**NUEVA EMPRESA PROMOTORA DE SALUD S.A**

**NUEVA EPS S.A.**

**SOLICITUD DE INFORMACIÓN**

**(SONDEO DE MERCADO)**

**SOLICITUD DE INFORMACIÓN (SONDEO DE MERCADO) PARA CONOCER POSIBLE SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA O MÁS SOLUCIÓN (ES) TECNOLÓGICA (S) QUE RESPALDEN Y OPTIMICEN EL MODELO DE NEGOCIO DE NUEVA EPS.**

**BOGOTÁ D.C. OCTUBRE DE 2024**

Contenido

[**I**.- **DISPOSICIONES GENERALES** 4](#_Toc180162383)

[**II.** **CONTEXTO DE NEGOCIO** 4](#_Toc180162384)

[**CAPITULO I** 11](#_Toc180162385)

[**1.** **CONSIDERACIONES PREVIAS** 11](#_Toc180162386)

[**1.1.** **REGIMEN JURIDICO APLICABLE** 11](#_Toc180162387)

[**1.2.** **CLÁUSULA DE AJUSTE POR CAMBIOS REGULATORIOS** 11](#_Toc180162388)

[**1.3.** **AUSENCIA DE RESPONSABILIDAD EN LA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN.** 11](#_Toc180162389)

[**1.4.** **REGLAS PARA LOS PARTICIPANTES** 12](#_Toc180162390)

[**1.5.** **REQUISITOS PARA PARTICIPAR** 12](#_Toc180162391)

[***2.*** **OBJETO Y ESPECIFICACIONES FUNCIONALES Y TÉCNICAS DEL SONDEO DE MERCADO (SOLICITUD DE INFORMACIÓN)** 13](#_Toc180162392)

[**2.1.** **OBJETO:** 13](#_Toc180162393)

[**2.2.** **ALCANCE DEL SONDEO DE MERCADO** 13](#_Toc180162394)

[**2.2.1.** **ESPECIFICACIONES FUNCIONALES - MODELO DE NEGOCIO NEPS** 14](#_Toc180162395)

[**2.2.1.1.** **GESTIÓN DEL RIESGO EN SALUD** 14](#_Toc180162396)

[**2.2.1.1.1.** **Caracterización De La Población** 15](#_Toc180162397)

[**2.2.1.1.2.** **Modelo De Atención** 16](#_Toc180162398)

[**2.2.1.1.3.** **Rutas de atención** 16](#_Toc180162399)

[**2.2.1.1.4.** **Contratación Asistencial Y Redes Integradas** 17](#_Toc180162400)

[**2.2.1.1.5.** **Direccionamiento** 17](#_Toc180162401)

[**2.2.1.1.6.** **Prestación Del Servicio Y Entrega De Medicamentos Y Dispositivos Médicos** 18](#_Toc180162402)

[**2.2.1.1.7.** **Cuentas Medicas POS Y PAC Y Auditoria Medica** 19](#_Toc180162403)

[**2.2.1.2.** **CICLO DEL INGRESO** 21](#_Toc180162404)

[**2.2.1.2.1.** **Gestión comercial** 21](#_Toc180162405)

[**2.2.1.2.2.** **Afiliación** 22](#_Toc180162406)

[**2.2.1.2.3.** **Recaudo** 23](#_Toc180162407)

[**2.2.1.2.4.** **Compensación** 23](#_Toc180162408)

[**2.2.1.2.5.** **Cartera** 23](#_Toc180162409)

[**2.2.1.3.** **Trasversales** 24](#_Toc180162410)

[**2.2.1.3.1.** **Historia Clínica** 24](#_Toc180162411)

[**2.2.1.3.2.** **Central de gestión integral de medicamentos** 25](#_Toc180162412)

[**2.2.1.3.3.** **Gestión de tutelas** 25](#_Toc180162413)

[**2.2.1.3.4.** **Gestión financiera - ERP** 25](#_Toc180162414)

[**2.2.1.3.5.** **PQRSD** 25](#_Toc180162415)

[**3.** **ESPECIFICACIONES TECNICAS** 26](#_Toc180162416)

[**3.1.** **Especificación de la solución a ofertar** 26](#_Toc180162417)

[**3.2.** **Condiciones** 26](#_Toc180162418)

[**4.** **PROCEDIMIENTO** **Y LINEAMIENTOS DE LA SOLICITUD DE INFORMACIÓN** 26](#_Toc180162419)

[**4.1.** **FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA RESPUESTA** 26](#_Toc180162420)

[**5.** **PROPUESTA ECONÓMICA.** 28](#_Toc180162421)

[**6.** **PLAZO DE EJECUCIÓN** 28](#_Toc180162422)

[**7.** **CRONOGRAMA SONDEO DE MERCADO** 29](#_Toc180162423)

[**8.** **ANEXOS** 29](#_Toc180162424)

# **I**.- **DISPOSICIONES GENERALES**

Nueva EPS es una empresa de naturaleza anónima cuyo objeto social es la realización de las actividades propias de una Entidad Promotora de Salud, autorizada y habilitada por la Superintendencia Nacional de Salud como Empresa Promotora de Salud integrante del Sistema General de Seguridad Social en Salud, para operar los regímenes contributivo y subsidiado mediante las Resoluciones Nos. 371 de 2008 y 02664 de 2015, debidamente actualizadas por las Resoluciones Nos. 8684 de 2018 y 0135 de 2019 y renovada por cinco (5) años a través de la Resolución 2023310010005603-6 del 15 de septiembre de 2023, respectivamente.

Mediante Resolución No.20241600000003012 del 03 de abril de 2024, se ordenó la toma de posesión inmediata de bienes, haberes y negocios, y la intervención forzosa administrativa para administrar a NUEVA EMPRESA PROMOTORA DE SALUD S.A. "NUEVA EPS S.A.", con el propósito de superar las condiciones objetivas que amenazan la estabilidad, continuidad y permanencia de la entidad y colocarla en condiciones de desarrollar adecuadamente su objeto social o realizar otras operaciones que permitan lograr mejores condiciones para los afiliados y sus acreedores.

Que, por lo anterior, NUEVA EPS continúa desarrollando su objeto social y garantizando la prestación de servicios a sus afiliados del régimen contributivo y subsidiado, con cobertura en los 32 departamentos del país, con una infraestructura diseñada para atender en 204 centros de atención al Usuario (OAA) y oficinas administrativas a nivel nacional.

Por lo tanto, NUEVA EPS considera indispensable adelantar este proceso de sondeo de mercado de conformidad con los preceptos legales y reglamentarios para seleccionar la (s) solución (es) tecnológica (s) que soporte (n) el modelo de negocio de NUEVA EPS, desde la caracterización del afiliado hasta la auditoria médica, y durante todo el ciclo de gestión del riesgo , así como el ciclo del ingreso desde la gestión comercial hasta la gestión de la cartera, buscando con esto mejorar la eficiencia operativa, reducir errores y garantizar la precisión, oportunidad, eficiencia , eficacia en todos o la mayoría de procesos que conforman el modelo de operación de NUEVA EPS.

# **CONTEXTO DE NEGOCIO**

**MISIÓN**

Contribuimos al bienestar de los colombianos al asegurar y gestionar la protección integral de la salud de nuestros afiliados.

**VISIÓN 2025**

Ser líderes en aseguramiento, referentes por alcanzar estándares superiores de resultados en salud y la EPS preferida por los colombianos.

Nuestra Visión se hace realidad porque…

* Desarrollamos modelos integrales de gestión del riesgo en salud.
* Brindamos la mejor experiencia y satisfacción al afiliado.
* Impulsamos la transformación digital.
* Conseguimos la excelencia operacional.
* Consolidamos sinergias empresariales.
* Somos sostenibles financieramente.
* Tenemos un equipo de colaboradores competentes y orgullosos.
* Generamos valor a los accionistas y a la sociedad.

**PRINCIPIOS Y VALORES ORGANIZACIONALES**

Nuestros principios corporativos son:

* + - * Respeto
      * Honestidad
      * Solidaridad

Nuestros valores organizacionales son:

* + - * Humanización
      * Responsabilidad
      * Innovación

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Actualmente Nueva EPS cuenta con la siguiente estructura organizacional:

Una captura de pantalla de una red social

Descripción generada automáticamente

Ilustración 1 Estructura organizacional NEPS

Fuente: [Estructura Organizacional | NUEVA EPS](https://www.nuevaeps.com.co/estructura-organizacional)

**MAPA DE PROCESOS**

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Ilustración 2 Cadena de valor NEPS

Fuente: NEPS

La EPS ha establecido un enfoque basado en macroprocesos y procesos dentro de su organización, orientado a la satisfacción del usuario y de todas las partes interesadas. Este enfoque tiene como propósito guiar y ejecutar las actividades necesarias para alcanzar sus objetivos.

**MACROPROCESO DE SUSCRIPCIÓN Y MANTENIMIENTO DE LA AFILIACIÓN**

El objetivo del proceso de afiliación en la EPS es integrar de manera eficiente a los usuarios al sistema de salud, abarcando el régimen contributivo, subsidiado y el plan complementario, garantizando su acceso a servicios adecuados. Esto se logra mediante la recolección y verificación de información personal, el registro en el sistema, la asignación de beneficios y la emisión de documentación que acredite su afiliación. Además, se busca asegurar el cumplimiento normativo y la satisfacción de todas las partes interesadas. Adicionalmente, el proceso garantiza el ingreso de recursos a la EPS, tanto a través de nuevos afiliados como mediante la retención y mantenimiento de los existentes en los diferentes regímenes.

**MACROPROCESO ANÁLISIS DEL RIESGO**

El proceso se compone de actividades relacionadas con la identificación de los riesgos de salud de la población, a través de la caracterización poblacional. Utiliza la información recopilada de fuentes externas, así como datos demográficos y psicosociales, para realizar análisis estadísticos y econométricos que permitan anticipar estos riesgos. Esto se logra mediante la definición de un modelo de atención que, cumpliendo con el marco normativo, permite a NUEVA EPS asegurar la protección integral de la salud de sus afiliados. El trabajo proactivo en la identificación y manejo de los riesgos de salud tendrá un impacto directo en los costos médicos.

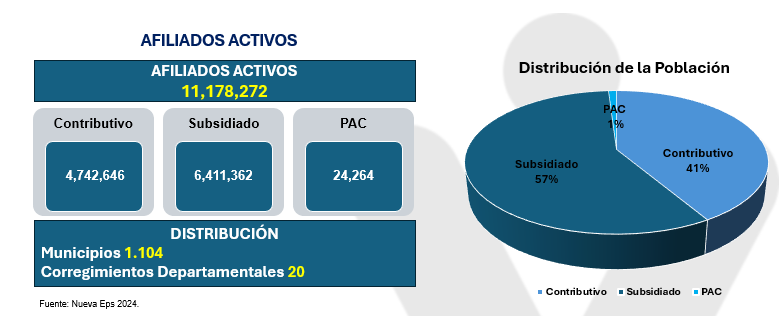
**MACROPROCESO ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO**

Está conformado por los procesos relacionados con el control de los riesgos generados durante la atención de los Pacientes que demandan servicios porque sus riesgos de salud se materializaron y aporta igualmente información a los macroprocesos de análisis y administración del riesgo, que permanentemente deberán analizar el comportamiento de la morbimortalidad y realizar los ajustes pertinentes para gestionar los riesgos de salud de los afiliados.

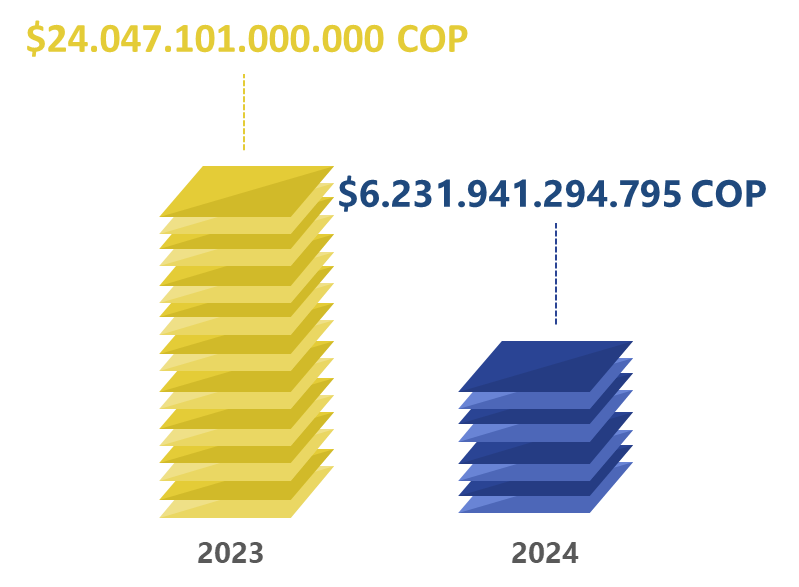
**MACROPROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL SINIESTRO**

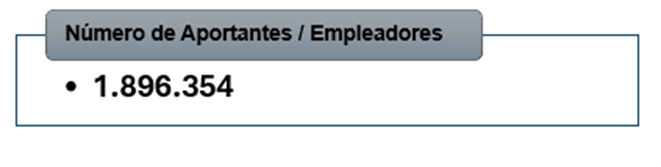
Está conformado por los procesos relacionados con la atención al afiliado desde la contratación asistencial, gestión de medicamentos y dispositivos médicos, autorizaciones, auditoria médica, medicina laboral y gestión y tramite de cuentas médicas y recobros.

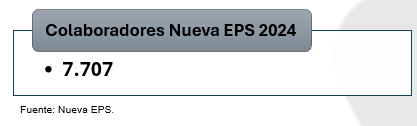
**NUEVA EPS EN CIFRAS**



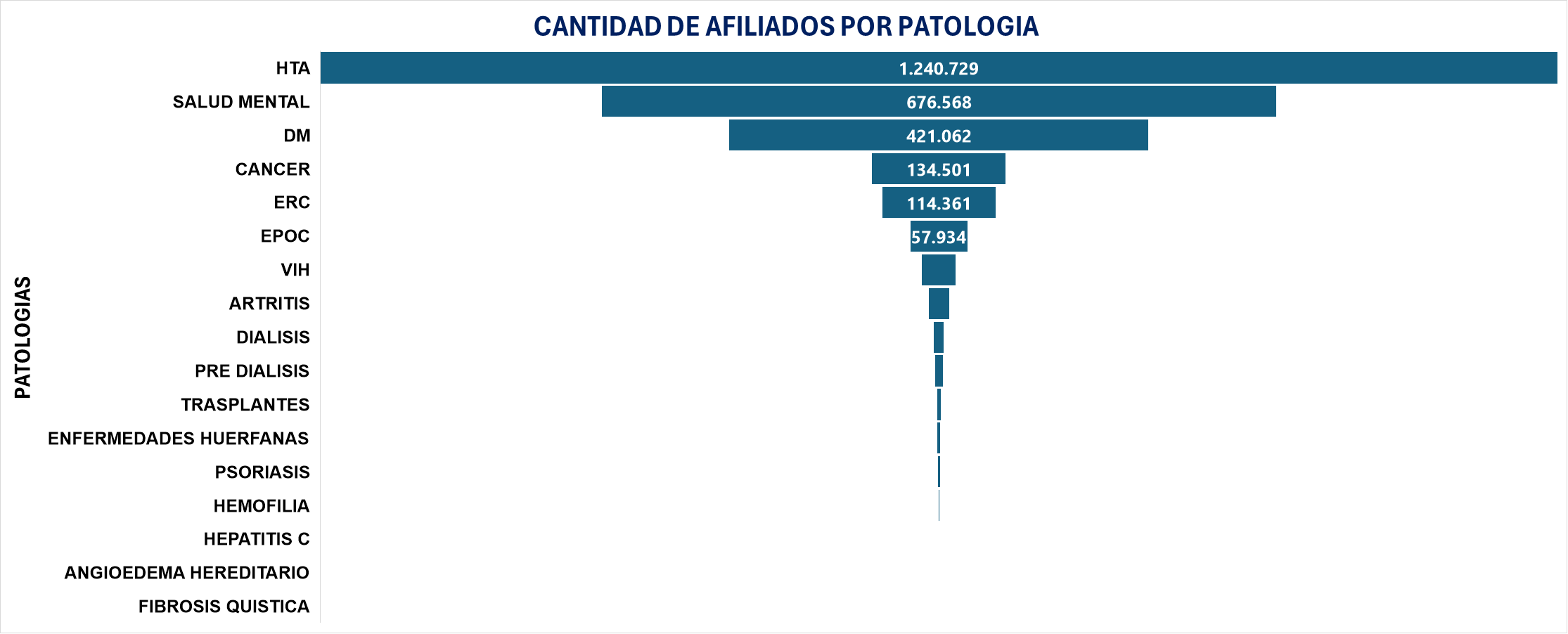
* **COSTO MEDICO**





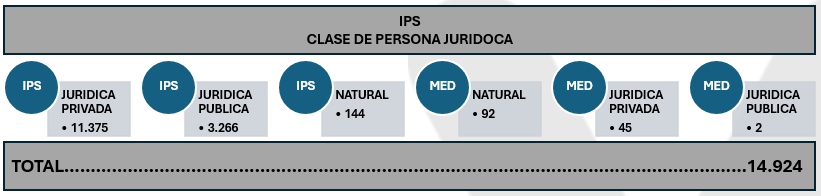


* **CANTIDAD DE AFILIADOS POR PATOLOGIA**

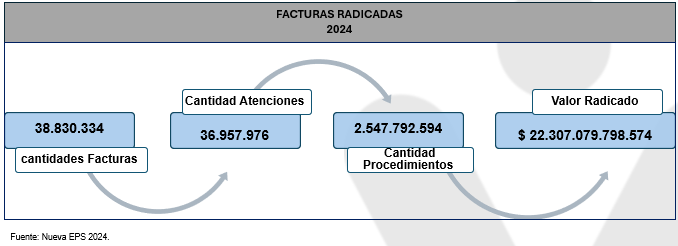


|  |  |
| --- | --- |
| PATOLOGIA | CANTIDAD DE AFILIADOS |
| HTA | 1.240.729 |
| SALUD MENTAL | 676.568 |
| DM | 421.062 |
| CANCER | 134.501 |
| ERC | 114.361 |
| EPOC | 57.934 |
| VIH | 34.364 |
| ARTRITIS | 21.596 |
| DIALISIS | 10.582 |
| PRE DIALISIS | 8.469 |
| TRASPLANTES | 4.280 |
| ENFERMEDADES HUERFANAS | 3.471 |
| PSORIASIS | 2.859 |
| HEMOFILIA | 1.243 |
| HEPATITIS C | 330 |
| ANGIOEDEMA HEREDITARIO | 191 |
| FIBROSIS QUISTICA | 120 |
| Total | **2.732.660** |

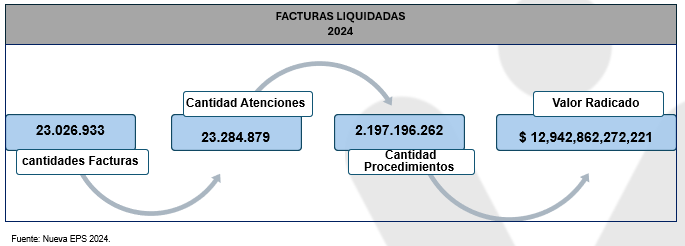
* **TOTAL, PRESTADORES ACTIVOS: 14.924**



* **TOTAL, FACTURAS RADICADAS 2024**



**TOTAL, FACTURAS LIQUIDADAS 2024**



**Para mayor entendimiento de la organización y sus cifras ver anexos:**

* + Anexo 3 Segundo Informe Trimestral17-2024
  + [MAY 16 2024 - INFORME RENDICIÓN DE CUENTAS NUEVA EPS VIGENCIA 2023 VFINAL.pdf](https://nuevaeps.com.co/sites/default/files/inline-files/Elecciones%202024/MAY%2016%202024%20-%20INFORME%20RENDICIO%CC%81N%20DE%20CUENTAS%20NUEVA%20EPS%20VIGENCIA%202023%20VFINAL.pdf)

# **CAPITULO I**

## **CONSIDERACIONES PREVIAS**

## **REGIMEN JURIDICO APLICABLE**

El presente proceso de sondeo de mercado está sujetos a las disposiciones del derecho privado, así como a los principios corporativos y valores organizacionales descritos en el código de ética e integridad de NUEVA EPS, particularmente en lo referido al régimen de inhabilidades, incompatibilidades y conflictos de interés.

## **CLÁUSULA DE AJUSTE POR CAMBIOS REGULATORIOS**

La normatividad aplicable a esta invitación a participar en el sondeo de mercado será la vigente en la fecha de su emisión. Si entre dicha fecha y el plazo máximo para recibir propuesta informativa, no vinculantes, se producen transformaciones o cambios en la regulación aplicable. El proponente acepta que, en tales circunstancias, las condiciones del sondeo de mercado se ajustarán automáticamente a la nueva normativa o regulación vigente. Asimismo, el proponente acepta que, en caso de que el RFP (Proceso de selección) no se lleve a cabo debido a dichos cambios regulatorios o por decisiones internas de NUEVA EPS, no tendrá derecho a reclamar indemnización alguna por parte de NUEVA EPS.

## **AUSENCIA DE RESPONSABILIDAD EN LA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN.**

De conformidad con el régimen contractual aplicable a NUEVA EPS los sondeos de mercado adelantados por la Compañía no constituirán jurídicamente una oferta, sino que serán invitaciones para presentar propuesta informativa, no vinculantes.

Por lo anterior, la Compañía por el hecho de hacer la respectiva invitación a participar en el sondeo de mercado a proveedores determinados no adquiere el compromiso de continuar con un proceso de sondeo de mercado ni de culminarlo mediante la celebración de un contrato y podrá terminar un proceso en cualquier momento, sin aceptar la propuesta informativa, no vinculante.

* Los actos o comunicaciones que NUEVA EPS emita dentro de la presente invitación a participar en el sondeo de mercado de manera individual o conjunta hacia o con los INVITADOS son solo aclaratorios o modificatorio en ningún caso se trata de actos precontractuales, que reflejen una intención inequívoca de contratar, ni la de hacerlo en unas determinadas condiciones.
* El solo recibo de propuesta informativa, no vinculantes, que provenga de las personas destinatarias de esta invitación a participar en el sondeo de mercado no equivale a la aceptación de su propuesta informativa, no vinculante ni a la celebración de un negocio o contrato jurídico.
* Si posteriormente a la invitación a participar en el sondeo de mercado NUEVA EPS pierde interés en recibir la propuesta informativa, no vinculante, lo notificará mediante correo electrónico o publicación en medios de comunicación (Pagina web).

## **REGLAS PARA LOS PARTICIPANTES**

El Proponente debe tener en cuenta para la elaboración de las respuestas a esta solicitud de información y formulación del proyecto las siguientes premisas:

* + La presente solicitud de información se regulará teniendo en cuenta las normas civiles, comerciales y de carácter técnico pertinente, los Estatutos de NUEVA EPS S.A. y sus Códigos de Buen Gobierno.
  + NUEVA EPS S.A. considera que el Proponente entiende la operación de NUEVA EPS S.A. en los sectores empresariales en que se desenvuelve.
  + El Proponente debe tener en cuenta en sus respuestas, en términos de los productos y servicios ofrecidos, la normatividad y reglamentación colombiana definida por las entidades reguladoras y de control a las que NUEVA EPS S.A. está obligado, y estructurar en sus respuestas aquellas consideraciones que permitan la habilitación de tales compromisos.
  + El Proponente tiene en cuenta todo lo relativo a las condiciones geográficas (nacionales e internacionales), climáticas y de orden público para realizar su oferta, así como todas las circunstancias necesarias para una eventual prestación del servicio.

## **REQUISITOS PARA PARTICIPAR**

Los Proponentes que atiendan a la presente invitación deberán:

1. Ser persona jurídica habilitada legalmente para una eventual participación en el RFP.
2. Responder de manera veraz y concreta la información solicitada.
3. Adjuntar la documentación requerida en el presente estudio de mercado.
4. Cumplir con los plazos establecidos.
5. Presentar las respuestas de conformidad con las especificaciones previstas en el presente estudio de mercado.
6. Ser una entidad que se encuentre en condiciones de acreditar su existencia y representación legal, y que cuente con capacidad legal para comprometerse conforme a sus respuestas, bajo las leyes de la República de Colombia.
7. Acreditar su idoneidad para el desarrollo objeto del sondeo de mercado, según la experiencia en la prestación de los servicios incluidos en el alcance del sondeo de mercado.
8. Garantizar que ni él, sus accionistas, representantes legales y/o directivos tienen relación alguna con actividades prohibidas y/o calificadas por la ley como delictivas.
9. Garantizar que cuenta con las certificaciones de conocimiento y experiencia que respalden la respuesta del presente sondeo de mercado y posterior invitación a ofertar n un posible proceso de contratación
10. Garantizar la confidencialidad de la información suministrada por NUEVA EPS, teniendo en cuenta que la misma puede contener información reservada que se considera necesaria compartir con el Proponente para permitir el entendimiento y oferta acorde a las necesidades de la entidad.

## **OBJETO Y ESPECIFICACIONES FUNCIONALES Y TÉCNICAS DEL SONDEO DE MERCADO (SOLICITUD DE INFORMACIÓN)**

## **OBJETO:**

Para fortalecer la gestión centrada en el paciente en NUEVA EPS, se propone realizar un sondeo de mercado que incluya la solicitud de información de posibles proveedores sobre modelos de servicio, arquitecturas y costos de soluciones tecnológicas. Este enfoque tiene como objetivo optimizar el modelo de negocio de la entidad, tanto en sus funciones misionales como en las de apoyo.

La implementación de estas soluciones debe garantizar una atención centrada en el afiliado, alineada con las mejores prácticas del sector salud. Esto implica no solo mejorar la calidad del servicio, sino también facilitar la recolección y análisis de datos que permitan identificar y anticipar las necesidades de los pacientes.

Además, se busca fortalecer las rutas de atención y prevención que aseguren un acceso fluido a los servicios complementarios, promoviendo así una atención integral. La gestión proactiva de riesgos de salud también es fundamental, ya que permite ajustar los modelos de atención según el comportamiento de la morbimortalidad y optimizar los costos médicos.

Al incorporar estas estrategias, NUEVA EPS podrá mejorar su capacidad para ofrecer servicios adaptados a las necesidades de sus afiliados, garantizando su satisfacción y bienestar.

## **ALCANCE DEL SONDEO DE MERCADO**

El sondeo de mercado (Solicitud de información) Incluye los siguientes aspectos:

* Identificar las soluciones que respalden el modelo de negocio de NUEVA EPS, tanto en sus funciones misionales como de apoyo. El proponente deberá indicar si su oferta cubre total o parcialmente los requisitos establecidos. Un proveedor puede presentar una o más soluciones si considera que son necesarias para satisfacer el modelo de negocio, o puede ofrecer una única solución si se especializa en un área específica del modelo.
* Implementar la solución o soluciones, priorizando aquellas que sean adoptables y que incluyan módulos y funciones alineados con las buenas prácticas y los requerimientos legales aplicables al sector salud.
* Asegurar que los procesos estén en consonancia con las buenas prácticas establecidas en la solución.
* Definir los roles y perfiles necesarios para mantener, administrar y gestionar la solución.
* Promover una gestión del cambio que facilite la adopción y apropiación de la herramienta dentro de NUEVA EPS.
* Es fundamental que las propuestas enviadas incluyan componentes de transformación digital, como inteligencia artificial, robótica y business intelligence, como factores clave para mejorar la eficiencia y contribuir a la calidad de los servicios de salud. No solo se busca optimizar la atención, sino también reducir las desigualdades en el acceso a estos servicios. Al adoptar tecnologías avanzadas, las EPS pueden ofrecer una atención más rápida, eficiente y centrada en el paciente, lo que se traduce en una mejora significativa en el estado de salud general de la población.

El modelo de negocio se describe a continuación.

## **ESPECIFICACIONES FUNCIONALES - MODELO DE NEGOCIO NEPS**

El modelo de negocio de NUEVA EPS se centra en el afiliado y su familia, con el ciclo de gestión de riesgo como su componente principal, apoyado por el ciclo de ingresos. A continuación, se presenta una descripción general de cada uno de estos ciclos.

El ciclo de gestión de riesgo implica la identificación y análisis de los riesgos de salud que pueden afectar a los afiliados, permitiendo a la EPS anticiparse a las necesidades y ofrecer un modelo de atención adaptado a estas realidades. Por otro lado, el ciclo de ingresos se enfoca en la afiliación y la gestión eficiente de recursos financieros, asegurando la sostenibilidad del modelo de negocio y la calidad en la atención.

Ambos ciclos trabajan en sinergia para garantizar que NUEVA EPS proporcione una atención integral y centrada en el paciente, alineada con las mejores prácticas del sector salud.

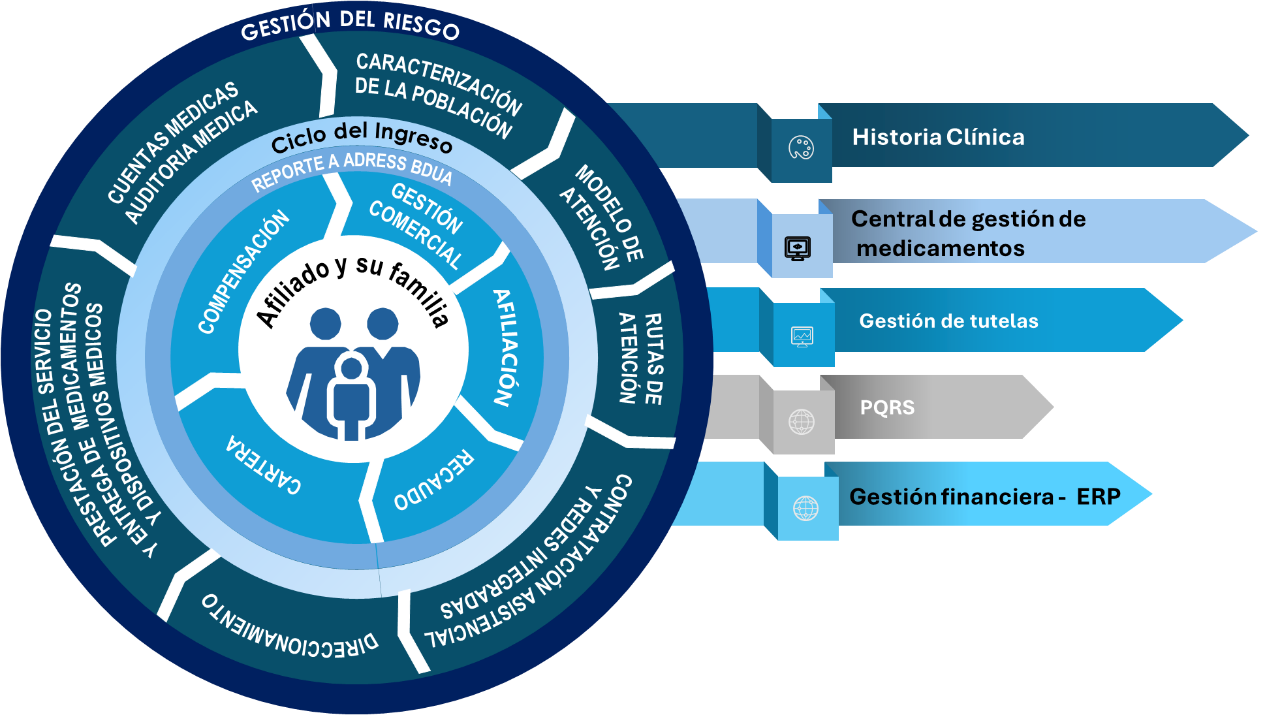
****

Ilustración 3 MODELO DE NEGOCIO NEPS

Fuente: NEPS

## **GESTIÓN DEL RIESGO EN SALUD**

La gestión de riesgo en salud comprende las capacidades de negocio que garantizan la gestión del riesgo en salud de los afiliados desde la caracterización del riesgo en salud hasta la auditoría médica a los servicios prestados, De manera general a continuación describe cada uno de los momentos de gestión del afiliado:



Ilustración 4 Ciclo de gestión del riesgo NEPS

## **Caracterización De La Población**

Comprende el análisis de las condiciones de salud de la población afiliada, a través de metodologías estadísticas y analíticas para la valoración, medición, estratificación, predicción y priorización de los riesgos en salud con un enfoque diferencial y territorial, acorde con las condiciones contractuales y de operación de la red integral de prestadores de servicios de salud. De manera general la caracterización del afiliado incluye la consolidación de la siguiente información Servicios prestados por los diferentes terceros IPS, hospitales, servicios domiciliarios, laboratorios, medicamentos, procedimientos realizados, autorizaciones entre otras. Con la información consolidada y de acuerdo con lo estipulado en la normatividad vigente se determina el riesgo del afiliado. Así mismo se relaciona el costo médico y la cantidad y descripción de medicamentos.

**Salidas de información**:

* Datos Demográficos: Información sobre la edad, género, y ubicación geográfica de la población.
* Análisis de Necesidades de Salud: Identificación de las principales necesidades y riesgos de salud en la población, lo que permite priorizar intervenciones.
* Estadísticas de Morbimortalidad: Datos sobre la incidencia y prevalencia de enfermedades, así como tasas de mortalidad.
* Determinantes Sociales de la Salud: Información sobre factores socioeconómicos que afectan la salud, como educación, ingresos y acceso a servicios.
* Segmentación Poblacional: Clasificación de la población en grupos según características específicas para una atención más personalizada.
* Recomendaciones para Políticas Públicas: Sugerencias basadas en los hallazgos que pueden guiar la formulación de políticas y programas de salud.

## **Modelo De Atención**

Esta capacidad de negocio comprende la definición de un plan de gestión del riesgo en salud por departamento, el cual se diseña y adecua el modelo de atención de NUEVA EPS para garantizar la adopción y adaptación normativa y se desarrollan estrategias, rutas, programas y proyectos que permitan la gestión centrada en los afiliados y su familia, encaminados a lograr los mejores resultados posibles en salud, servicio y costo. Concluye con la revisión y evaluación del comportamiento de los riesgos en salud y el análisis de los resultados de las acciones para su prevención o mitigación, definiendo los lineamientos de ajuste al modelo de atención y a la operación o gestión asistencial integral de la red de IPS que tienen relación contractual vigente con NUEVA EPS.

**Salidas de información**:

* Planes de gestión del riesgo en salud territorial
* Modelo de atención en salud

## **Rutas de atención**

Capacidad de negocio quedefine las condiciones necesarias para asegurar la integralidad en la atención a partir de las acciones de cuidado que se esperan del individuo, las acciones orientadas a promover el bienestar y el desarrollo de los individuos en los entornos en los cuales se desarrolla a los agentes del Sistema (territorio, asegurador, prestador) y de otros sectores, así como las intervenciones para la prevención, diagnóstico, tratamiento, rehabilitación de la discapacidad y paliación.

**Salidas de información**:

* Estrategias de gestión de la ruta de promoción y mantenimiento
* Estrategias de gestión de eventos de interés en salud pública
* Lineamientos para demanda inducida y educación en salud
* Lineamientos para el modelo de gestión extramural
* Lineamientos de salud oral
* Lineamientos ruta programa materno perinatal
* Lineamientos de servicios Primarios
* Modelo de atención Integral de cohorte de alto costo
* Lineamientos de servicios Hospitalarios y domiciliarios

## **Contratación Asistencial Y Redes Integradas**

**Contratación:** Capacidad de negocio por medio de la cual se Estructura un proceso que cumpla con las directrices, controles y pasos generales para la selección, negociación, contratación, parametrización, supervisión y terminación de contratos asistenciales, que mitiguen los riesgos que sobre la contratación de servicios de salud puedan originarse, que permita disponer de una red de servicios de salud suficiente, estable y ajustada al Modelo de Atención y Plan de Salud del régimen contributivo, régimen subsidiado y Plan de Atención Complementario de la NUEVA EPS S.A. Esta capacidad abarca desde la identificación de la necesidad de los servicios a contratar -suficiencia de Red-, suscripción de un contrato, hasta la terminación de este, para los prestadores y/o proveedores del Régimen Contributivo, Subsidiado y Plan de Atención Complementario –PAC

**Redes integradas:** :Conjunto articulado de prestadores de servicios de salud ubicados en un espacio geográfico, con una organización funcional en un componente primario y complementario, bajo los principios de disponibilidad, aceptabilidad, accesibilidad y calidad, al igual que los mecanismos requeridos para la operación y gestión de la prestación de servicios de salud, con el fin de garantizar el acceso y la atención oportuna, continua, integral y resolutiva a la población, contando con los recursos humanos, técnicos, financieros y físicos, para garantizar la gestión adecuada de la atención en salud, así como resultados en salud conforme a los lineamientos de la Política de Atención Integral en Salud definida por el Ministerio de Salud y Protección Social

**Salidas de información**:

* Servicios asistenciales y/o farmacéuticos que se requieren contratar.
* Listas de oferentes de los servicios a contratar
* Resultados evaluación condiciones técnicas de los oferentes
* Resultados evaluación condiciones jurídicas y financieras de los oferentes
* Resultados de evaluación y demás documentos
* Evidencias de sesiones realizadas con proveedores y negociación, tarifas
* Selección y negociación para la contratación asistencial
* Creación de prestador o proveedor y cargue de servicios
* Contratos asistenciales y terminación de contratos asistenciales
* Seguimiento y mantenimiento de la red de servicios

## **Direccionamiento**

Capacidad de negocio que permite gestionar la demanda de los servicios de salud y/o servicios complementarios a los afiliados de NUEVA EPS S.A, conforme a lo establecido en la normatividad legal vigente y políticas internas, con oportunidad, continuidad y accesibilidad, orientado al uso eficiente de los recursos y a la gestión de riesgo individual. Comprende la identificación de los servicios y tecnologías requeridos para la atención de la condición de salud de un afiliado, tanto del plan de beneficios en salud (PBS), como no financiados con recursos de la UPC, a través de los canales definidos por NUEVA EPS, hasta la generación de la respuesta de direccionamiento para el acceso a los servicios.

**Salidas de información**

* Identificación de solicitudes de acceso a servicios de salud y/o complementarios por canal presencial y canales no presenciales identificación de solicitudes de acceso a servicios de salud y/o complementarios a través de la ips (ambulatoria - hospitalaria)
* Asignación de solicitudes de acceso a servicios de salud y/o complementarios (ambulatorias y domiciliarias) dispensación medicamentos y dm
* Gestión de solicitudes de acceso a servicios de salud y/o complementarios
* Gestión de solicitudes ambulatorias
* O gestión de solicitudes domiciliarias
* Gestión de solicitudes hospitalarias – referencia y contrareferencia
* Gestión en telesalud
* Gestión de solicitudes hospitalarias – segunda instancia
* Gestión de direccionamiento de servicios por vía judicial (tutelas agudas)
* Gestión de direccionamiento de servicios por vía judicial (tutelas crónicas)
* Seguimiento y control a la gestión de solicitudes de acceso a servicios de salud y/o complementarios
* Identificación y control de riesgo en la operación
* Seguimiento y control a la productividad de la gestión de solicitudes de acceso a servicios de salud y complementarios

## **Prestación Del Servicio Y Entrega De Medicamentos Y Dispositivos Médicos**

**Prestación del servicio:** Capacidad de negocio responsable de gestionar los riesgos de salud de los afiliados a NUEVA EPS a través de la implementación y seguimiento del Modelo de Atención por Perfil de Riesgo y Segmento definido por la Compañía, generando los lineamientos para la ejecución de las actividades por medio de asesoría y asistencia técnica, realizando el monitoreo y la evaluación y solicitando acciones frente a las evidencias encontradas en la operación, con el fin de brindar acceso oportuno a los servicios y atención integral por parte de los prestadores de servicios de salud. Comprende desde la definición de estrategias, modelos o lineamientos para la prestación de servicios de salud, hasta el seguimiento a la gestión implementada por los respectivos prestadores, con la correspondiente generación e implementación de los planes de mejora que haya a lugar.

**Entrega de medicamentos:** Capacidad de negocio enfocada en la Gestión de la dispensación de medicamentos y dispositivos médicos, con estándares de calidad, seguridad y oportunidad, a costos razonables, a través de una red seleccionada para la dispensación, utilizando mecanismos de monitoreo e implementación de estrategias de impacto. Incluye la selección de los laboratorios farmacéuticos y finaliza con el seguimiento a la dispensación y utilización de medicamentos, dispositivos médicos y productos complementarios.

**Salidas de información**:

**Prestación del servicio:**

* Seguimiento a la gestión de la ruta de promoción y mantenimiento
* Seguimiento a la gestión de eventos de interés en salud pública (eisp)
* Seguimiento a la gestión del programa de demanda inducida y educación en salud
* Seguimiento a la gestión del modelo extramural
* Seguimiento e intervención programa de salud oral
* Seguimiento e intervención programa materno perinatal
* Seguimiento e intervención a la red de prestadores primarios
* Seguimiento e intervención de enfermedades precursoras
* Seguimiento e intervención de cohortes de alto costo
* Seguimiento remisión paciente a ucc desde uci
* Problemática social o abandono en IPS con internación
* Seguimiento a la evaluación por juntas profesionales de la salud
* Garantía del suministro de tecnologías en salud no PBS
* Seguimiento al programa domiciliario
* Seguimiento a la gestión hospitalaria y domiciliaria

**Entrega de medicamentos e insumos**

* Referenciación de tarifas de medicamentos
* Selección de laboratorios farmacéuticos
* Seguimiento para la adquisición y entrega de medicamentos de enfermedades huérfanas
* Seguimiento a la dispensación de medicamentos, dispositivos médicos, servicios complementarios y productos nutricionales
* Seguimiento a la dispensación de medicamentos pbs y no pbs
* Gestión De Desabastecidos
* Garantía De Suministro
* Vigilancia pasiva de tecnologías en salud
* Vigilancia activa de tecnologías en salud
* Análisis de utilización de tecnologías en salud
* Evaluación de tecnologías en salud

## **Cuentas Medicas POS Y PAC Y Auditoria Medica**

Cuentas medicas: Capacidad de negocio responsable de Procesar con calidad, oportunidad y al menor costo, las facturas radicadas por la red de prestadores de servicios de salud y conciliar la cartera con las IPS de acuerdo con la normatividad legal vigente y políticas internas, registrando en el sistema de información las partidas correspondientes para su posterior contabilización y pago. Abarca la radicación de la factura emitida por las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud -IPS, correspondientes a la prestación de servicios de salud de los afiliados a NUEVA EPS, cuyo procesamiento de la cuenta médica requiere de la parametrización que realiza las Gerencias de Estructuración de Redes y Contratación de Salud y de Gestión de Medicamentos e Insumos en el Sistema de información, y finaliza con la notificación de glosas y devolución de las facturas o con el debido registro en el Sistema de información contable.

**Salidas de información**:

**Cuentas medicas:**

* Radicación de cuentas médicas de evento -operador eps
* Procesamiento de cuentas médicas de evento -operador eps
* Radicación y procesamiento de cuentas médicas de evento -operador ips
* Radicación y procesamiento de facturación cápitas, pago global prospectivo (pgp), paquete por actividad final (paf), libro abierto y pago unificado (régimen contributivo-subsidiado)
* Procedimiento radicación y procesamiento de facturación cápitas, pago global prospectivo (pgp), paquete por actividad final (paf), libro abierto y pago unificado (régimen contributivo-subsidiado)
* Radicación y procesamiento de facturas a través de cargues magnéticos
* Procesamiento de cargues magnéticos para muestreo de calidad
* Abono a servicios médicos no contratados
* Legalización del abono a servicios médicos no contratados
* Conciliación de cartera de prestadores de servicios de salud
* Tipificación de glosas y devoluciones
* Revisión glosa detallada sobre respuesta del prestador de servicios de salud
* Revisión glosa detallada por atención según agenda
* Conciliación administrativa
* Revisión y programación de acuerdos de pago
* Notificación de la aplicación de pagos
* Conciliación auditoría especial
* Conciliación procesos ejecutivos y coactivos
* Mesas de saneamiento ordinarias
* Jornadas de conciliación extrajudicial en derecho convocadas por la superintendencia nacional de salud
* Mesas de flujo de recursos convocadas por la superintendencia nacional de salud
* Radicación de reembolsos
* Auditoría de reembolsos
* Procesamiento de reembolsos
* Respuesta a reembolsos con fallo judicial
* Reembolsos a administradoras de riesgos laborales (arl)
* Reembolsos a administradoras de riesgos laborales (arl)
* Contingencia de reclasificación contable de servicios pos y no pos del régimen subsidiado facturados a nueva eps
* Trámite de cuentas médicas PAC
* Conciliación de cartera de prestadores de servicios de salud PAC
* Reembolsos de servicios médicos PAC

**Auditoria medica**

* Auditoría concurrente
* Auditoría retrospectiva en IPS
* Auditoría médica retrospectiva en Nueva eps - cuentas hospitalarias
* Auditoría médica retrospectiva en Nueva eps – cuentas del pad
* Conciliación de cuentas médicas en Ips
* Conciliación médica auditoría retrospectiva en nueva eps – cuentas hospitalarias
* Conciliación médica auditoría retrospectiva en nueva eps – cuentas de pad

## **CICLO DEL INGRESO**

****

Ilustración 5 Ciclo del Ingreso NEPS

Comprende las capacidades de negocio que garantizan el ingreso de los afiliados al sistema de salud, desde la gestión comercial hasta la gestión de la cartera, De manera general a continuación describe cada uno de los momentos de gestión del afiliado:

## **Gestión comercial**

Desde este frente se busca Incrementar el número de afiliados activos al Régimen Contributivo de Salud de Nueva EPS, a través de diferentes canales de comercialización, brindando asesoría y relacionamiento, mediante la aplicación de modelos exitosos de gestión comercial. Abarca desde la definición de las estrategias comerciales, hasta la comercialización de la afiliación y el relacionamiento, mantenimiento y fidelización con empleadores y afiliados.

**Salidas de información**:

* Actualización del panel empresarial
* Plan de capacitación a equipos comerciales
* Administración y supervisión de canal de venta externo (corretaje)
* Comercialización de la afiliación
* Comercialización a través de actividades empresariales en salud.
* Relacionamiento, mantenimiento y fidelización con empleadores y afiliados del panel de ejecutivos de cuenta

## **Afiliación**

Capacidad de negocio que permite la afiliación tanto al régimen contributivo como subsidiado y al PAC, a las personas que así lo deseen, siguiendo los lineamientos de la normatividad vigente, registrando la información de manera correcta y manteniendo actualizada la BD de los afiliados con el fin de habilitar el acceso a los servicios de salud. Abarca la radicación de la afiliación y termina con la actualización del Sistema de Información respecto de la Base de Datos Única de Afiliados (BDUA).

**Salida de Información:**

* Radicación de la afiliación física
* Digitación de la afiliación o novedad
* Cargue al sistema de información
* Afiliación a través del sistema de afiliación transaccional - sat
* Asignación de relación laboral para cotizantes afiliados a través del sat
* Reporte carta de derechos y deberes a minsalud
* Auditoría formato tipo encuesta carta de derechos y deberes
* Cargue afiliados de asignación
* Tratamiento de información derivada de afiliados asignados.
* Novedad de inclusión recién nacidos
* Novedad de portabilidad
* Novedad registro de retiro o reingreso
* Novedad acreditación de documentos
* Novedad cambio de ips
* Novedad actualización de afiliados fallecidos y presuntos fallecidos
* Notificaciones derivadas de fallecidos y presuntos fallecidos
* Novedad reversión de cancelaciones de presuntos fallecidos
* Seguimiento a cancelaciones por fallecimiento o presunto fallecimiento
* Auditorías de restituciones de fallecidos y presuntos fallecidos
* Auditorías preventivas de fallecidos y presuntos fallecidos
* Seguimiento para obtención de documentos de acreditación de afiliados fallecidos
* Novedad depuración base de datos de multiafiliados bdex
* Novedad actualización datos complementarios de contacto
* Traslado entrada de afiliados
* Traslado egreso de afiliados
* Validación de la solicitud de afiliación PAC
* Validación requisitos de cumplimiento
* Valoración de la asegurabilidad
* Cancelación de contratos y/o exclusión de beneficiarios
* Actualización de fallecidos PAC
* Validación de matriz de planes empresariales

## **Recaudo**

Capacidad de negocio encargada de Controlar que los valores reportados por la ADRES en la compensación por concepto de UPC, PyP y provisión para incapacidades, sean girados a NUEVA EPS haciendo un seguimiento sistemático con el fin de garantizar la totalidad de los ingresos de acuerdo con la población afiliada y el recaudo efectuado. Abarca el cargue del recaudo diario en el Sistema Integral reportado por los operadores financieros y termina con el reconocimiento de recursos autorizados por el Administrador de los recursos del SGSSS.

**Salida de Información:**

* Recaudo de aportes
* Reporte de información costos de recaudo de cotizaciones (crc)
* Corrección de registros (cr)
* Recepción y asignación de solicitudes de devolución de aportes
* Devolución de aportes a otras eps
* Solicitud de devolución de aportes al administrador de los recursos del sgsss
* Devolución de aportes al aportante
* Campañas a aportantes
* Conciliación diaria de recaudo
* Conciliación mensual de recaudo

## **Compensación**

Capacidad de negocio por medio de la cual se garantizan los ingresos de UPC, P y P y porcentaje de provisión para incapacidades de acuerdo con la población afiliada y el recaudo realizado por los aportantes y usuarios independientes.

**Entrega de información**

* Compensación
* Corrección de registros compensados
* Auditorias al proceso de compensación
* Validaciones preventivas en compensación
* Respuesta auditorías por multiafiliación entre el SGSSS (régimen contributivo) y el régimen especial o de excepción BDEX – fase i

## **Cartera**

Capacidad de negocio responsable de gestionar el recaudo de los aportes esperados en el mes y el cobro de las cotizaciones en mora, a través de la persuasión para el pago y aclaración de la cartera con un equipo altamente calificado y comprometido, contribuyendo con el cumplimiento de las metas definidas en el presupuesto de ingresos de la compañía, a través de una cobranza humanizada, especializada y de servicio, bajo los lineamientos establecidos por la normatividad legal vigente.

**Entrega de información**

* Cobranza cartera preventiva
* Cobranza cartera correctiva
* Notificaciones y campañas

## **Trasversales**



## **Historia Clínica**

El contar con un sistema de administración y consolidación de la información de historia clínica tiene como objetivo el centralizar, gestionar y asegurar el acceso eficiente a los datos clínicos de los pacientes, optimizando tanto los procesos clínicos como administrativos, asegurando una atención médica más segura, eficiente, coordinada y de acceso flexible, mejorando la calidad de la prestación de los servicios médicos, la toma de decisiones clínicas, y garantizando el cumplimiento de las normativas de privacidad y seguridad.

Actualmente NUEVA EPS no cuenta con un sistema de Historia Clínica, pero se hace necesario contar con esta capacidad para casos de movilidad entre prestadores. Otras necesidades que debería cubrir es que si se hace un proceso de prestación propia (en zonas dispersa) o apoyo a la prestación por telemedicina o a urgencias, Un software de Historia Clínica es la herramienta que soporte esa operación en la organización.

La solución requerida debe contar con una capacidad de integración (interoperabilidad), que cumpla mínimo con las categorías estándares de mercado, permitiendo la interoperabilidad entre los sistemas de información de la Red integrada de Servicios de Salud y los operadores de dispensación de medicamentos. Así mismo, la solución debe soportar la extracción (consumo) y disposición (disponer) de información de los sistemas a Interoperar y debe permitir publicar esta información en la solución a contratar.

Un sistema de historia clínica electrónica contiene los módulos principales de registro de pacientes, informes, historial médico con: diagnósticos tratamientos, resultados de laboratorio, imágenes médicas, gestión de medicamentos, consultas médicas y otros módulos como: seguridad y acceso. Integración, análisis y reportes, telemedicina, Gestión agendamiento, Gestión de enfermedades crónicas, Portal de Pacientes.

## **Central de gestión integral de medicamentos**

La capacidad de un sistema de gestión de medicamentos tiene el objetivo de centralizar, gestionar, validar y asegurar el acceso a la información de medicamentos desabastecidos y medicamentos ordenados a los pacientes, optimizando tanto los procesos dispensación y administrativos, asegurando una atención eficiente, coordinada y de acceso flexible, entre los actores (farmacias, operadores logísticos, pacientes, Nueva EPS) mejorando la calidad de la atención a los pacientes, garantizando el cumplimiento de las normativas de privacidad y seguridad.

## **Gestión de tutelas**

Capacidad de negocio por medio de la cual se garantiza el cumplimiento del trámite, el acatamiento a lo ordenado por los despachos judiciales, y el seguimiento a la gestión en conjunto con todas las áreas involucradas en la gestión de la tutela. Realiza el análisis jurídico de los casos de tutela en sus distintas instancias, y define la estrategia jurídica, teniendo en cuenta las diferentes líneas y conceptos jurídicos, en defensa de los intereses de la EPS, y da respuesta a los Despachos Judiciales dentro del término legal o judicial señalado por los jueces.

## **Gestión financiera - ERP**

Capacidad de negocio que se encarga en revelar la realidad económica de Nueva EPS S.A. mediante el registro, análisis, verificación y control de la información contable derivada de hechos económicos, de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia, al igual que el cumplimiento de las obligaciones de orden tributario y comercial, con el fin de presentar estados financieros con información confiable, relevante, comprensiva y útil para la toma de decisiones.

## **PQRSD**

Capacidad de negocio que se encarga de responder de fondo al usuario dentro de los términos que corresponda según la clase de petición (PQRSD), por el medio que el usuario indique, sin perjuicio que pueda obtener información sobre el estado de esta por cualquiera de los canales de comunicación de la entidad (telefónico, web, personalizado y los demás que disponga la entidad).

**Nota:** Anexo a la información funcional contenida en el documento se encuentra el **Anexo 1 Requisitos Mínimos** estos requerimientos son propuestos de acuerdo con la realidad y proyección de NUEVA EPS, si el proponente identifica que pueden ser complementados según su experiencia y conocimiento en buenas practicas y lineamientos de ley, pueden escribirlos indicado que son nuevos dentro del formato de requerimientos

## **ESPECIFICACIONES TECNICAS**

Se busca principalmente una solución tipo SAAS, la cual puede ser desplegada en nube publica o infraestructura On premise, en cada caso el proponente deberá describir la arquitectura propuesta y el esquema de licenciamiento.

La solución o soluciones deberán permitir la integración con los demás componentes del sistema de gestión de riesgos propios o de terceros

Los requerimientos no funcionales se encuentran descritos en el **Anexo 1 Requisitos Mínimos**

## **Especificación de la solución a ofertar**

El proponente al contestar el sondeo de mercado (solicitud de información) puede presentar el cubrimiento de los requerimientos funcionales con una o varias soluciones, la cuales deben detallarse de manera independiente a nivel funcional, de arquitectura técnica y costos.

Así mismo si el proponente es especialista en una solución que cubre parcialmente los requerimientos funcionales, puede responder la invitación del sondeo de mercado, indicado en el **Anexo 1 Requisitos Mínimos** los requerimientos cubiertos y el nombre de la solución ofertada

## **Condiciones**

* El proponente deberá entregar como parte integral del estudio de mercado una oferta económica que discrimine los costos teniendo en cuenta el formato adjunto a este documento **Anexo 2 Formato Propuesta económica**
* Las soluciones o solución sobre la (s) cuales el proponente da respuesta al sondeo de mercado deben tener como principio la adaptación y no la adopción.
* Las soluciones deben garantizar la adopción de buenas prácticas en la industria que puedan ser adaptables al modelo de Negocio de NEPS

## **PROCEDIMIENTO** **Y LINEAMIENTOS DE LA SOLICITUD DE INFORMACIÓN**

## **FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA RESPUESTA**

La documentación electrónica debe ser compatible con las siguientes aplicaciones:

* Archivos de texto: Microsoft Word
* Hojas de cálculo: Microsoft Excel
* Presentaciones: Microsoft PowerPoint
* Archivos comprimidos: WinZip
* Formato de Documento Portable (PDF): Acrobat Reader

En caso de que la documentación esté en formato PDF, no debe tener restricción de impresión, ni de extracción de contenido, debido a que estas utilidades son necesarias en el proceso de estudio.

El documento de respuesta deberá estar estructurado de la siguiente manera:

1. Índice (formato libre): En esta sección se debe detallar el contenido del documento presentado, permitiendo la ubicación de los puntos dentro del mismo.
2. Manifestación de interés de participación en un eventual proceso que NUEVA EPS S.A. llevaría para la contratación de los servicios objeto del alcance del presente estudio, la cual debe ir firmada por el representante legal del proveedor o los proveedores sy es una unión temporal.
3. Quien prestará el servicio – descripción general del proponente (formato libre) y experiencia. Realizar una breve descripción general sobre los objetivos, visión, historia, tamaño, número de clientes y soluciones ofrecidas por quien prestará el servicio.
4. Experiencia del proponente o proponentes: -detallar los proyectos, clientes, plazos y costos de los proyectos que se han ejecutado que puedan ser validados como experiencia del proponente
5. Certificaciones: Indicar por cada solución propuesta las certificaciones que acreditan al proponente como partner. Las certificaciones deberán tener el nombre, el grado o nivel, la descripción y el cubrimiento.
6. Alcance: describir el alcance que puede ofrecer de acuerdo con la(s) solución (es) sobre las cuales se da respuesta al sondeo de mercado
7. EnfoqueY Metodología: Describir de manera resumida (máximo tres hojas) el enfoque (qué) y metodologías (cómo) para abordar el alcance planteado y los entregables. Los enfoques y metodologías que se relacionen deben reflejar la experiencia que tiene quien prestará el servicio en la definición de proyectos similares y deben ser ajustadas a las necesidades de NUEVA EPS S.A.
8. Cronograma: NUEVA EPS espera realizar por fases la implementación de todas las soluciones requeridas para su renovación tecnológica, iniciando con el ciclo de gestión del riesgo. Se espera que la implementación del ERP, se realice en el mediano plazo ( en un (1) año o año y medio (1 1/2)) sin embargo esto es un factor clave frente a la solución ya que se busca una integralidad en el ecosistema tecnológico. Teniendo en cuenta lo anterior por favor describir en alto nivel las fases y tiempos esperados de ejecución para todos los frentes cubiertos
9. Equipo De Trabajo (Formato Libre): De acuerdo con la experiencia de quien prestará el servicio, deberá detallar en su respuesta el equipo de trabajo, incluyendo los roles, cantidad de personas, porcentaje de dedicación, perfiles (estudios mínimos, certificaciones y experiencia) que requiere para la realización del proyecto. También es necesario especificar los roles mínimos necesarios por parte de NUEVA EPS S.A. para el proyecto.

Para efectos del actual RFI, el proponente puede definir a su criterio el equipo de trabajo y los perfiles requeridos.

1. Premisas o requerimientos para NEPS
2. Arquitectura:

Diagrama funcional de la solución donde se describan los módulos o componentes funcionales de la misma

Diagrama de despliegue de arquitectura, donde se describa los componentes que soportan las soluciones ya sea nube publica o onpremise.

1. Modelo de soporte: Describir el modelo de soporte a la solución propuesto
2. Modelo de licenciamiento: por favor detallar el modelo de licenciamiento y pago de la solución, en caso de que sean varias soluciones propuestas, detallar cada modelo de licenciamiento de manera independiente.
3. Beneficios Y Valores Agregados De La Solución (Formato Libre): En máximo 3 (tres) hojas describa cuáles son los principales beneficios y valores agregados (cuantitativos y cualitativos) que le puede proporcionar a NUEVA EPS S.A.
4. Anexos: Los anexos que hacen parte de esta oferta deberán ser diligenciados en su totalidad y agregados a la respuesta
5. Incluir la información de contacto para la solicitud de información o aclaraciones por parte de NUEVA EPS S.A.

## **PROPUESTA ECONÓMICA.**

El proponente debe presentar el valor de su oferta económica, en pesos colombianos, si los valores se encuentran en dólares, indicar la TRM sobre la cual se realizó el cálculo sin anotar centavos, aproximando por exceso o por defecto al valor más cercano, de los servicios a desarrollar en el alcance de este estudio de mercado en el **Anexo 2 Formato Propuesta económica**

Adicional a los criterios de valor propuestos en la tabla anterior si la empresa participante considera que deben incluirse criterios adicionales que nutran el RFI pueden incluirlos e indicar por que se proponen.

## **PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo de ejecución estimado será de treinta y seis mees (36), contados a partir de la firma del acta de inicio.

Las fases, estrategias de implementación deberán ser propuestas como parte de la respuesta al RFI

**Nota:** El plazo está supeditado a las regulaciones que en materia de funcionamiento de la NUEVA ES disponga el Gobierno Nacional.

## 

## **CRONOGRAMA SONDEO DE MERCADO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ACTIVIDAD** | **FECHA** | **LUGAR** |
| Envío RFI a posibles Proponentes | 18 de octubre 2024 | Correo electrónico  [RespuestaRFI@nuevaeps.com.co](mailto:RespuestaRFI@nuevaeps.com.co) |
| Fecha máxima para realizar preguntas al RFI | Hasta el 23 de octubre 2024 | Correo electrónico  [RespuestaRFI@nuevaeps.com.co](mailto:RespuestaRFI@nuevaeps.com.co) |
| Fecha máxima para las respuestas a preguntas al RFI | Hasta el 25 de octubre 2024 | Correo electrónico  [RespuestaRFI@nuevaeps.com.co](mailto:RespuestaRFI@nuevaeps.com.co) |
| Fecha límite para envío de respuestas al RFI | 30 de octubre 2024 | Correo electrónico  [RespuestaRFI@nuevaeps.com.co](mailto:RespuestaRFI@nuevaeps.com.co) |

## **ANEXOS**

Anexo 1 Requisitos Mínimos

Anexo 2 Formato Propuesta económica

Anexo 3 Segundo Informe Trimestral17-2024