las cartas de entrega originales en el formulario requerido, tanto para la propuesta Técnica, y si fuere el caso, para la Propuesta de Precio y deberá rubricar y numerar todas las páginas de ambas. La autorización será en forma de un poder escrito adjunto a la Propuesta Técnica.

La Propuesta firmada será marcada "Original", y sus copias como "Copia" según sea el caso. El número de copias deberán ser 3. Todas las copias se tomarán del original firmado. En caso de discrepancia entre el original y las copias, prevalecerá el original.

El original y todas las copias de la Propuesta Técnica serán colocados dentro de un sobre sellado claramente marcado **“Propuesta Técnica”**, nombre y dirección de la Consultora, y con la advertencia **“No Abrir Hasta el .....de .....de 2025 a las ...horas (local).”**

Igualmente, la **Propuesta de Precio** original, será colocada dentro de un sobre sellado marcado claramente **“Propuesta Económica”** seguido por el nombre del trabajo, número de referencia, nombre y dirección de la Consultora con la advertencia **“No Abrir con la Propuesta Técnica.”**

Los sobres sellados que contengan las Propuestas Técnica y Económica serán colocados en un sobre exterior y sellado. Este sobre exterior deberá llevar la dirección de la entrega, el número de referencia el nombre del trabajo, nombre y dirección de la Consultora, y marcado claramente **“No Abrir antes del..... de ..... 2025 a las 11:horas (local).”**

Confidencialidad. Desde el momento en que se abran las Propuestas hasta el momento de adjudicación del Contrato, la Consultora no podrá ponerse en contacto con el Contratante acerca de ningún asunto relacionado con su Propuesta Técnica y/o Económica. La información relacionada con la evaluación de las Propuestas y recomendaciones de adjudicación no podrán ser reveladas a los Consultores que hayan entregado las Propuestas ni a ninguna otra parte que no esté involucrada oficialmente con el proceso, hasta que la información sobre la Intención de Adjudicar el Contrato se haya comunicado a todos Consultores de la lista corta.

#### Evaluación de las Propuestas

Los evaluadores de las Propuestas Técnicas no tendrán acceso a las Propuestas de Precio sino hasta que se concluya la evaluación técnica.

La Consultora no podrá alterar ni modificar su Propuesta de ninguna forma luego de la fecha límite para la entrega de propuestas.

Al evaluar las Propuestas, el Contratante hará la evaluación únicamente con base en las Propuestas Técnicas y Económicas presentadas.

#### Evaluación de Propuestas Técnicas

El comité de evaluación del Contratante evaluará las Propuestas Técnicas sobre la base de su cumplimiento con los términos de referencia, aplicando los criterios y subcriterios de evaluación y el sistema de puntos que se indica a continuación.

A cada propuesta se le asignará un puntaje técnico. Una propuesta que en esta etapa no responda a los términos de referencia o no logra obtener el **puntaje técnico mínimo indicado en 65**, será rechazada.

**La propuesta técnica tendrá un peso del 70% y la económica del 30%.**



- **Técnica**

*Criterios excluyentes para el equipo:*

Coordinador/a:

- Profesional del área Ingeniería de sistemas. Título universitario, título terciario o de institutos privados de nivel terciario avalados por el MEC.
- Experiencia certificada no menor a los 5 años en trabajos acordes a lo solicitado en los TDR.

Los criterios y subcriterios, y el sistema de puntos que se asignan a la evaluación de las Propuestas Técnicas son:

*Criterio 1 - Experiencia y formación de la Empresa*

- a. Se valorará especialmente la experiencia en trabajos similares; se entienden como tales: procesamiento o de información, minería de datos y arquitectura y seguridad en soluciones intermedias y consultorías en el área salud, Puntaje: 25 puntos.
- b. Se evaluará el perfil de los profesionales considerando su experiencia en consultorías similares, formación y *conocimiento según lo establecido en los TDR. Puntaje: 20 puntos.*

**Puntaje: 45 puntos.**

*Criterio 2 - Calidad de la propuesta:*

Se evaluará el enfoque general de la propuesta y la organización del trabajo planteado para alcanzar los objetivos y productos establecidos según los Términos de Referencia. Se valorará el alcance de la propuesta en cuanto a los criterios explicitados en los TDR.

Se valorará la innovación en:

- i) nuevas tecnologías que permitan salvar la obsolescencia de las fuentes de información actuales,
- ii) arquitectura y seguridad de la solución y
- iii) minimización institucional interna y externa del impacto del cambio tecnológico propuesto

**Puntaje: 55 puntos.**

**Total 100 puntos**

- **Económica**

La Propuesta de Precio (P.min) evaluada como la más baja recibe el máximo puntaje financiero (PF) de 100.

La fórmula para determinar el puntaje financiero (PF) de todas las demás Propuestas es la siguiente:

$PF = 100 \times P.min / P$ , donde "PF" es el puntaje financiero, "P.min" es el precio más bajo, y "P" es el precio de la propuesta bajo consideración.

Las ponderaciones asignadas a las propuestas técnicas (T) y de precio (P) son:

T = 70%, y

P = 30%

Las propuestas serán clasificadas de acuerdo con los puntajes combinados técnicos (PT) y financieros (PF) utilizando los pesos relativos (T = el peso dado a la Propuesta Técnica; P = el peso dado a la Propuesta de Precio; T + P = 1, según la siguiente fórmula:

$$S = PT \times T\% + PF \times P\%.$$