**Procedimiento para la elaboración de fichas técnicas para la Comisión Coordinadora para la Negociación de Precios de Medicamentos y otros Insumos para la Salud**

**Anexo 10.4**

**Ejemplo de argumentos derivables de la ficha técnica**

**Grupo – Denominación distintiva – Descripción**

**Clave / Tipo de fuente única**

* Existen alternativas terapéuticas que resultan altamente costo-efectivas en términos de años de vida ajustados por calidad, por lo que al sistema no le conviene seguir adquiriendo este medicamento salvo que bajara un XXX%.
* Se trata de un medicamento que pierde la patente en marzo del siguiente año y que tiene registros sanitarios en trámite de otros laboratorios, de tal manera que muy pronto habrá oferta de genéricos en el mercado.
* El precio al que adquiere Colombia es XX% más económico que el precio al que regularmente nos venden al sector no obstante que el volumen para México es considerablemente mayor.
* Para este laboratorio es sumamente importante consolidarse en el mercado público, ya que este medicamento se utiliza solo en alta especialidad, lo cual se demuestra con su participación en el mercado público-privado, según datos oficiales.
* El margen de negociación es de XXX% dado que sería factible clínicamente sustituir esa proporción del volumen.
* Hay XXX pacientes nuevos cada año que se pueden tratar con XXX o bien con el medicamento negociado.