

---

# CONTRATACIÓN DE FIRMA CONSULTORA PARA APOYO A SINADI ECONOMICO - FINANCIERO

## 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 contratarán consultores en diferentes áreas técnicas para el apoyo a las divisiones de la Dirección General del Sistema Nacional de Salud. A saber, Economía de la Salud, División Evaluación y Monitoreo del Personal de la Salud y Unidad de Monitoreo.

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

## II. OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORÍA

Contribuir a realizar una puesta a punto de todos los aspectos vinculados a la presentación al **SINADI ECONÓMICO-FINANCIERO** de los Estados Financieros e información extracontable, por parte de los prestadores integrales de salud ante el MSP.

## III. OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA CONSULTORÍA

La consultoría deberá revisar el Plan y Manual de Cuentas actualmente vigentes y proponer las modificaciones que entienda, así como la utilización de las normas de contabilidad aplicables al sector, lo que deberá incluir una nueva definición de los formularios de Estados Contables actualmente vigentes. Se deberá presentar también, la propuesta de envío electrónico al MSP de los formularios antes mencionados así como la de su procesamiento inicial.

---

#### IV.ACTIVIDADES A DESARROLLAR

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

- a. Revisión y actualización del Plan y Manual de Cuentas utilizado para la presentación de la información contable de los prestadores integrales al SINADI. El tiempo transcurrido desde la última actualización, determina que sea necesario eliminar aquellos rubros no aplicables en la actualidad e incorporar aquellos que puedan representar más adecuadamente los cambios suscitados en lo que refiere a la gestión de las empresas de salud, y a las necesidades del MSP principalmente en el marco del cálculo de capitales, además de otros análisis financieros. Esto implicará además, realizar un relevamiento de opinión con referentes de los prestadores, al menos 5 de ellos en acuerdo con la contraparte ministerial, respecto a la visión que de este tema se tenga desde la otra parte interesada.
- b. Análisis de las normas de contabilidad que pueden estar vinculadas a la actividad del sector, en particular aquellas que puedan implicar cambios en los criterios de contabilización actualmente aplicados. Desde el MSP se entiende como imprescindible estar alineados en la información solicitada, con las Normas Internacionales de Contabilidad. Respecto a las normas internacionales y las eventuales opciones de contabilización que estas pueden presentar es importante remarcar que lo que no se debe perder es la posibilidad de comparar empresas, por lo que la homogeneidad de los criterios a aplicar es imprescindible.
- c. Estudio de la posibilidad de identificar contablemente las distintas unidades de negocio que comprenden a los prestadores integrales. Esto implica analizar con precisión la forma de contabilizar las ventas de servicios y toda otra actividad agregada a la principal. Esto incluye a los rubros de ingresos y de egresos. Siendo la actual forma de exposición la que refiere al objeto del gasto, entendemos necesario analizar la posibilidad de tener, contable o extracontablemente, información de los ingresos y egresos vinculados a las actividades que están por fuera de su actividad principal.
- d. Revisión exhaustiva de la actual apertura de rubros que se exponen en los formularios vigentes y proponer los cambios necesarios de cualquier naturaleza. Esto incluye: los Estados Financieros anuales, con sus anexos y sus notas; los Estados de Resultados Mensuales, y el ECAS. Si bien este último es un formulario extracontable y consensuado con los prestadores integrales, aporta una calidad de información muy importante para las necesidades del MSP. No deberían existir modificaciones propuestas en los Estados Financieros que generen una desarticulación con lo que expone el ECAS. Asimismo, es de recibo cualquier sugerencia para incorporar nuevos formularios de recepción de información contable o extracontable.
- e. Proponer indicadores, más allá de los que actualmente se utilizan, para el análisis de todos los formularios en que se presenta la información contable o extracontable. Esto incluye en particular, a los anexos de los Estados Financieros.
- f. Identificar posibles presentaciones de información contable proyectada, que pueda incorporarse a los datos a solicitar a prestadores, cuando su situación económica financiera así lo determine. Esto incluye Estados Financieros Proyectados y Flujo de Fondos, con sus respectivos instructivos.
- g. Evaluar la actual aplicación del Ajuste Integral en el sector. Esto implica tanto analizar los criterios que se aplican para el cálculo del RDM y su posible homogeneización para todos los prestadores, como considerar su no continuidad en las actuales condiciones de nuestra

---

economía. Es de suma importancia tener un adecuado análisis con los aspectos positivos y negativos, para tener los insumos que permitan una decisión final sobre el tema, que excede a esta consultoría.

- h. Incorporar una solución informática a la propuesta presentada que posibilite la eliminación del envío en papel de la información, habilitando la vía de ingreso de datos exclusivamente en forma digital. Esto implica que la entrada de información se realice a través del RCIE y el procesamiento de la misma
- i. Realizar instancias de capacitación para el personal del MSP y de los prestadores, que posibiliten internalizar adecuadamente por todas las partes la nueva presentación de información contable y/o extracontable obligatoria, tanto en su contenido como en su forma.

## **V.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 presentar un documento que incluya el fundamento de las propuestas de modificaciones a realizar.
3. A los 60 días presentar el análisis puntual de la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, el análisis del Ajuste por inflación, así como una propuesta para una nueva versión del Plan y Manual de Cuentas
4. A los 120 días presentar el diseño una nueva versión de los formularios conteniendo los Estados Financieros, sus anexos y notas, así como la presentación mensual que corresponda. Esto comprende al ECAS. Se incluirán los Estados Financieros vinculados a los prestadores IAMC, como a los Seguros Integrales y a ASSE. Asimismo se presentará la propuesta de formularios para Estados Financieros y Flujo de Fondos propuesto. Por último, se presentará la propuesta de indicadores para el análisis de Estados y anexos
5. A los 120 días presentar el producto informático que permita enviar la totalidad de la presentación de Estados Contables y formularios mensuales, de manera digital así como su propuesta de procesamiento inicial.
6. A los 150 días, realizar al menos dos instancias de capacitación: 1) personal del MSP y 2) total de prestadores de Montevideo e interior del país.
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 y supervisado directamente por la Directora de dicha División y 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.

## **VI.CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORÍA**

1. Tipo de consultoría: Contratación por producto
2. Duración: 6 meses
3. Se deberá participar de las reuniones de coordinación con el equipo de Economía de la Salud 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.
4. Lugar de trabajo: División Economía de la Salud - MSP y domicilio de la Empresa consultora
5. Supervisión: División Economía de la Salud

## **VII.REQUERIMIENTOS**

- a) La Empresa consultora deberá contar con una trayectoria acreditada de al menos 10 años en la materia objeto de este llamado.
- b) Contar con un equipo de Profesionales con título universitario de Contador Público o equivalente reconocido por el MEC.
- c) Se valorará de los CV de los profesionales designados:
  - i. Probada experiencia en trabajos en el Sector Salud, con experiencia de al menos 5 años.
  - ii. Postgrados o Maestrías que aporten valor agregado a la materia en cuestión.
- d) 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.

## **VIII.FORMA DE PAGO**

10% a la aprobación del Producto V.1  
10% a la aprobación del producto V.2  
20% a la aprobación del producto V.3  
40% a la aprobación del producto V4 y V5  
20 % a la aprobación del producto V.6 y V.7

---

## IX.PRESENTACIÓN DE POSTULACIONES.

### 1. ANTECEDENTES:

#### 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.
- Trabajos que han realizado en los últimos 10 años que mejor demuestran la capacidad para ejecutar las tareas asignadas y productos a alcanzar. Detallar un máximo de 10.

### 2. PROPUESTA TECNICA

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

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:		
<b>EDUCACIÓN</b>		
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)

### 3. PROPUESTA ECONOMICA

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: \_\_\_\_\_

#### 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 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 5 de diciembre de 2024."**

**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 5 de diciembre de 2024."**

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 financiera o contable. 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: auditorías de empresas de salud, consultorías en el área salud, Puntaje: 30 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: 30 puntos.

**Puntaje: 60 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.

**Puntaje: 40 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 x T% + PF x P%.**