

Comisión Coordinadora para la Negociación de Precios de Medicamentos y Otros Insumos para la Salud

Proceso de Negociación de Precios de Medicamentos para su compra en el año 2014

Lineamientos Generales

Conforme a las atribuciones establecidas en el Acuerdo por el que se crea la Comisión y sus Reglas de Operación, se comunica el esquema que se ha definido para la conducción del proceso de negociación para la adquisición de medicamentos para el año 2014.

- 1) El Secretariado Técnico de la Comisión, como parte del equipo negociador, convocará de manera oficial a cada uno de los laboratorios cuyos productos que serán sujetos al proceso de negociación de acuerdo al calendario establecido, para lo cual se comunicarán las claves que serán negociadas.
- 2) En colaboración con la Secretaría de la Función Pública, se solicitará a cada laboratorio la manifestación por escrito de su representante legal para definir sus distribuidores considerando el total de sus claves negociadas, para su entrega previa al proceso de negociación.
- 3) La Secretaría Técnica hará del conocimiento de los laboratorios el lugar, fecha y horario de la cita para cada una de las claves sujetas a negociar.
- 4) Tomando en consideración los trabajos realizados con anterioridad, el calendario de negociaciones se ha ordenado por laboratorio; sin embargo, dado que los medicamentos antirretrovirales se han agrupado por su importancia terapéutica en una fecha específica, puede ser necesario programar dos reuniones de trabajo para acordar los precios de sus claves.

Las reuniones de negociación se llevarán a cabo bajo el siguiente formato:

- ***Bienvenida y presentación por parte del líder y equipo de negociación con los representantes de los laboratorios en turno.***
- ***Presentación por parte del laboratorio de la oferta de precio de la clave sujeta a negociación para lo cual es imprescindible la asistencia de un funcionario con capacidad de decisión.***
- ***Generación de acuerdos así como de la formalización de ofertas por parte del laboratorio para el establecimiento de precios negociados.***

- 5) El equipo de negociación deberá informar por conducto del Secretariado Técnico a los integrantes de la Comisión los resultados y conclusiones de la negociación de cada producto, debiendo elaborar un programa para el seguimiento y control de los compromisos de su cumplimiento.

Los acuerdos se formalizarán mediante el instrumento establecido para tales efectos con el apoyo de la Secretaría de la Función Pública, con posterioridad al proceso de negociación en el que se establecerán de manera formal los precios de los medicamentos e insumos negociados.