

*Análisis de la Oferta de Planes Individuales***Departamento de Estudios y Desarrollo****Septiembre de 2009**

Este informe analiza las características de los planes individuales en comercialización al 30 de junio de 2009 en las isapres abiertas, reseñando los segmentos de mercado a los cuales las distintas isapres dirigen su oferta y permitiendo comparar los precios en la oferta de planes que podía encontrar a esa fecha un cotizante hombre de treinta años, equivalente al precio base del plan.

I. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Banmédica

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Banmédica, se distribuye en un 43% a nivel nacional¹, el resto principalmente en regiones (39%), como se aprecia en el cuadro adjunto:

Zona donde se vende	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Metro	20	14913	12102	27015
Nacional	101	34224	28012	62236
Solo Regional	138	25066	31802	56868
Total general	259	74203	71916	146119

Esta oferta está compuesta por 9 líneas de planes, distribuidas en tres segmentos de mercados: el familiar, el de los hombres sin cargas y el de las mujeres sin cargas, como se aprecia en el cuadro a continuación².

Definición del Mercado Objetivo	Línea a la que pertenece	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Familiar	Dávila	1	66	81	147
	Dúo	6	1306	983	2289
	Maternidad Básica	47	1837	3308	5145
	Total Oro	69	16193	17685	33878
	Total Plata	72	28253	36084	64337
	Total Platino	21	1419	1727	3146
	Vidaíntegra	16	11963	12019	23982
Total Familiar		232	61037	71887	132924
Hombre sin carga	Hombre Único	20	12806	27	12833
Total Hombre sin carga		20	12806	27	12833
Mujer sin carga	Mujer Única	7	360	2	362
Total Mujer sin carga		7	360	2	362
Total general		259	74203	71916	146119

¹ Para todas las isapres, la información de zona de comercialización de los planes se resumió en: venta a nivel de regiones (excluyendo la Región Metropolitana), venta a nivel exclusivo de la RM o venta a nivel nacional.

² Todos los cuadros que se incluyen son de elaboración del autor con información proporcionada por las isapres y referida a su oferta de planes individuales en comercialización al 30 de junio de 2009.

Asimismo, del cuadro anterior destaca el hecho que 25% de los beneficiarios de la cartera vigente a junio 2009³ se encontrarían en planes en comercialización a esa fecha.

En cuanto a la segmentación del mercado, claramente prima el enfoque familiar, es el segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose en él 232 planes, lo que representa 90% de los planes individuales en venta. En términos de beneficiarios, este segmento concentra 91% de los afiliados adscritos a planes individuales en comercialización a junio de 2009.

Las líneas de planes más numerosas son Total Plata, Total Oro y Maternidad Básica. En términos de número de beneficiarios, los planes más relevantes son Total Plata, Total Oro y Vidaíntegra.

Si se analiza en detalle la línea de planes Total Plata se aprecia que 13 de sus planes ofrecen porcentajes de cobertura de carátula 70/90 (ambulatoria/hospitalaria), de venta a nivel nacional y sus precios base van desde 0,78 UF, con prestadores preferentes hospitalarios como Hospital Clínico Universidad de Chile y Clínica Dávila, a 1,30 UF, con la Clínica Dávila como prestador preferente. En los prestadores ambulatorios la oferta es para todos la misma Vidaíntegra. Los 59 planes restantes de ésta línea presentan cobertura de carátula 80/100, se trata de planes de venta sólo nacional, con precios base que van desde 0,62 UF a 1,39 UF, considerando prestadores preferentes hospitalarios a Hospital Clínico Universidad de Chile y el Hospital Parroquial de San Bernardo. Estos planes, en general, no tienen prestador preferente ambulatorio, a excepción de uno de ellos que tiene a las Clínicas Los Carrera y Los Leones, y cinco que tienen en la Clínica Ciudad del Mar.

En una revisión general de toda oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, la mayoría de los planes en venta y aquellos que concentran 39% de los beneficiarios adscritos a los planes en estudio ofrecen coberturas de 80 %, aunque las coberturas 70% le siguen muy de cerca en importancia (35%), como se aprecia en el cuadro adjunto.

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
70	79	23936	27570	51506
80	138	25066	31802	56868
90	9	3316	500	3816
100	17	9922	25	9947
Copago fijo	16	11963	12019	23982
Total general	259	74203	71916	146119

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, existe un importante número, tanto de planes como de beneficiarios (49% de ellos) involucrados en planes con coberturas 100%, seguido de cerca (35%) por las coberturas 90%, como se observa en el cuadro a continuación.

Bonificación Prestaciones Hospitalarias	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
90	77	23977	27148	51125
100	166	38263	32749	71012
Copago fijo	16	11963	12019	23982
Total general	259	74203	71916	146119

³ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 576.504 beneficiarios.

Cabe señalar que de los 166 planes con cobertura hospitalaria 100%, 138 son de venta sólo a nivel regional. Se trata de planes del segmento familiar con precios base desde 0,62 UF hasta 2,42 UF, en su mayoría con prestador preferente Clínica Dávila. La venta de planes con esta cobertura se da a nivel nacional en menor medida, se trata de 17 planes para hombres sin carga, con cobertura reducida de parto y prestador hospitalario principalmente en la Clínica Santa María, con precios base que parten en 1,30 UF, de ellos los planes más caros cuyo precio base llega hasta las 4,63 UF, tienen por prestador preferente hospitalario también a la Clínica UC San Carlos. Otros 9 planes tienen cobertura hospitalaria 100% y se venden a nivel nacional, con precios base que parten en 2,13 UF hasta las 3,89 UF, tienen por prestador preferente hospitalario a la Clínica Santa María y los más caros también a la Clínica UC San Carlos. La venta de planes con cobertura hospitalaria 100% se da en planes de venta exclusiva en la región metropolitana en forma muy limitada, se trata de dos planes para cotizantes hombres solos, con cobertura reducida de parto y con prestadores hospitalarios preferentes en las clínicas Dávila y Vespucio, con precios base de 0,92 UF y 1,08 UF.

Asimismo, según coberturas ambulatorias y hospitalarias la distribución de los planes es la siguiente:

Cobertura Ambulatoria	Cobertura Hospitalaria			Total general
	90	100	Copago fijo	
70	70	9		79
80		138		138
90	7	2		9
100		17		17
Copago fijo			16	16
Total general	77	166	16	259

La oferta de planes con cobertura reducida de parto si bien es bastante abundante en términos del número de planes ofrecidos (29%), lo es en menor porcentaje (13%) en términos de beneficiarios, la más elegida por los cotizantes es la cobertura general como se aprecia en el cuadro a continuación.

Cobertura	Número de Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios
Cobertura general	237	63339	73658	136997
Cobertura reducida para el parto	140	34060	5721	39781
Total	377	97399	79379	176778

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, 16 planes Vidaíntegra, hacen referencia al Arancel Fonasa. Son planes con copago fijo, que se venden sólo en la región metropolitana, cuyos precios bases van desde 0,58 UF hasta 1,98 UF para prestadores preferentes hospitalarios tipo: Hospital Clínico de la U. de Chile, Hospital Parroquial de San Bernardo, Hospital del Profesor, Dipreca y Clínica Dávila. En los dos planes de mayor precio (2,42UF y 3,52 UF) los prestadores preferentes hospitalarios son las clínicas Santa María e Indisa. El resto de los planes en comercialización, que concentran 84% del total de beneficiarios adscritos a planes en estudio, hacen referencia al Arancel P9902.604.

II. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Colmena

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Colmena, se distribuye en un 58% a nivel nacional y el resto sólo en regiones, sin embargo los planes éstos últimos concentran el 54% de los beneficiarios adscritos a los planes en estudio.

Zona donde se vende	N° Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Nacional	194	19742	8628	28370
Regiones	139	18751	14919	33670
Total general	333	38493	23547	62040

Esta oferta está compuesta por 23 líneas de planes, distribuidas en cuatro segmentos de mercados: el familiar con parto, el familiar sin parto, el de los hombres solos y el de las mujeres solas, como se aprecia en el cuadro a continuación.

Definición del Mercado Objetivo	Línea a la que pertenece	N° Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Familiares con Parto	Blue	4	33	36	69
	Classic	15	18	13	31
	Global	47	0	0	0
	Indisa	2	1022	791	1813
	Iron	23	5	9	14
	Master	15	10	15	25
	Praga	11	227	176	403
	Premium	8	0	0	0
	San Carlos	6	1921	1480	3401
	Team	23	3	3	6
	UC	1	742	696	1438
Vip	4	42	12	54	
Total Familiares con Parto		159	4023	3231	7254
Familiares sin Parto	Bruselas	15	271	319	590
	Golf	14	2928	3695	6623
	Hockey	14	8245	10704	18949
	Line	13	4603	5550	10153
Total Familiares sin Parto		56	16047	20268	36315
Hombres solos	Aspen	21	8011	14	8025
	Cancún	15	501	0	501
	Chess	12	440	0	440
	Ibiza	34	1013	3	1016
	Polo	22	1646	2	1648
	Tahiti	12	6131	13	6144
Total Hombres solos		116	17742	32	17774
Mujeres Solas	Mix	2	681	16	697
Total Mujeres Solas		2	681	16	697
Total general		333	38493	23547	62040

En cuanto a la segmentación del mercado, claramente prima el enfoque familiar, es el segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose 215 planes familiares, ya sea con o sin parto, lo que representa 65% de los planes individuales en venta. En términos de beneficiarios, este segmento concentra 70% de los afiliados que se han incorporado a planes individuales en comercialización en junio de 2009.

Asimismo, destaca el hecho que 14% de los beneficiarios de la cartera se encontrarían en planes en comercialización a junio 2009⁴, lo que lleva a preguntarse cuáles son las razones que determinan esta baja movilidad de la cartera hacia los planes nuevos.

Del punto de vista del número de planes que incluyen, las líneas más numerosas son la Global, del segmento familiar con parto, sin beneficiarios todavía, y la Ibiza, del segmento hombres solos, tampoco muy vendida a junio. En términos del número de beneficiarios, los planes más relevantes son los planes Hockey y Line, del segmento familiar sin parto, y el plan Aspen del segmento hombres solos.

Si se analiza en detalle la línea de planes Hockey se aprecia que todos sus planes ofrecen porcentajes de cobertura de carátula 80/100 (ambulatoria/hospitalaria), son de venta a nivel de regiones, exclusivamente, con cobertura reducida de parto y sus precios base van desde 0,68 UF (con cobertura máxima de 80% en prestadores G13 equivalente a una cobertura de 30% en prestadores G16) a 1,92 UF (con una cobertura máxima de 70% en prestadores G16). Es importante destacar que Colmena tiene su propia clasificación de los prestadores, lo que le permite vender planes de libre elección que orientan a los consumidores a ciertos prestadores al ofrecerles mayor cobertura en ellos, pero no usa el concepto de prestador preferente, ya que su venta está basada en la libre elección como elemento diferenciador de las otras isapres⁵. La otra línea de planes importante en términos de beneficiarios vigentes es Line, cuya cobertura de carátula es 70/90, se trata de planes de venta a nivel nacional, con precios base mayores que los anteriores que van desde 1,02 UF, considerando una cobertura de 50% en prestadores G16, a 3,80 UF, sin prestadores preferentes.

En una revisión general de toda la oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, 60% de los planes en venta, que representan 42% de los beneficiarios, ofrecen coberturas de 70%, aunque las coberturas 80% les siguen de cerca en importancia, como se aprecia en el cuadro adjunto.

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	N° Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
60	4	42	12	54
70	199	13475	12298	25773
80	63	8748	11208	19956
90	67	16228	29	16257
Total general	333	38493	23547	62040

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, 28% de los planes, que en términos de beneficiarios involucrados representan el 55%, corresponde a coberturas 100%, el otro 45% corresponde a coberturas 90%, como se aprecia en el cuadro a continuación.

Bonificación Prestaciones Hospitalarias	N° Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
90	237	15603	12312	27915
100	96	22890	11235	34125
Total general	333	38493	23547	62040

⁴ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 428.441 beneficiarios.

⁵ En anexos se presenta el listado con la clasificación hecha por Colmena para los prestadores de salud en los grupos G11, G12, G13, G14, G15, G16.

Cabe señalar que de los 96 planes con cobertura hospitalaria 100%, 75 de ellos (78% de los planes) son de venta sólo a nivel regional. Se trata de:

-34 planes del segmento familiar con parto, con precios base desde 0,67 UF a sin prestadores asociados a 2,14 UF con cobertura de 55% en prestadores G16.;

-29 planes familiares sin parto, precios base desde 0,54 UF (sin prestador asociado) hasta 1,92 UF, con cobertura de 70% en prestadores G16;

-12 planes para hombres solos, con precios base de 0,77 UF con cobertura de 30% en prestadores G16, hasta 5,79 UF sin prestador asociado.

La venta de planes con esta cobertura se da a nivel nacional en menor medida, se trata de 21 planes de la línea Aspen para hombres sin carga, con cobertura reducida de parto, con precios que parten en 1,08 UF, con cobertura de 50% en prestadores G16, hasta 5,79 UF los planes más caros, sin prestador asociado.

Asimismo, según coberturas ambulatorias y hospitalarias la distribución de los planes es la siguiente:

Bonificación Prestaciones Hospitalarias			
Bonificación Prestaciones Ambulatorias	90	100	Total general
60	4		4
70	199		199
80		63	63
90	34	33	67
Total general	237	96	333

La oferta de planes con cobertura reducida de parto bien es bastante abundante tanto en términos del número de planes ofrecidos, como del número de beneficiarios adscritos a ellos, es elegida por el 88% de los cotizantes en planes individuales en comercialización a junio de 2009.

Cobertura Reducida	N° Planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Cobertura general	159	4023	3231	7254
Cobertura reducida para el parto	174	34470	20316	54786
Total general	333	38493	23547	62040

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, esta isapre se caracteriza por utilizar un solo arancel para todos los planes, ya sea que se encuentren en comercialización o sólo sean planes con beneficiarios vigentes. Lo que se hace todos los años es la actualización del arancel, según el porcentaje de reajuste anual y el cambio de las prestaciones que se agregan, modifican o eliminan.

III. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Consalud

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Consalud está conformada por 276. En términos del número de planes ofrecidos, está concentrada principalmente en regiones, los planes regionales concentran 43% del total. En términos del número de beneficiarios vigentes, los planes vendidos sólo en Santiago concentran 46% de ellos, como se aprecia en el cuadro a continuación.

ZONA DE VENTA	N° de planes	Cotizantes vigentes	Cargas vigentes	Beneficiarios vigentes
Nacional	98	2868	769	3637
Regional	120	3771	3122	6893
Santiago	58	5708	3352	9060
Total general	276	12347	7243	19590

Asimismo, de este cuadro destaca el hecho que sólo un 3% de los beneficiarios de la cartera se encontrarían en planes en comercialización a junio 2009⁶, esto es debido a que se trata de planes nuevos cuya comercialización se inició en abril de 2009.

Respecto al tipo de planes, Consalud define la siguiente clasificación:

TIPO DE PLAN	N° de planes	Cotizantes vigentes	Cargas vigentes	Beneficiarios vigentes
Cerrado	21	2848	880	3728
Libre elección	81	3179	1114	4293
Otro preferente	46	558	456	1014
Preferente 90% sin tope	128	5762	4793	10555
Total general	276	12347	7243	19590

Respecto a esta clasificación, podemos especificar que los planes del tipo Otro Prestador son planes que tiene como prestador preferente en lo ambulatorio a Megasalud, pero que no incluyen un preferente en lo hospitalario, en este tipo de prestaciones rige la cobertura 100% con topes por tipo de prestación. Asimismo, queda claro que el mayor esfuerzo de venta ha estado focalizado en planes con prestador preferente y cobertura hospitalaria de 90% sin tope.

La oferta a junio 2009 está compuesta por 9 líneas de planes, distribuidas en tres segmentos.

Definición de Mercado Objetivo	Línea del Plan	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
ALTO	Mi Elección Total	1	3	7	10
	Plan Hombre Libre Elección	23	407	11	418
	Planes Tu Clínica	6	11	12	23
Total ALTO		30	421	30	451
MEDIO	Mi Comodidad Regional	41	457	365	822
	Mi Comodidad Santiago	29	1232	707	1939
	Mi Elección Regional	17	104	83	187
	Mi Elección Total	27	49	28	77
	Plan Hombre Libre Elección	29	1784	288	2072
	Plan Mi Doctor	6	486	17	503
	Plan Salud Dorada	1	48	34	82
	Planes Tu Clínica	30	513	461	974
Total MEDIO		180	4673	1983	6656

⁶ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 625.816 beneficiarios.

Definición de Mercado Objetivo	Línea del Plan	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
BAJO	Mi Comodidad Regional	5	980	1077	2057
	Mi Comodidad Santiago	3	384	263	647
	Mi Elección Regional	24	808	757	1565
	Mi Elección Total	3	177	149	326
	Plan Especial	2	185	211	396
	Plan Hombre Libre Elección	1	220	36	256
	Plan Mi Doctor	14	2314	829	3143
	Planes Tu Clínica	14	2185	1908	4093
Total BAJO		66	7253	5230	12483
Total general		276	12347	7243	19590

Existe un mayor número de planes para el sector medio, es el segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose en él 180 planes, lo que representa 65% de los planes individuales en venta. Sin embargo, en términos de beneficiarios, este segmento concentra sólo el 34% de los afiliados que se han incorporado a planes individuales en comercialización en junio de 2009. Las líneas del segmento bajo, si bien sólo representan el 24% del número total de planes en comercialización, concentran el 64% de los beneficiarios vigentes.

Las líneas de planes más numerosas, tanto en términos del número de planes como de beneficiarios adscritos, son: Hombre Libre Elección y Tu Clínica. Sin embargo, si los planes de las líneas Mi Comodidad Regional y Mi Comodidad Santiago fueran considerados en una sola línea, Mi Comodidad, serían la más importante. Se trata de planes Preferentes 90% sin tope, esto es, planes con cobertura 70/90 (ambulatorio/hospitalario), con prestadores preferentes tanto en lo ambulatorio como en lo hospitalario que varían según el precio base del plan, cuyos precios base van desde 0,79 UF hasta 0,99 UF, en el segmento bajo y desde 1,01 UF hasta 2,29 UF en el segmento medio.

En una revisión general de toda oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, 67% de los planes en venta, que concentran 62% de beneficiarios en planes individuales en comercialización, ofrecen coberturas de 70 % como se aprecia en el cuadro adjunto.

Bonificación Ambulatoria	N° de planes	Cotizantes vigentes	Cargas vigentes	Beneficiarios vigentes
60	2	152	116	268
70	185	6605	5532	12137
80	51	3197	1260	4457
90	38	2393	335	2728
Total general	276	12347	7243	19590

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, tanto en términos de planes como de beneficiarios involucrados, la mayoría corresponde a coberturas 90%, como lo muestra el cuadro siguiente.

Bonificación Hospitalaria	N° de planes	Cotizantes vigentes	Cargas vigentes	Beneficiarios vigentes
60	1	143	111	254
70	3	393	312	705
80	1	9	5	14
90	182	6212	5220	11432
100	89	5590	1595	7185
Total general	276	12347	7243	19590

Cabe señalar que de los 89 planes con cobertura hospitalaria del 100%, 38 son de venta a nivel nacional, pero exclusivamente para hombres sin cargas, se trata de la línea Plan Hombre Libre Elección, con prestadores preferentes y cobertura restringida de parto, con precios base desde 0,96 UF hasta 4,85 UF.

La venta de planes con cobertura hospitalaria 100% se da en regiones en 37 planes, con precios base que van desde 0,76 UF hasta 1,15 UF. Se trata de 31 planes de la línea Mi Elección Regional, con prestador preferente en lo ambulatorio solamente, generalmente en Megasalud, y 6 planes cerrados Mi Doctor, con prestadores como la clínica Alemana de Puerto Varas, de Temuco el Hospital Clínico de Viña del Mar.

La venta de planes con esta cobertura, exclusivamente para venta en Santiago, se da en menor medida, se trata de 13 planes Mi Doctor y el plan Salud Dorada, con precios base que parten en 0,59 UF hasta las 1,24 UF, tienen como prestadores preferentes hospitalarios a las clínicas Avansalud, Las Lilas, Hospital del Profesor, Hospital Parroquial de San Bernardo, Hospital Clínico de la Universidad de Chile y la Clínica Tabancura, en lo ambulatorio tienen entre otros los Megasalud.

Asimismo, según coberturas ambulatorias y hospitalarias la distribución de los planes muestra una concentración en los planes 70/90:

Porcentaje de Bonificación Hospitalaria						
Porcentaje de Bonificación Ambulatoria	60	70	80	90	100	Total general
60	1		1			2
70		3		182		185
80					51	51
90					38	38
Total general	1	3	1	182	89	276

Los planes con cobertura reducida de parto en esta isapre corresponden únicamente a los 53 planes de la línea Hombre Libre Elección, de venta a nivel nacional para todos los segmentos, que concentran 14% de los beneficiarios vigentes en los planes en estudio.

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, 256 planes hacen referencia al Arancel 390 de la isapre y 20 planes al Arancel 9, este último es un arancel específico para los planes cerrados Mi Doctor, de cobertura de carátula 80/100 dirigidos a estratos medio y bajo.

II. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Cruz Blanca

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Cruz Blanca, se distribuye en un 49% a nivel regional y en un 47% a nivel nacional, sin embargo en términos de los beneficiarios la preferencia es mayor por planes nacionales, 61% de ellos los prefieren como se aprecia en el cuadro siguiente.

Zona donde se vende	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
Sólo en la RM	11	3038
Nacional	146	15164
Solo Regional	151	6610
Total general	308	24812

Esta oferta está compuesta por 39 líneas de planes, que según la isapre las distribuye en tres segmentos socioeconómicos: ABC1, C2 y C3, como se aprecia a continuación.

Definición del Mercado Objetivo	Línea a la que pertenece	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
ABC1	Alemana	11	383
	Atlas (jóvenes)	3	157
	Golf	2	20
	Las Condes	3	5
	Los Ríos	6	32
	Los Valles	6	21
	Optimus	2	16
	Oriente Alemana	12	472
	Oriente Santa María	6	776
	Pampa	6	89
	Plan Clínica Reñaca	4	22
	Santa María	11	55
	Terra Austral	6	28
	Terra Centro	1	64
	Terra Norte	2	1
	Titanium (jóvenes)	8	734
	Titanium extra plus (jóvenes)	11	2229
	Universal	7	55
Ventisquero	6	48	
Total ABC1		113	5207

Definición del Mercado Objetivo	Línea a la que pertenece	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
C2	Alemana	1	88
	Atlas (jóvenes)	1	124
	Hospital Clínico de Viña del Mar	1	0
	Indisa	6	602
	Los Ríos	1	17
	Los Valles	1	19
	Optimus	1	7
	Pampa	1	52
	Plan Clínica Reñaca	8	90
	Santa María	5	394
	Terra Centro	1	86
	Terra Norte	4	0
	Terra Universal	24	419
	Titanium extra plus (jóvenes)	7	3284
	Universal	25	1455
Ventisquero	1	24	
Total C2		88	6661
C3	Central plus	4	93
	Clínica Antofagasta	2	0
	Clínica Biobio	3	2
	Clínica Fusat	2	6
	Clínica Isamédica	2	1
	Clínica Magallanes	2	23
	Clínica Puerto Montt	3	4
	Clínica Puerto Varas	1	0
	Clínica San José de Arica	3	23
	Indisa	9	869
	Isla Chiloé	2	28
	Los Ríos	9	929
	Los Valles	9	533
	Los Valles plus	4	220
	Optimus plus	4	2940
	Pampa	9	1779
	Pampa plus	4	258
	Plan Clínica Antofagasta	1	106
	Protección	5	5
	R protección	5	0
	Terra Centro	2	103
	Terra Sur	1	0
	Titanium extra plus (jóvenes)	4	2393
Universal	8	1327	
Ventisquero	9	1302	
Total C3		107	12944
Total general		308	24812

Asimismo, del cuadro anterior destaca el hecho que 9% de los cotizantes de la cartera vigente a junio 2009⁷ se encontrarían en planes en comercialización a esa fecha. Cabe señalar que Cruz Blanca fue la única isapre que no remitió la información solicitada completa, por lo que no se cuenta con información de cargas ni de beneficiarios.

En cuanto a la segmentación del mercado propuesta por Cruz Blanca, claramente prima el enfoque C3, segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose en él 35% planes, que sin embargo representan 52% de los cotizantes con planes en comercialización.

Las líneas de planes más numerosas son: Titanium Extra Plus (jóvenes) y Universal (libre elección). En términos de número de cotizantes con planes individuales en comercialización, los planes más relevantes son Titanium Extra Plus con 32% de ellos, Optimus Plus (12%) y Universal (11%).

Si se analiza en detalle las distintas líneas de planes, se puede definir otra segmentación que parece más apropiada, que es la presentada por la isapre en su página web: Planes Regionales, Planes Jóvenes, Planes Preferentes y Planes Libre Elección. Claramente el mayor número de planes está en regionales, sin embargo éstos no concentran el mayor número de cotizantes, éstos alcanzan a 6.610 cotizantes, un 27% del total de cotizantes en planes individuales en comercialización a junio. Desde éste punto de vista, el número de cotizantes adscritos más relevantes lo concentran los planes para hombres jóvenes, con o sin cobertura reducida de parto, que representan 36%. El resto de los cotizantes está en planes con prestador preferente (27%) o en la línea de planes de libre elección llamada Universal (11%).

Segmentación	Líneas ofrecidas
Planes jóvenes	Titanium Atlas
Libre elección	Universal
Prestador Preferente	Clínica Indisa Clínica Alemana Clínica Santa María Clínica Las Condes Oriente Optimus
Regionales	Central Plus Fusat Isamédica Clínica Puerto Varas Clínica Reñaca Clínica San José de Arica Clínica Antofagasta Los Ríos Los Valles Pampa Ventisqueros Terra

⁷ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 541.761 beneficiarios.

En una revisión general de toda oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, el 90% de los planes en venta que concentran 88% de los cotizantes con planes individuales en comercialización, ofrecen coberturas de 70 % como se aprecia en el cuadro adjunto.

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
50	10	5
70	279	21872
80	4	425
90	15	2510
Total general	308	24812

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, tanto en términos de planes como de beneficiarios involucrados, la mayoría corresponde a coberturas 90%, que concentra el 91% de los cotizantes adscritos en los planes objeto del estudio, como se observa en el cuadro a continuación.

Bonificación Prestaciones Hospitalarias	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
70	10	5
90	287	22578
100	11	2229
Total general	308	24812

Cabe señalar que de los 11 planes con cobertura hospitalaria 100% corresponden a los planes Titanium Extra Plus, para jóvenes ABC1, son planes 90/100 con cobertura reducida de parto y venta a nivel nacional, sin prestador preferente, sus precios base fluctúan entre 2,87 UF y 5,22 UF dependiendo de los toques ofrecidos.

Asimismo, según coberturas ambulatorias y hospitalarias, la distribución de los planes presenta una fuerte concentración en planes 70/90, como lo muestra el cuadro siguiente:

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	Bonificación Prestaciones Hospitalarias			Total general
	70	90	100	
50	10			10
70		279		279
80		4		4
90		4	11	15
Total general	10	287	11	308

La oferta de planes con cobertura reducida de parto, si bien no es tan relevante en cuanto al número de planes ofrecidos (14%), lo es en términos de cotizantes adscritos a ellos, éstos representan 34% del total de cotizantes afiliados a los planes objeto del estudio, como se aprecia en el cuadro a continuación.

Cobertura Reducida	N° de Planes	Cotizantes Vigentes
Cobertura general	266	16287
Cobertura reducida para el parto	42	8525
Total general	308	24812

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, 285 planes hacen referencia al Arancel Isapre Cruz Blanca – 20, el más usado. En cuanto al resto de los planes, 22 hacen referencia al Arancel Isapre Cruz Blanca - 21, se trata de la línea Titanium Extra Plus para Jóvenes, de venta a nivel nacional, con cobertura reducida de parto, con precios bases que van desde 1,07 UF hasta 5,22 UF sin prestadores preferentes. El último arancel utilizado es el Arancel Isapre Cruz Blanca – 30, que está asociado a un único plan, el Terra Sur, de cobertura general y venta exclusiva para la octava región con prestador preferente el Sanatorio Alemán de Concepción, cuyo precio base es de 0,73 UF.

III. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Ferrosalud

La oferta de planes de Ferrosalud al 30 de junio de 2009, según información hecha llegar por Margareth Menares, sólo incluye planes grupales en pesos, no existirían en comercialización planes individuales.

IV. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Masvida

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Masvida, se distribuye en un 85% a nivel nacional, concentrando a un 99,7% de los beneficiarios adscritos a planes individuales en comercialización a esa fecha.

Zona donde se vende	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Nacional	144	17275	14439	31714
Solo Regional	26	26	48	74
Total general	170	17301	14487	31788

En cuanto la modalidad de atención, esta isapre está focalizada en planes de libre elección, los que representan 72% de su oferta y concentran 90% de los beneficiarios adscritos a planes individuales en comercialización al 30 de junio.

La oferta está compuesta por 11 líneas de planes, distribuidas en tres segmentos de mercados: familias en crecimiento, familias formadas y jóvenes sin cargas, como se aprecia en el cuadro a continuación⁸.

Definición de Mercado Objetivo	Líneas de Planes	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Familias en Crecimiento	Clínica El Loa de Calama	4	10	13	23
	C. Los Andes de Puerto Montt	8	0	0	0
	Laveran	19	833	561	1394
	Laveran Plus	4	46	41	87
	Pasteur Regional	21	4979	3689	8668
Total Familias en Crecimiento		56	5868	4304	10172

⁸ Todos los cuadros que se incluyen son de elaboración del autor con información proporcionada por las isapres y referida a su oferta de planes individuales en comercialización al 30 de junio de 2009.

Definición de Mercado Objetivo	Líneas de Planes	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Familias Formadas	Bernard	27	7277	8947	16224
	Clínica El Loa de Calama	4	11	25	36
	C. Los Andes de Puerto Montt	10	5	10	15
	Ross	19	820	1104	1924
	Ross Plus	4	62	84	146
Total Familias Formadas		64	8175	10170	18345
Jóvenes Sin Cargas	Fleming	22	2031	9	2040
	Fleming Plus	18	638	2	640
	Fleming Pro	10	589	2	591
Total Jóvenes Sin Cargas		50	3258	13	3271
Total general		170	17301	14487	31788

Asimismo, del cuadro anterior destaca el hecho que sólo el 10% de los beneficiarios de la cartera a junio 2009⁹, se encontrarían en planes en comercialización a esa fecha, esto porque la oferta de planes a junio son todos planes nuevos creados en abril de 2009.

En cuanto a la segmentación del mercado, claramente prima el enfoque familiar, es el segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose en él 120 planes, lo que representa 71% de los planes individuales en venta. En términos de beneficiarios, este segmento concentra 90% de los afiliados que se han incorporado a planes individuales en comercialización en junio de 2009.

El enfoque principal de esta isapre está en los planes para familias formadas que concentran 58% de los beneficiarios en planes individuales en comercialización. Entre éstos, destaca la línea Bernard, la más importante de la isapre, tanto en términos del número de planes como de beneficiarios. Al analizarla en detalle, esta línea se compone de 27 planes de libre elección, sin prestadores preferentes, de venta a nivel nacional, con coberturas de carátula 80/100 (ambulatoria/hospitalaria) y cobertura reducida en prestaciones obstétricas. Sus precios base van desde 0,64 UF hasta 4,2 UF.

Otra línea importante, siempre en el enfoque familiar, pero esta vez con cobertura de parto, es el caso de la línea Pasteur Regional, se trata de 21 planes de libre elección, sin prestadores preferentes, línea de planes con cobertura maternal, de venta a nivel nacional, con coberturas de carátula 80/100 (ambulatoria/hospitalaria) excepto en el caso de menor precio cuya cobertura es 70/90. Sus precios base van desde 0,6 UF hasta 3,39 UF.

En una revisión general de toda oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, la mayoría de los planes en venta y aquellos con mayor número de beneficiarios ofrecen coberturas de 80 %, como se aprecia en el cuadro adjunto.

⁹ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 325.189 beneficiarios.

Cobertura ambulatoria	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
70	1	255	275	530
80	119	13788	14199	27987
90	50	3258	13	3271
Total general	170	17301	14487	31788

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, tanto en términos de planes como de beneficiarios involucrados, la mayoría corresponde a coberturas 100%, como se observa en el cuadro a continuación.

Cobertura hospitalaria	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
90	1	255	275	530
100	169	17046	14212	31258
Total general	170	17301	14487	31788

Cabe señalar que de los 169 planes con cobertura hospitalaria 100%, sólo 34 tienen cobertura general, son de libre elección y de venta a nivel nacional, el resto tienen prestador preferente o son de cobertura restringida de parto. Para los 34 planes 100% de libre elección los precios bases fluctúan desde 0,76 UF hasta 3,5 UF. En cambio para aquellos planes con prestador preferente los precios van desde 0,62 UF hasta 2,05 UF dependiendo del prestador preferente entre los que se pueden mencionar: la Clínica El Loa de Calama, la Clínica Los Andes de Puerto Montt, la Clínica Indisa y la Clínica Las Lilas.

Cabe destacar que de los planes con cobertura 100% en hospitalario, un 68% tiene cobertura restringida de parto, sin embargo, 89% de los beneficiarios en planes con cobertura 100% hospitalaria no tiene asociado un prestador preferente y 13% que los tienen corresponden a prestadores de precios medios y bajos.

La oferta de Masvida se concentra en los planes 80/100, donde el 89% de los planes no tiene prestador preferente, por lo que no existe garantía que la cobertura sea efectivamente de un 100% en lo hospitalario, ya que dependerá de los toques y del prestador elegido.

Cobertura hospitalaria			
Cobertura ambulatoria	90	100	Total general
70	1		1
80		119	119
90		50	50
Total general	1	169	170

La oferta de planes con cobertura reducida de parto representa dos tercios del total, tanto en términos del número de planes como de beneficiarios adscritos, siendo el principal foco de la isapre, como se aprecia en el cuadro a continuación.

Cobertura	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Cobertura General	56	5868	4304	10172
Cobertura Reducida de Parto	114	11433	10183	21616
Total general	170	17301	14487	31788

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, 120 planes hacen referencia al Arancel Masvida MVPC#3 en pesos y los otros 50 planes hacen referencia al Arancel Masvida MVPC#4 en pesos. Este último es el arancel utilizado por los planes de la línea Fleming, dirigidos a jóvenes sin cargas, con cobertura reducida de prestaciones obstétricas cuyos precios bases van desde 0,71 UF hasta 4,6 UF para libre elección y de 1,06 UF hasta 1,35 UF para prestador preferente Clínica Indisa.

V. Análisis de la Oferta de Planes Individuales de Vida Tres

Al 30 de junio de 2009, la oferta de planes individuales comercializados por isapre Vida Tres, se distribuye en un 55% a nivel nacional, los que concentran 56% de los beneficiarios vigentes en los planes en estudio, el resto principalmente en regiones, según lo muestra el cuadro siguiente:

Zona donde se vende	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Nacional	106	6827	5095	11922
Solo Regional	88	4434	5012	9446
Total general	194	11261	10107	21368

Esta oferta está compuesta por 8 líneas de planes, distribuidas en tres segmentos de mercados: el familiar, el de los hombres sin cargas y el de las mujeres sin cargas.

Definición del Mercado Objetivo	Línea a la que pertenece	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Familiar	Botticelli	63	4085	4555	8640
	Colores	19	415	661	1076
	Monet	36	350	533	883
	Picasso	31	3462	3918	7380
	Van Gogh	17	378	414	792
Total Familiar		166	8690	10081	18771
Hombre sin carga	Dalí Hombre	17	2314	18	2332
Total Hombre sin carga		17	2314	18	2332
Mujer sin carga	Colores	4	18	0	18
	Dalí Mujer	7	239	8	247
Total Mujer sin carga		11	257	8	265
Total general		194	11261	10107	21368

Asimismo, del cuadro anterior destaca el hecho que 16% de los beneficiarios de la cartera vigente a junio 2009¹⁰ se encontraría adscrito a planes en comercialización a esa fecha.

En cuanto a la segmentación del mercado, claramente prima el enfoque familiar, es el segmento al cual la isapre destina un mayor esfuerzo, comercializándose en él 166 planes, lo que representa 86% de los planes individuales en venta. En términos de beneficiarios, este segmento concentra 88% de los afiliados que se han incorporado a planes individuales en comercialización en junio de 2009.

¹⁰ Población al 30.06.2009, según Archivos Maestros de la Superintendencia es de 134.628 beneficiarios.

Las líneas de planes más numerosas son Boticelli, Monet y Picasso, todas del segmento familiar. En términos de número de beneficiarios, los planes más relevantes son Boticelli y Picasso, entre los dos concentran 75% de los beneficiarios adscritos a planes individuales en comercialización.

Si se analiza en detalle la línea Picasso se aprecia que 23 de sus planes ofrecen porcentajes de cobertura de carátula 70/90 (ambulatoria/hospitalaria), de venta a nivel nacional y sus precios base van desde 1,13 UF, con prestadores preferentes hospitalarios en Clínica Dávila, Clínica Tabancura e Indisa, hasta 2,0 UF, con Clínica Santa María como prestador preferente en lo hospitalario. Cabe señalar que los prestadores ambulatorios Vidaíntegra e Integramédica, están en casi todos los planes, en algunos planes con precios base superiores, reemplazan este último prestador por El Portal Centro Clínico. En esta misma línea los planes que ofrecen mayor cobertura son 4 planes 90/90, cuyos precios van de 2,3 UF a 2,59 UF y que tienen como prestador preferente en ambulatorio y hospitalario a la Clínica Alemana.

En una revisión general de toda oferta con respecto a las coberturas ambulatorias, la mayoría de los planes en venta y aquellos con mayor número de beneficiarios ofrecen coberturas de 70 %, las coberturas 80% les siguen en importancia, como se aprecia en el cuadro siguiente.

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
60	6	37	34	71
70	86	4595	5286	9881
80	79	3845	4238	8083
90	6	470	531	1001
100	17	2314	18	2332
Total general	194	11261	10107	21368

En lo que respecta a la cobertura hospitalaria, tanto en términos de planes como de beneficiarios involucrados, la mayoría corresponde a coberturas 100%, seguido de cerca por las coberturas 90%, como se observa en el cuadro a continuación.

Bonificación Prestaciones Hospitalarias	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
70	1	7	5	12
75	1	0	0	0
80	5	210	255	465
85	1	2	2	4
90	81	4626	5305	9931
100	105	6416	4540	10956
Total general	194	11261	10107	21368

Cabe señalar que de los 105 planes con cobertura hospitalaria 100%, 71 son con cobertura general y 34 con cobertura restringida de parto. De los 26 planes de venta a nivel nacional, 17 son para hombres solos de la línea Dalí y 9 son planes familiares de la línea Van Gogh. Los planes Dalí mencionados tienen precios base desde 2,34 UF hasta 4,67 UF, en su mayoría con prestador preferente Clínica Santa María, tanto para lo hospitalario como para lo ambulatorio. Los planes de la línea Van Gogh, tienen precios base desde 1,87 UF hasta 3,99 UF, en su

mayoría con prestador preferente Clínica Santa María para lo hospitalario, los más baratos agregan Clínica Dávila y los más caros agregan Clínica UC San Carlos.

Asimismo, según coberturas ambulatorias y hospitalarias, la distribución de los planes presenta una concentración en los planes 80/100, como se muestra en el cuadro siguiente:

Bonificación Prestaciones Ambulatorias	Bonificación Prestaciones Hospitalarias						Total general
	70	75	80	85	90	100	
60	1	1	1	1	2		6
70			2		75	9	86
80						79	79
90			2		4		6
100						17	17
Total general	1	1	5	1	81	105	194

La oferta de planes con cobertura reducida de parto, representa un 33% de la oferta en términos del número de planes ofrecidos, sin embargo representa sólo el 16% de beneficiarios con planes en comercialización, siendo la cobertura general la más aceptada, como se aprecia en el cuadro a continuación.

Cobertura Reducida	N° de planes	Cotizantes Vigentes	Cargas Vigentes	Beneficiarios Vigentes
Cobertura general	130	8340	9548	17888
Cobertura reducida para el parto	64	2921	559	3480
Total general	194	11261	10107	21368

Con respecto a los aranceles utilizados en los distintos planes en comercialización, 90% de los planes hacen referencia al Arancel P8012.604, en tanto 12 planes Colores, con prestador preferente ambulatorio y hospitalario en Clínica Santa María hacen referencia al Arancel P8022, se venden a nivel nacional y sus precios van de 1,45 UF a 2,08UF. En tanto 7 planes Colores, con prestador preferente ambulatorio y hospitalario en Clínica Las Condes hacen referencia al Arancel P8023. Estos últimos son planes familiares, que se venden a nivel nacional, cuyos precios bases van desde 2,68 UF hasta 3,70 UF.

VI. Conclusiones

El cuadro que se presenta en la página final resume la variedad de enfoques posibles en la segmentación del mercado, los que han sido adoptados por las isapres abiertas para satisfacer a sus clientes de mejor forma definiendo ofertas a veces muy distintas entre ellas, determinando a algunas como las líderes a nivel de las familias y otras como isapres de nicho, ya sea, en un segmento socioeconómico, en determinados grupos etáreos o etapas del ciclo de vida.

Claramente, isapres como Banmédica, Vida Tres y Colmena apuntan a las familias, sin embargo, las dos primeras apuntan a las que están en formación entregando coberturas generales de venta a nivel nacional, en cambio Colmena concentra su venta en planes para familias consolidadas, con cobertura restringida de parto, principalmente planes de venta en regiones. Consalud también estaría orientada a la entrega de coberturas generales y con prestador preferente como Banmédica y Vida Tres, pero apuntando a un segmento más bajo que las anteriores.

Otra comparación posible es entre las isapres Colmena y Masvida, ambas apuntan a la libre elección, enfocadas a familias consolidadas con planes con cobertura restringida de parto, sin embargo, la primera está dirigida al segmento ABC1 y la segunda al C2C3.

La cobertura que prima hoy en el mercado es sin dudas la de los planes 70/90 con prestador preferente, sin embargo la cobertura 100% en lo hospitalario sigue siendo importante en el mercado de los hombres solos o de los hombres jóvenes y en regiones donde los precios de los prestadores son menores que en Santiago.

Destaca el hecho que en isapre Banmédica un porcentaje importante en torno al 25% de la cartera, se encuentra en planes en comercialización a junio de 2009. Esto tiene como explicación que los planes vigentes en comercialización en algunos casos tienen fecha de inicio de su comercialización en mayo de 2008, es decir, la renovación de planes no es tan rápida como en otras isapres, donde la oferta completa de planes data de abril de 2009, como es el caso de Consalud, en esos casos sólo el 3% de la cartera vigente a junio se encuentra en planes vigentes en comercialización.

Isapre	Banmédica	Colmena	Consalud	Cruz Blanca	Masvida	Vida Tres
Zona en la cual enfoca la venta (% de beneficiarios)	43% Nacional 39% sólo en Regiones	54% sólo en Regiones	46% en Santiago 43% sólo en Regiones	61% de cotizantes, a nivel Nacional	99% a nivel Nacional	56% a nivel Nacional
N° de líneas de planes	9	23	9	39	11	8
% de la cartera vigente a junio 2009 en planes individuales en comercialización	25%	14%	3%	9%	10%	16%
Segmentación de mercado	familiar, hombre sin carga, mujer sin carga	familiar con y sin parto, hombre solo, mujer sola	Segmentos alto, medio y bajo	ABC1, C2, C3	familias en crecimiento, familias formadas, jóvenes sin cargas	familiar, hombre sin carga, mujer sin carga
Focalización (% de beneficiarios)	91% en familiar, libre elección con prestador preferente	70% en familiar, con y sin parto	64% en planes segmento bajo, con prestador preferente 90% sin tope	52% de cotizantes del C3, 35% hombres jóvenes	90% familias, 58% del total en planes para familias consolidadas	88% en familiar, libre elección con prestador preferente
Coberturas	70/90 y 80/100	70/90	70/90	70/90	80/100	70/90 y 80/100
Cobertura 100% hospitalaria	planes para hombres sin carga y planes regionales del segmento familiar, con prestador preferente y cobertura reducidas de parto, algunos planes de venta nacional.	planes para hombres sin carga y planes regionales del segmento familiar, prestador preferente y cobertura reducidas de parto.	planes para hombres sin carga con prestador preferente y cobertura reducidas de parto, venta nacional, todos los estratos.	planes para hombres jóvenes ABC1, con cobertura reducida de parto sin p.preferente y de venta a nivel nacional.	planes con cobertura reducida de parto sin p.preferente y de venta a nivel nacional, todos los segmentos.	planes para hombres sin carga y planes regionales del segmento familiar, prestador preferente y cobertura reducidas de parto.
Cobertura restringida parto (% beneficiarios)	35%	88%	14%	34%	68%	16%

Cuadro Resumen
Anexos:
Red de Prestadores de Colmena
Grupos de Prestadores G11 - G12 - G13 - G14 - G15 - G16

Prestadores G11		
060910000-1	HOSP. CLÍNICO U. DE CHILE - MOD. INSTITUCIONAL	SANTIAGO
053125850-9	CLÍNICA HOSP. DEL PROFESOR	SANTIAGO
081816500-5	CLÍNICA PROVIDENCIA	SANTIAGO
092755000-8	CLÍNICA CENTRAL	SANTIAGO
089593200-0	CLÍNICA JUAN PABLO II	SANTIAGO
081633700-3	MATERNIDAD PRESBITERIANA MADRE E HIJO	SANTIAGO
082031800-5	HOSP. PARROQUIAL DE SAN BERNARDO	SANTIAGO
061959800-8	HOSP. DR LUIS TISNÉ BROUSSE	SANTIAGO
096925650-9	CLÍNICA ARICA	ARICA
061101086-9	HOSP. MILITAR DEL NORTE	ANTOFAGASTA
096875560-9	CLÍNICA EL LOA	CALAMA
079515110-9	CLÍNICA MÉDICA COPIAPÓ	COPIAPÓ
099573600-4	CLÍNICA RIO BLANCO	LOS ANDES
078918290-6	CLÍNICA DE SALUD INTEGRAL	RANCAGUA
070905700-6	HOSP. CLÍNICO FUSAT	RANCAGUA
096655980-2	CLÍNICA CHILLÁN	CHILLÁN
096766640-8	CLÍNICA LOS ANDES - HAB. COMPARTIDA	PUERTO MONTT
HOSPITALES DEL S.N.S.S. NO INCLUIDOS EN OTROS GRUPOS		NACIONAL
Prestadores G12		
078040520-1	CLÍNICA AVANSALUD	SANTIAGO
096898980-4	CLÍNICA VESPUCIO	SANTIAGO
060910000-1	HOSP. CLÍNICO U. DE CHILE (Pensionado)	SANTIAGO
061513003-6	HOSP. DIPRECA	SANTIAGO
061608407-0	INSTITUTO DE NEUROCIRUGÍA	SANTIAGO
061608203-5	INSTITUTO TRAUMATOLÓGICO	SANTIAGO
070285100-9	MUTUAL DE SEGURIDAD DE LA C.CH.C.	SANTIAGO
096613220-5	CLÍNICA SAN JOSE	ARICA
096840610-8	CLÍNICA TARAPACÁ	IQUIQUE
096598850-5	CLÍNICA IQUIQUE	IQUIQUE
099537800-0	CLÍNICA PORTADA	ANTOFAGASTA
095431000-0	CLÍNICA ANTOFAGASTA	ANTOFAGASTA
099549130-3	CLÍNICA DE LA MUJER	ANTOFAGASTA
089369100-6	CLÍNICA CALAMA	CALAMA
099533790-8	CLÍNICA ELQUI	LA SERENA
096963660-3	HOSP. CLÍNICO VIÑA DEL MAR (Hab. Compatida)	VIÑA DEL MAR
077878170-0	CLÍNICA MAITENES	MELIPILLA

096662450-7	CLÍNICA ISAMÉDICA	RANCAGUA
077270020-2	INTERSALUD	RANCAGUA
095439000-4	CLÍNICA DEL MAULE	TALCA
096885940-4	CLÍNICA BIO BIO	CONCEPCIÓN
080932900-3	CLÍNICA SANATORIO ALEMÁN (Hab. Compartida)	CONCEPCIÓN
088611600-4	CLÍNICA DE LA MJER (Hab. Compartida)	CONCEPCIÓN
061602189-3	HOSP. CLÍNICO REGIONAL DR. G.MO. GRANT	CONCEPCIÓN
096774580-4	HOSP. CLÍNICO UNIVERSIDAD MAYOR	TEMUCO
076555870-0	CLÍNICA ALEMANA	VALDIVIA
081949100-3	CLÍNICA ALEMANA (Hab. Compartida)	OSORNO
076444740-9	CLÍNICA PUERTO MONTT	PUERTO MONTT
096766640-8	CLÍNICA LOS ANDES (Hab. Individual)	PUERTO MONTT
082204400-K	CLÍNICA ALEMANA	PUERTO VARAS
061102029-5	HOSP. DE LAS F.F.A.A. CIRUJANO GUZMÁN	PUNTA ARENAS
070360100-6	ASOCIACIÓN CHILENA DE LA SEGURIDAD (Otras no R.M.)	REGIONES
070015580-3	INSTITUTO DE SEGURIDAD DEL TRABAJO	NACIONAL
Prestadores G13		
096530470-3	CLÍNICA DÁVILA	SANTIAGO
070377400-8	FUNDACIÓN ARTURO LÓPEZ PÉREZ	SANTIAGO
061103007-K	HOSP. CLÍNICO FUERZA AÉREA DE CHILE	SANTIAGO
081698900-0	HOSP. CLÍNICO U.C. (Institucional)	SANTIAGO
083505400-4	CLÍNICA MATERNAL SARA MONCADA	SANTIAGO
099554220-K	CLÍNICA MIGUEL CLARO	SANTIAGO
076020064-6	CLÍNICA CORDILLERA	SANTIAGO
087009100-1	CLÍNICA LAUTARO	ARICA
088776200-7	CLÍNICA DEL NORTE (INCOCAN)	ANTOFAGASTA
085748100-3	CLÍNICA UROLÓGICA NORSALUD	ANTOFAGASTA
099568720-8	CLÍNICA VALPARAÍSO	VALPARAÍSO
096885950-1	CLÍNICA CIUDAD DEL MAR	VIÑA DEL MAR
096963660-3	HOSP. CLÍNICO VIÑA DEL MAR (Hab. Individual)	VIÑA DEL MAR
082031900-1	HOSP. DE NIÑOS Y CUNAS	VIÑA DEL MAR
061102017-1	HOSP. NAVAL ALMIRANTE NEF	VIÑA DEL MAR
096600850-4	CLÍNICA LOS CARRERA	QUILPUÉ
088611600-4	CLÍNICA DE LA MUJER (Hab. Individual)	CONCEPCIÓN
080932900-3	CLÍNICA SANATORIO ALEMÁN (Hab. Individual)	CONCEPCIÓN
096662020-K	CLÍNICA LOS ANDES	LOS ANGELES
096606750-2	CLÍNICA ALEMANA	TEMUCO
081949100-3	CLÍNICA ALEMANA (Hab. Individual)	OSORNO
096567920-0	CLÍNICA MAGALLANES	PUNTA ARENAS
Prestadores G14		

092051000-0	CLÍNICA INDISA	SANTIAGO
099534240-5	CLÍNICA ARAUCO SALUD	SANTIAGO
078053560-1	CLÍNICA TABANCURA	SANTIAGO
099567970-1	CLÍNICA LAS LILAS	SANTIAGO
081698900-0	HOSP. CLÍNICO U.C. (Pensionado)	SANTIAGO
070360100-6	HOSP. DEL TRABAJADOR	SANTIAGO
061101030-3	NUEVO HOSP. MILITAR DE SANTIAGO (La Reina)	SANTIAGO
079576810-6	CLÍNICA REÑACA	VIÑA DEL MAR
Prestadores G15		
099573490-7	CLÍNICA U.C. SAN CARLOS DE APOQUINDO	SANTIAGO
096534960-K	CLÍNICA UNIVERSIDAD CATÓLICA	SANTIAGO
090753000-0	CLÍNICA SANTA MARÍA	SANTIAGO
077733530-8	FUNDACIÓN MÉDICA SAN CRISTOBAL	SANTIAGO
Prestadores G16		
093930000-7	CLÍNICA LAS CONDES	SANTIAGO
096770100-9	CLÍNICA ALEMANA	SANTIAGO
096696010-8	CLÍNICA LAS NIEVES	SANTIAGO
TODOS LOS NO MENCIONADOS		NACIONAL