

EN LO PRINCIPAL: Requerimiento. **EN EL PRIMER OTROSI:** Acompaña documento. **EN EL SEGUNDO:** Personería, patrocinio y poder.



H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

PEDRO MATTAR PORCILE, abogado, Fiscal Nacional Económico, domiciliado en calle Agustinas N° 853, piso 12, a ese H. Tribunal respetuosamente digo:

Que, en ejercicio de las facultades que me confiere el artículo 39, letras b) y c) del artículo único del Decreto con Fuerza de Ley N° 1, de Economía, 2005, y conforme lo dispuesto por los artículos 1°, 2°, 3°, 5°, 18, 19 y siguientes, 26 y 39 letras b) y c) del mismo cuerpo legal, vengo en formular requerimiento en contra de **ISAPRE ING S.A.**, representada por don Francisco De La Fuente Allende, ingeniero comercial, ambos domiciliados en Avda. Suecia N° 211, Providencia, **ISAPRE VIDA TRES S.A.**, representada por don Fernando Mattews Cadis, ingeniero, ambos domiciliados en Avenida Apoquindo N° 3600, piso 2°, Las Condes, **ISAPRE COLMENA GOLDEN CROSS S.A.**, representada por don Carlos Trucco Brito, ingeniero comercial, ambos domiciliados en Avenida Apoquindo N° 5009, Las Condes, **ISAPRE BANMEDICA S.A.**, representada por don Fernando Mattews Cadis, ambos domiciliados en Avenida Apoquindo N° 3.600, piso 2°, Las Condes, e **ISAPRE CONSALUD S.A.**, representada por don Raúl Valenzuela Searle, comerciante, ambos domiciliados en Avenida Pedro Fontova N° 6650, Huechuraba, todas empresas de su mismo giro; por haber incurrido en un acto contrario a la libre competencia, de aquellos descritos en la letra a) del artículo 3 de la Ley de Defensa de La libre competencia.

El requerimiento se efectúa con el fin de que ese H. Tribunal disponga que se ponga término a los hechos, actos o convenciones que paso a exponer –ejecutados por las instituciones de salud previsional requeridas- y que se han traducido en un acuerdo o práctica concertada que impide, restringe y entorpece la libre competencia en el mercado de la prestación de servicios

de salud, por parte de las Isapres individualizadas; sancione a las infractoras, aplicando las multas que se solicitan y prevenga a aquéllas, con el objeto de que pongan fin de inmediato a tal conducta.

I. ANTECEDENTES DEL CASO.

Esta investigación se inició por una denuncia interpuesta por el Diputado de la República, don Guido Girardi Lavín, referida a las condiciones de venta y comercialización de los planes de salud por parte de las requeridas.

Esta Fiscalía ha concluido que las Isapres requeridas, desde el año 2002 y hasta la fecha, han coincidido en ofrecer planes de cobertura máxima de 90-70, es decir, bonificando el 90% del valor de las prestaciones hospitalarias y el 70% de las ambulatorias, uniformando, de este modo, las condiciones de contratación con aquellos que se afilien al sistema, y concertándose para limitar su competencia dentro de un marco preestablecido, mediante la negativa de ofrecer los planes con cobertura máxima 100-80.

Hasta el mes de abril de 2002, el 96,7% de los planes vendidos por las Isapres correspondía a la cobertura 100 - 80. A partir de mayo de 2002, ocasión en que las Isapres dejan de ofrecer estos planes con cobertura 100-80, ocurre una escalada de cambios simultáneos y uniformes, que se traducen en que los planes 100-80, luego de la serie de reducciones, llegan en marzo de 2003 a representar sólo el 7,5% de la venta total de planes, a diferencia de la modalidad 90 -70, que, por estas circunstancias, pasó a participar casi de un 90,6% de las ventas.

Dado que con antelación a este “retiro” de planes 100 - 80, las Isapres requeridas obtenían utilidades sobre patrimonio del orden del 30% anual, debe descartarse que tal retiro se haya producido por una eventual rentabilidad negativa de los mismos. En otras palabras, la modificación de las condiciones generales de los planes de salud no corresponde a una respuesta racional de la industria a la obtención de pérdidas. Por el

contrario, habiendo rentabilidades de importancia, el cambio en la estrategia de ventas sólo puede ser explicado como una colusión destinada a aumentar esos beneficios. En efecto, si una sola empresa hubiese modificado sus condiciones, reemplazando sus planes 100 - 80 por planes 90 - 70, el efecto natural hubiese sido que sus afiliados reaccionaran buscando mejores alternativas entre los competidores más cercanos. Esto no ocurrió porque las alternativas fueron concertadamente retiradas del mercado, es decir, el grupo de Isapres referidas reemplazó simultáneamente la comercialización de planes de un tipo por otro, con una cierta gradualidad dentro de un rango acotado de meses (mayo 2002 – enero 2004) que se explica en el contexto de un acuerdo que requiere de cierto monitoreo recíproco pues, como se indicó, solo resulta beneficioso para sus participantes en la medida que los otros también lo cumplen.

Este acuerdo o práctica concertada de las requeridas ha resultado altamente perjudicial para la competencia, no sólo por la inflexibilidad que ha causado en el intercambio de prestaciones, sino porque impide utilizar el amplio marco que brinda la libertad de contratación, para definir las relaciones entre los agentes, produciendo un efecto restrictivo de la competencia y un evidente daño al interés económico general.

II. ANÁLISIS ECONOMICO

En el cuadro 1 se presenta la evolución en términos porcentuales que ha tenido la comercialización de planes con cobertura 100 – 80, 90 – 70 y otros, desde abril de 2002 a octubre de 2004.

CUADRO 1				
PARTICIPACION				
NUMERO DE PLANES VENDIDOS				
(cifras en porcentajes)				
Periodo	Planes 100 – 80	Planes 90 - 70	Otros Planes	Total
Abr. 2002	96,7	0,1	3,2	100,0
Ing	99,9	0,1	0,0	100,0
Vida Tres	99,2	0,0	0,8	100,0
Banmédica	86,5	0,0	13,5	100,0
Consalud	64,4	0,5	35,2	100,0
Colmena	100,0	0,0	0,0	100,0
May. 2002	87,8	9,3	3,0	100,0
Ing	82,0	18,0	0,0	100,0
Vida Tres	59,5	40,0	0,5	100,0
Banmédica	60,2	28,0	11,9	100,0
Consalud	66,0	0,0	34,0	100,0
Colmena	98,6	1,4	0,0	100,0
Jun. 2002	81,2	15,6	3,1	100,0
Ing	79,2	20,8	0,0	100,0
Vida Tres	56,1	42,2	1,7	100,0
Banmédica	63,1	25,0	11,9	100,0
Consalud	60,7	14,1	25,2	100,0
Colmena	91,5	8,5	0,1	100,0
Jul. 2002	77,1	19,9	3,0	100,0
Ing	77,5	22,5	0,0	100,0
Vida Tres	59,7	39,9	0,4	100,0
Banmédica	69,4	22,3	8,3	100,0
Consalud	63,1	8,4	28,6	100,0
Colmena	83,8	16,2	0,0	100,0
Ago. 2002	79,8	17,4	2,7	100,0
Ing	78,1	21,9	0,0	100,0
Vida Tres	59,8	39,8	0,4	100,0
Banmédica	68,7	21,6	9,7	100,0
Consalud	65,9	7,7	26,4	100,0
Colmena	87,6	12,4	0,0	100,0
Sep. 2002	80,1	17,1	2,8	100,0
Ing	76,4	23,6	0,0	100,0
Vida Tres	51,7	47,3	1,0	100,0
Banmédica	64,4	23,0	12,6	100,0
Consalud	66,3	7,6	26,2	100,0
Colmena	89,2	10,7	0,1	100,0
Oct. 2002	52,7	44,2	3,1	100,0
Ing	56,6	43,4	0,0	100,0
Vida Tres	32,9	66,2	0,9	100,0
Banmédica	46,9	42,1	11,0	100,0
Consalud	63,4	7,7	28,9	100,0
Colmena	53,5	46,5	0,0	100,0
Nov. 2002	49,0	48,0	2,9	100,0
Ing	50,9	49,1	0,0	100,0
Vida Tres	31,7	67,8	0,5	100,0
Banmédica	47,5	41,4	11,1	100,0
Consalud	68,9	6,7	24,4	100,0
Colmena	48,4	51,5	0,1	100,0

Fuente: Anexo 1

CUADRO 2				
PARTICIPACIÓN				
NUMERO DE PLANES VENDIDOS				
Periodo	Planes 100 – 80	Planes 90 - 70	Otros Planes	Total
Dic. 2002	56,4	40,3	3,3	100,0
Ing	50,0	50,0	0,0	100,0
Vida Tres	32,5	66,5	1,0	100,0
Banmédica	45,2	44,0	10,8	100,0
Consalud	67,4	8,4	24,2	100,0
Colmena	65,2	34,8	0,0	100,0
Ene. 2003	26,7	70,0	3,3	100,0
Ing	25,5	74,5	0,0	100,0
Vida Tres	12,0	87,4	0,6	100,0
Banmédica	25,2	62,4	12,4	100,0
Consalud	54,3	25,5	20,2	100,0
Colmena	24,8	75,2	0,0	100,0
Feb. 2003	11,8	84,9	3,3	100,0
Ing	22,2	77,8	0,0	100,0
Vida Tres	2,5	96,3	1,2	100,0
Banmédica	15,9	68,6	15,5	100,0
Consalud	43,3	41,0	15,7	100,0
Colmena	0,9	99,1	0,0	100,0
Mar. 2003	7,5	90,6	1,9	100,0
Ing	21,5	78,5	0,0	100,0
Vida Tres	1,8	97,0	1,2	100,0
Banmédica	16,0	69,4	14,6	100,0
Consalud	41,5	45,4	13,1	100,0
Colmena	0,6	99,4	0,0	100,0
Dic. 2003	4,4	93,8	1,7	100,0
Ing	11,2	88,8	0,0	100,0
Vida Tres	0,0	99,3	0,7	100,0
Banmédica	10,9	74,1	15,0	100,0
Consalud	20,0	73,3	6,7	100,0
Colmena	0,1	99,9	0,0	100,0
Oct. 2004	4,3	93,7	2,0	100,0
Ing	16,4	83,6	0,0	100,0
Vida Tres	0,0	98,9	1,1	100,0
Banmédica	19,8	60,9	19,3	100,0
Consalud	13,5	75,9	10,5	100,0
Colmena	0,1	99,9	0,0	100,0

Fuente: Anexo 1

Las cifras del cuadro anterior evidencian una disminución progresiva en la comercialización de los planes con cobertura 100 – 80, producto de la negativa concertada de ofrecerlos, y un incremento progresivo en la comercialización de los planes con cobertura 90 – 70, al considerar el conjunto de las Isapres objeto del requerimiento.

La evolución que ha experimentado la comercialización de estos planes entre abril de 2002 y octubre de 2004, se explica a continuación.

Hasta abril del 2002, el 96,7 % de los planes vendidos por las Isapres tenían cobertura 100 – 80, solo el 0,1 % de los planes que se comercializaban eran de cobertura 90 – 70 y un 3,2 % de los planes vendidos tenían características especiales.

A partir de mayo de 2002, las Isapres ING, Vida Tres y Banmédica, simultáneamente, incrementaron fuertemente la venta de planes con cobertura 90 – 70 en desmedro de los planes con cobertura 100 – 80. En efecto, los planes con cobertura 90 – 70, pasaron a tener una participación en el total de planes vendidos de 18 % en ING, 40 % en Vida Tres y 28 % en Banmédica, mientras que en el mes de abril estos planes no eran comercializados por dichas Isapres.

En marzo del año 2003 la venta de planes 90 – 70 superó, en todas las Isapres, a los con cobertura 100 – 80. De esta forma los planes 90 - 70 pasan a constituir el producto más relevante de los ofrecidos por estas empresas.

En octubre del año 2004, los planes con cobertura 100 – 80 sólo representaban el 4,3 % de la venta total de planes y, los con cobertura 90 – 70 pasaron a participar en un 93,7 % del total de planes vendidos.

La situación descrita se grafica a continuación.

GRAFICO 1

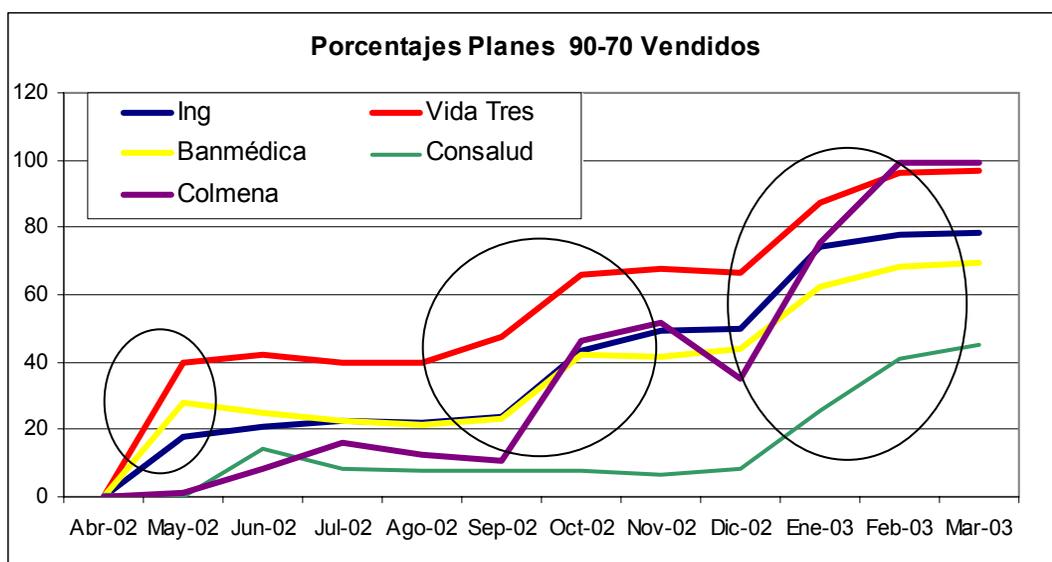


GRAFICO 2

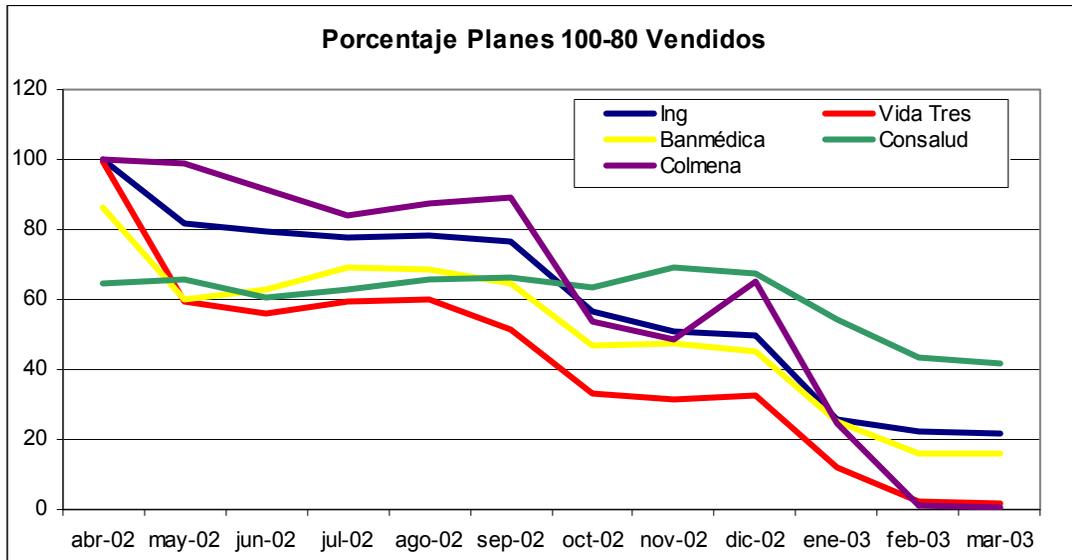


GRAFICO 3

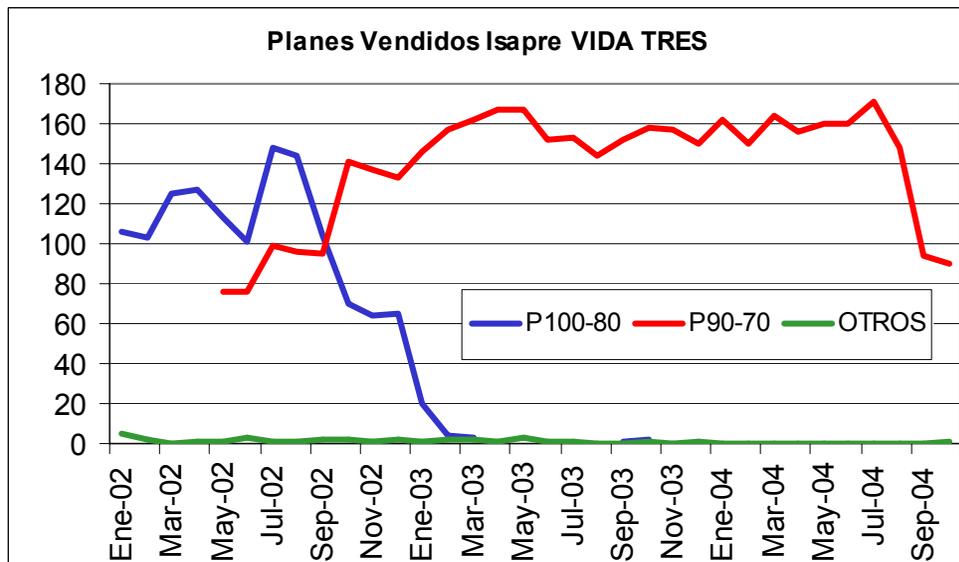


GRAFICO 4

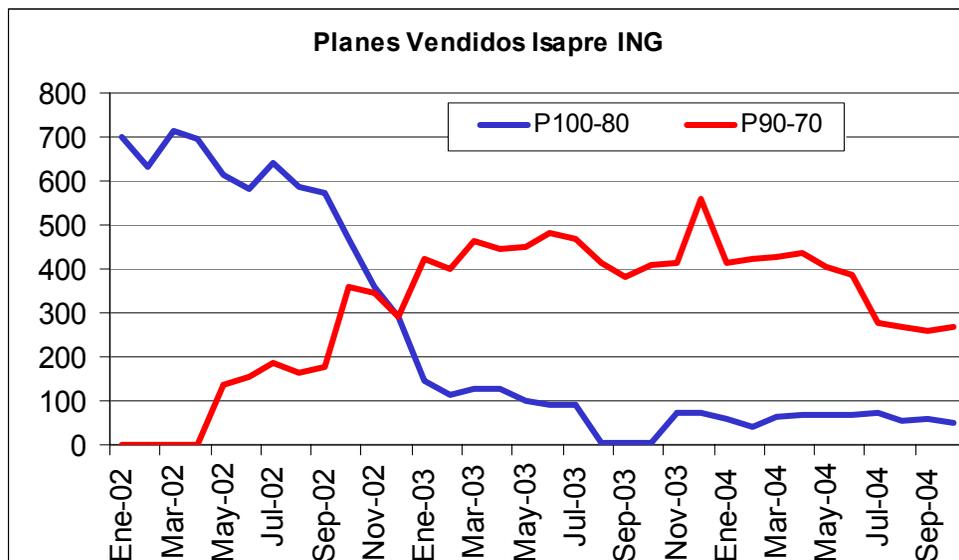


GRAFICO 5

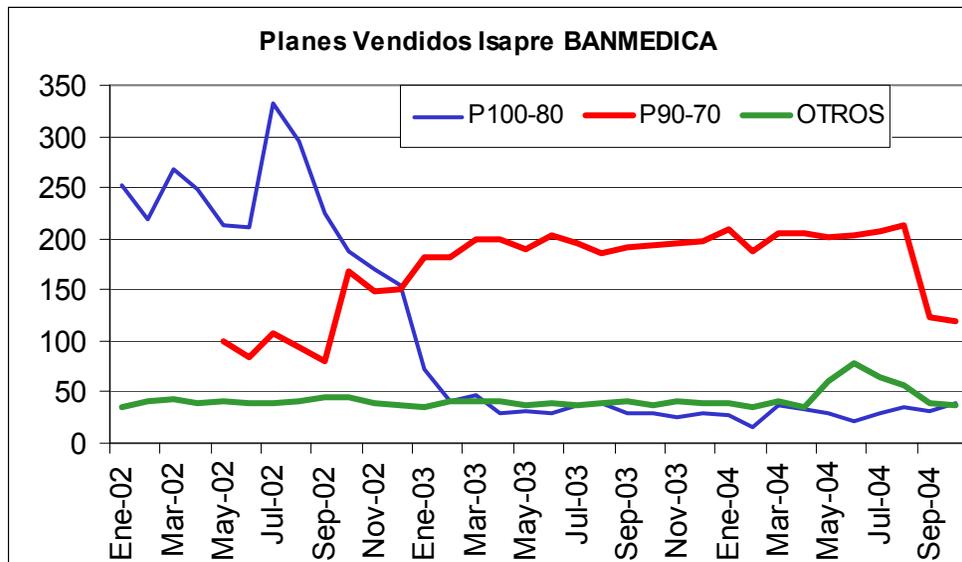


GRAFICO 6

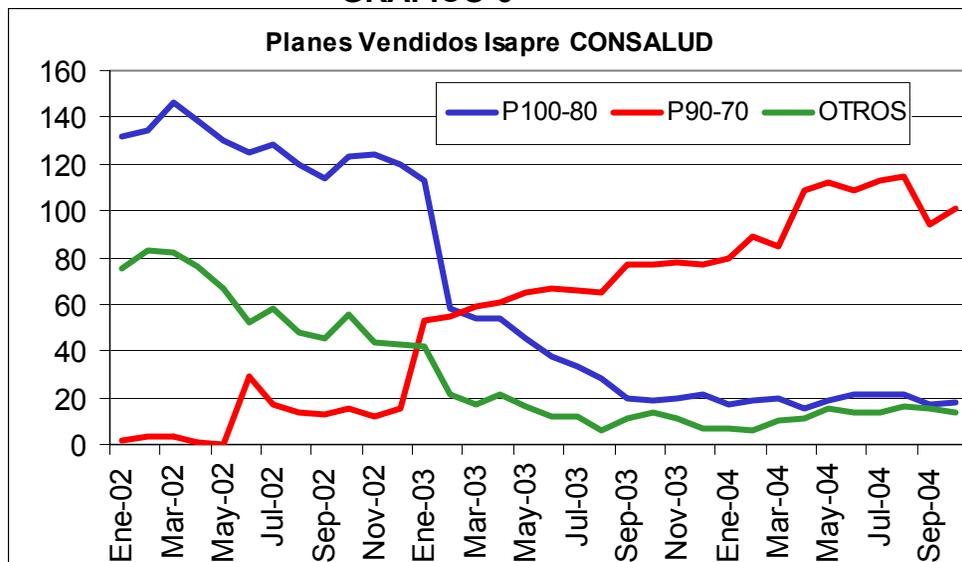
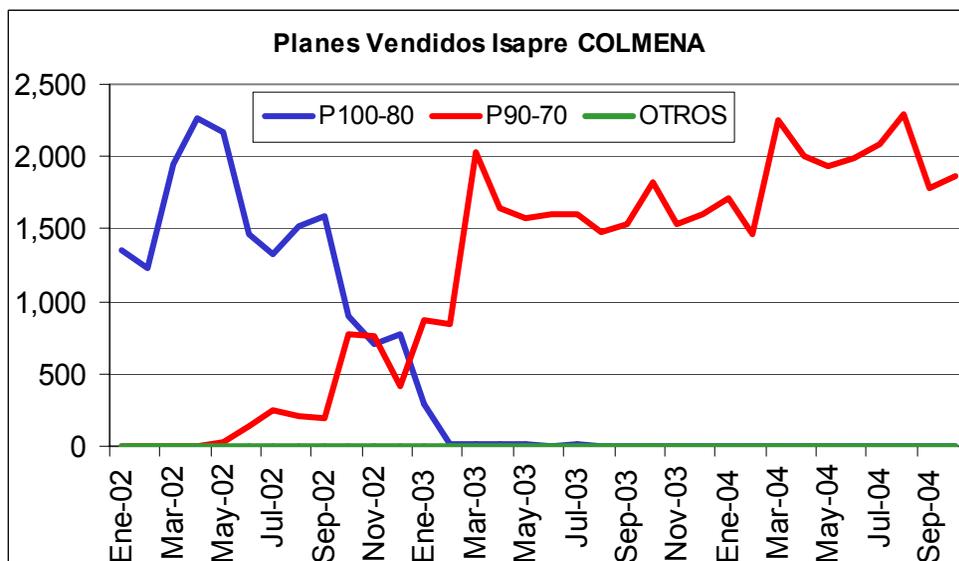


GRAFICO 7



Efectos en resultados del cambio de planes.

Entre los años 2002 y 2004, las utilidades del conjunto de Isapres abiertas se incrementaron en una cifra cercana a los \$ 29 mil millones. Esta evolución se explica en gran medida por el aumento cercano a los \$ 39.000 millones que experimentó el margen de explotación, vale decir, los ingresos de operación menos los costos de operación, en los que tiene directa incidencia la calidad de los planes de salud.

En los ingresos de operación se contabilizan los ingresos por cotizaciones, los que a su vez son el resultado de multiplicar el valor de los planes por el número de cotizantes. Entre los años 2002 y 2004, los ingresos de operación se incrementaron en \$ 77.000 millones, explicados totalmente por un aumento en el valor promedio de los planes, ya que el número de cotizantes disminuyó en 30.000 personas. El efecto conjunto de incremento en el valor de los planes y la disminución en el número de cotizantes significó un aumento de los ingresos operacionales de 11,5 %, en términos nominales, entre los años 2002 y 2004.

Es decir, al acordar las requeridas comercializar preferentemente los planes con cobertura 90 - 70, sus márgenes resultaron aún mayores a los ya percibidos antes del acuerdo colusorio, en que la fuerza de ventas se centraba en los planes con cobertura 100 - 80.

La situación descrita se muestra en el cuadro 3.

CUADRO 3				
ISAPRES ABIERTAS - ESTADO DE RESULTADOS				
(Cifras en millones de pesos)				
Isapres	2002	2003	2004	Var. Periodo (%)
Ingresos operacionales	674.324	704.153	751.624	11,5
Costos de operación	-563.308	-579.892	-602.083	6,9
Margen de explotación	111.016	124.261	149.541	34,7
Gastos de administración y ventas	-100.603	-102.231	-104.866	4,2
Resultado operacional	10.413	22.030	44.675	329,0
Resultado no operacional	2.928	535	2.652	-9,4
Resultado antes de impuestos	13.341	22.565	47.327	254,7
Impuesto a la renta	-2.353	-4.786	-8.767	272,6
Resultado del ejercicio	10.988	17.779	38.560	250,9
Número de cotizantes	1.204.941	1.175.017	1.173.619	-2,6

Fuente: Superintendencia de Salud

Si bien la evolución de los resultados que observan las requeridas es similar a la media del sistema, esto se produce porque dichas Isapres tienen una participación cercana al 100 % en materia de utilidades, y del orden del 90 % en el patrimonio del sistema.

Las variables de resultados y de patrimonio de las Isapres objeto del presente requerimiento, se muestran en el cuadro 4.

CUADRO 4 VARIABLES FINANCIERAS (Cifras en pesos de cada año)				
Isapres	2002	2003	2004	2004/2002 (veces)
Vida Tres				
Resultado antes de impuestos	1.844	3.595	5.942	3,22
Resultado del ejercicio	1.577	3.009	4.947	3,14
Margen de explotación	8.751	9.380	11.359	1,30
Patrimonio	4.764	6.255	8.271	1,74
Banmédica				
Resultado antes de impuestos	3.464	5.947	9.950	2,87
Resultado del ejercicio	2.872	4.782	8.107	2,82
Margen de explotación	22.421	25.650	30.916	1,38
Patrimonio	13.222	13.288	18.873	1,43
Consalud				
Resultado antes de impuestos	2.659	3.567	7.432	2,80
Resultado del ejercicio	2.355	2.946	6.243	2,65
Margen de explotación	18.872	21.779	28.955	1,53
Patrimonio	10.515	11.227	14.728	1,40
Colmena				
Resultado antes de impuestos	5.181	5.300	8.238	1,59
Resultado del ejercicio	4.375	4.357	6.519	1,49
Margen de explotación	18.139	18.667	22.009	1,21
Patrimonio	7.292	10.226	15.492	2,12
Sub total				
Resultado antes de impuestos	13.148	18.409	31.562	2,40
Resultado del ejercicio	11.179	15.094	25.816	2,31
Margen de explotación	68.183	75.476	93.239	1,37
Patrimonio	35.793	40.996	57.364	1,60
Sub total + Ing (1)				
Resultado antes de impuestos	14.179	24.605	45.166	3,19
Resultado del ejercicio	11.885	19.918	36.850	3,10
Margen de explotación	91.340	102.424	127.068	1,39
Patrimonio	47.390	55.640	76.536	1,62
Otras				
Resultado antes de impuestos	-838	-2.040	2.161	neg
Resultado del ejercicio	-911	-2.155	1.727	neg
Margen de explotación	19.676	21.837	22.472	1,14
Patrimonio	9.764	7.606	10.875	1,11
Total Sistema				
Resultado antes de impuestos	13.341	22.565	47.327	3,55
Resultado del ejercicio	10.974	17.763	38.577	3,52
Margen de explotación	111.016	124.261	149.540	1,35
Patrimonio	57.154	63.246	87.411	1,53

Fuente: Superintendencia de Salud. Nota: (1) Se fusionó en el año 2002 con Cruz Blanca.

Las Isapres requeridas aumentaron significativamente sus utilidades en dos años, periodo durante el cual varias de ellas las triplicaron. Una de las razones más relevantes para ello, fue el aumento en los márgenes de explotación, los cuales dependen directamente del precio y el costo asociado a los planes de salud mantenidos por cada Isapre.

Es notable que mientras las Isapres denunciadas aumentaron sus márgenes de explotación en 39% promedio, el resto del sistema lo hizo sólo en 14% en el mismo periodo.

Por otro lado, el aumento en las utilidades de las Isapres requeridas se tradujo en un fuerte incremento de la rentabilidad sobre patrimonio que observaron estas empresas en los años 2003 y 2004. En efecto, la rentabilidad sobre patrimonio de las Isapres objeto de este requerimiento, con la excepción de ING, se elevaron de 31,2 % el año 2002 a 45 % el año 2004.¹.

¹ Por su parte, ING, por el efecto conjunto de incremento en el valor de planes y su fusión con Cruz Blanca elevó su rentabilidad de 6,1 % a 57,6 %

CUADRO 5 INDICADORES (Cifras en porcentajes)			
Isapres	2002	2003	2004
Vida Tres			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	38,7	57,5	71,8
Resultado del ejercicio / Patrimonio	33,1	48,1	59,8
Margen de explotación / Patrimonio	183,7	150,0	137,3
Banmédica			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	26,2	44,8	52,7
Resultado del ejercicio / Patrimonio	21,7	36,0	43,0
Margen de explotación / Patrimonio	169,6	193,0	163,8
Consalud			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	25,3	31,8	50,5
Resultado del ejercicio / Patrimonio	22,4	26,2	42,4
Margen de explotación / Patrimonio	179,5	194,0	196,6
Colmena			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	71,1	51,8	53,2
Resultado del ejercicio / Patrimonio	60,0	42,6	42,1
Margen de explotación / Patrimonio	248,8	182,5	142,1
Sub total Isapres			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	36,7	44,9	55,0
Resultado del ejercicio / Patrimonio	31,2	36,8	45,0
Margen de explotación / Patrimonio	190,5	184,1	162,5
Ing			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	8,9	42,3	71,0
Resultado del ejercicio / Patrimonio	6,1	32,9	57,6
Margen de explotación / Patrimonio	199,7	184,0	176,5
Total Sistema			
Resultado antes de impuestos / Patrimonio	23,3	35,7	54,1
Resultado del ejercicio / Patrimonio	19,2	28,1	44,1
Margen de explotación / Patrimonio	194,2	196,5	171,1

Fuente: Superintendencia de Isapres

III. LA CONDUCTA.

Los antecedentes descritos precedentemente ponen de manifiesto cómo las requeridas, desde el mes de mayo del año 2002 y hasta el presente, han renunciado en forma simultánea y uniforme a ofrecer los planes de salud con cobertura 100-80, concordando en la comercialización prioritaria de los planes con cobertura 90-70, lo que sólo puede explicarse en virtud de un acuerdo colusorio.

Forzoso es concluir, entonces, que ha operado, hasta la actualidad, *un acuerdo de carácter horizontal en las condiciones de venta y*

comercialización de los planes de salud, con efecto directo en la relación precio/calidad, mediante la fijación de un rango máximo de cobertura de los planes, en perjuicio de los usuarios del sistema y del mercado de la salud privada.

Esta conducta concertada, para la fijación de condiciones de venta y comercialización es contraria a la libre competencia, de acuerdo lo dispone al artículo 3°, letra a), del artículo único, del D.F.L. N° 1, Economía, 2005.

Estos actos anticompetitivos inciden sobre un aspecto esencial de la competencia, a saber, la independencia con que han de adoptar sus decisiones los participantes de un determinado mercado, y los beneficios sociales asociados al comportamiento independiente de los competidores.

Este acuerdo o práctica concertada *genera unas condiciones que no corresponden a las propias de libre competencia* y que son contrarias a las normas que la resguardan; puesto que implican la “cooperación” entre los competidores para determinar un curso coordinado de acción relativo a las condiciones de venta o prestación de sus servicios, asegurando de antemano sus beneficios, al eliminar la incertidumbre propia de un mercado competitivo y, con un efecto perverso en términos de la demanda, puesto que los consumidores finales, no encuentran con facilidad otra alternativa que optar por los planes 90 – 70, que imponen por medio de un acuerdo las principales empresas del sector.

Las Isapres requeridas, en consecuencia, rehusaron a competir en la comercialización de los planes de salud con cobertura 100 - 80, desde mayo de 2002 hasta la fecha , estableciendo una identidad en las condiciones de venta o prestación de sus servicios, que se ha mantenido en el tiempo y que merece sanción.

En el contexto de una industria que comercializaba la mayoría de sus planes en la modalidad 100 - 80, obteniendo con ello beneficios económicos, el inicio simultáneo y la persistencia en la comercialización de planes 90 – 70, así como el giro simultáneo hacia el énfasis en la comercialización de éstos planes, en reemplazo de los planes 100 - 80, es

inexplicable sin la existencia de un acuerdo o práctica concertada entre las requeridas. En un mercado competitivo, el *reemplazo de un producto por otro de similar precio, pero de una menor calidad*, no es una estrategia viable o rentable para una empresa, a menos que convenga con sus competidoras para que hagan lo mismo, evitando así la fuga de clientes y elevando las utilidades de la industria, lo que constituye un ilícito, tal como ocurre en la especie.

En virtud de un acuerdo como el descrito en este libelo, las empresas competidoras más importantes, que pretenden retirar un determinado producto (como son los planes 100-80), evitan que los clientes propios encuentren alternativas en el mercado y los fuerzan a aceptar el cambio en las condiciones de venta. El acuerdo sería “necesario” pues, de otro modo, las empresas rivales ofrecerían el producto original –porque es rentable– captando nuevos clientes y obteniendo mayores ganancias por la vía de la libre competencia.

IV. EL DERECHO.

La conducta perpetrada por las requeridas constituye un atentado contra la libre competencia, de aquellos descritos por el artículo 3°, letra a) del artículo único, del D.F.L. N° 1 de Economía, año 2005.

La letra a) del artículo 3° del DFL N° 1, es clara al considerar como conductas anticompetitivas los acuerdos expresos o tácitos entre agentes económicos, e incluso las meras prácticas concertadas entre ellos, que tengan por objeto fijar precios de venta o de compra, limitar la producción o asignar zonas o cuotas de mercado, abusando del poder que dichos acuerdos o prácticas les confieran.

A las Isapres corresponde, por ley, la administración de la salud previsual privada, por lo que –por naturaleza– poseen un alto poder de mercado respecto de los usuarios. Si consideramos, además, que, para aquellas personas cuyos ingresos les permiten acceder a coberturas superiores a las ofrecidas por el Fondo Nacional de Salud, las Isapres son esenciales e

insustituibles, el poder de éstas y la asimetría en la contratación de planes, aparecen multiplicados.

El aprovechamiento de esta situación –en los términos descritos en este requerimiento- es una conducta contraria a la libre competencia, al manipular las requeridas artificialmente la oferta, determinando que el mercado sea menos eficiente, en términos de cantidades y precios, con directa incidencia negativa en el bienestar de los consumidores.

No torna legítima dicha conducta la circunstancia que los sujetos pasivos afectados por ella hayan “consentido”, bajo una situación de dependencia o falta de alternativa viable.

De los antecedentes expuestos, se desprende fehacientemente que las Isapres requeridas, actuando coordinadamente, han incurrido en un acuerdo o práctica concertada consistente en la modificación de la cobertura de los planes de salud, con incidencia necesaria en los precios y calidad del servicio, desde el año 2002 hasta la fecha, y restringido de consuno la competencia mutua, perjudicando de esta forma a los beneficiarios del sistema.

POR TANTO, de conformidad con los antecedentes y argumentos expuestos y con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3° y 5, 18, letra a), y 39, letras a), b), c) y e), del artículo único del D.F.L. N° 1, de Economía, año 2005, y demás aplicables,

AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

SOLICITO: Tener por interpuesto requerimiento en contra de Isapre Ing S.A., Isapre Vida Tres S.A., Isapre Colmena Golden Cross S.A., Isapre Banmédica S.A. e Isapre Consalud S.A., ya individualizadas, admitirlo a tramitación y, en definitiva, disponer lo siguiente:

1. Que se previene a las requeridas que deben poner término a los acuerdos o prácticas concertadas en materia de cobertura de planes de salud.

2. Que se sanciona a cada una de las requeridas con una multa ascendente a 10.000 unidades tributarias mensuales, o en el monto que el H. Tribunal estime en justicia.

3.- Que se condena en costas a las requeridas.

PRIMER OTROSI: Al H. Tribunal solicito tener por acompañado bajo el apercibimiento dispuesto en el artículo 346 N° 3 del Código de Procedimiento Civil el Anexo sobre el total de planes vendidos por año elaborado en base a la información proporcionada por las Isapres.

SEGUNDO OTROSI: Tenga presente el H. Tribunal que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia de la Secretaría de ese Tribunal.

Asimismo, sírvase ese H. Tribunal tener presente que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con el domicilio ya indicado, asumo la defensa de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero poder a los abogados de la Fiscalía, doña **XIMENA CASTILLO CANALES** y don **CRISTIÁN R. REYES CID**, habilitados para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y que firman junto a mí en señal de aceptación.


PEDRO MATTAR PORCILE
FISCAL NACIONAL ECONOMICO

* REPUBLICA DE CHILE *
* FISCAL NACIONAL *
* FISCALIA NACIONAL ECONOMICA *

ANEXO 1					
TOTALES					
NUMERO DE PLANES VENDIDOS					
Periodo	Planes 100 - 80	Planes 100 - 90	Planes 90 - 70	Otros Planes	Total
Ene. - Abr. 2002	9.511	2.602	12	850	12.975
Ing	2.740	0	2	0	2.742
Vida Tres	461	0	0	8	469
Banmédica	988	0	1	159	1.148
Más Vida	4.771	2.602	0	367	7.740
Consalud	551	0	9	316	876
Colmena	6.788	0	0	0	6.788
May. - Dic 2002	16.396	3.256	3.537	3.402	26.591
Ing	4.114	0	1.812	0	5.926
Vida Tres	696	0	777	12	1.485
Banmédica	1.579	0	833	287	2.699
Más Vida	9.023	3.256	0	2.690	14.969
Consalud	984	0	115	413	1.512
Colmena	10.435	0	2.773	3	13.211
2003	11.902	4.103	10.674	4.509	31.188
Ing	956	0	5.314	0	6.270
Vida Tres	33	0	1.865	13	1.911
Banmédica	441	0	2.315	472	3.228
Más Vida	9.969	4.103	380	3.834	18.286
Consalud	503	0	800	190	1.493
Colmena	342	0	18.130	3	18.475
Ene. - Oct. 2004	4.690	3.578	10.345	2.787	21.400
Ing	608	0	3.562	0	4.170
Vida Tres	4	0	1.455	1	1.460
Banmédica	300	0	1.877	492	2.669
Más Vida	3.590	3.578	2.444	2.172	11.784
Consalud	188	0	1.007	122	1.317
Colmena	22	0	19.366	4	19.392

Fuente: Isapres

ANEXO 1 (Continuación)					
TOTALES					
PLANES VENDIDOS POR AÑO					
Periodo	Planes 100 - 80	Planes 100 - 90	Planes 90 - 70	Otros Planes	Total
Ene. - Abr. 2002	73,3	20,1	0,1	6,6	100,0
Ing	99,9	0,0	0,1	0,0	100,0
Vida Tres	98,3	0,0	0,0	1,7	100,0
Banmédica	86,1	0,0	0,1	13,9	100,0
Más Vida	61,6	33,6	0,0	4,7	100,0
Consalud	62,9	0,0	1,0	36,1	100,0
Colmena	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Jun. - Dic 2002	61,7	12,2	13,3	12,8	100,0
Ing	69,4	0,0	30,6	0,0	100,0
Vida Tres	46,9	0,0	52,3	0,8	100,0
Banmédica	58,5	0,0	30,9	10,6	100,0
Más Vida	60,3	21,8	0,0	18,0	100,0
Consalud	65,1	0,0	7,6	27,3	100,0
Colmena	79,0	0,0	21,0	0,0	100,0
2003	38,2	13,2	34,2	14,5	100,0
Ing	15,2	0,0	84,8	0,0	100,0
Vida Tres	1,7	0,0	97,6	0,7	100,0
Banmédica	13,7	0,0	71,7	14,6	100,0
Más Vida	54,5	22,4	2,1	21,0	100,0
Consalud	33,7	0,0	53,6	12,7	100,0
Colmena	1,9	0,0	98,1	0,0	100,0
Ene. - Oct. 2004	21,9	16,7	48,3	13,0	100,0
Ing	14,6	0,0	85,4	0,0	100,0
Vida Tres	0,3	0,0	99,7	0,1	100,0
Banmédica	11,2	0,0	70,3	18,4	100,0
Más Vida	30,5	30,4	20,7	18,4	100,0
Consalud	14,3	0,0	76,5	9,3	100,0
Colmena	0,1	0,0	99,9	0,0	100,0

Fuente: Isapres