

**ANT.:** Adquisición de control sobre Clínica Las Condes S.A. por parte de Lucec Tres S.A.  
Rol FNE F215-2019.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago,** 04 NOV 2019

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**  
**DE : JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad a lo dispuesto en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211, y sus modificaciones posteriores (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando la aprobación de la misma de manera pura y simple, en atención a las razones que a continuación se exponen:

## **I. ANTECEDENTES**

### **I.1 Investigación**

1. Con fecha 1 de octubre de 2019, correlativo ingreso N° 04525-19 (“**Notificación**”), los apoderados de Lucec Tres S.A. (“**Lucec**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en el lanzamiento de una oferta pública de adquisición de acciones por parte de Lucec, a fin de poder obtener el control de Clínica Las Condes S.A. (“**CLC**”).
2. Previo a ello, Lucec concurrió a esta División de Fusiones de la Fiscalía (“**División**”) mediante el procedimiento de pre-notificación, con la intención de preparar la información a ser acompañada a la Notificación y resolver dudas atinentes a la misma<sup>1</sup>.
3. Con fecha 7 de octubre de 2019 se ordenó por la Fiscalía el inicio de la investigación respecto de la Operación, asignándosele el rol FNE F215-2019 (“**Investigación**”).

### **I.2. Partes**

4. Lucec es una sociedad de inversiones, titular en la propiedad de diversas empresas que participan en distintas industrias y rubros. Forma parte del grupo empresarial denominado “Auguri”, controlado por doña Cecilia Karlezi Solari (“**Grupo Auguri**”).

---

<sup>1</sup> Consagrado en el Formulario de Notificación Simplificado de la FNE, sección IV.

Grupo Auguri controla actualmente (mediante Lucec y la sociedad Inversiones Santa Filomena Limitada) el 27,37% del capital de CLC<sup>2-3</sup>.

5. CLC, por su parte, es una sociedad anónima abierta dedicada principalmente a la gestión y explotación de recintos de salud, particularmente la Clínica Las Condes, ubicada en la comuna del mismo nombre, en la Región Metropolitana. Clínica Las Condes fue inaugurada el año 1982 y actualmente cuenta con cinco edificios, 365 camas y 228.557 metros cuadrados de instalaciones<sup>4</sup>. A su vez, CLC también participa en la industria de emisión de pólizas de seguros, según se detallará más adelante, a través de CLC Seguros S.A.
6. Grupo Auguri no controla agentes económicos que participen actualmente en la actividad principal de CLC, esto es, la gestión de centros de salud. No obstante, para revisar si la Operación podría tener algún impacto en otros segmentos, fue necesario efectuar un análisis detallado de las distintas industrias en que operan las entidades pertenecientes al Grupo Auguri, conforme se abordará en detalle en el presente informe.

## II. INDUSTRIA

7. El Grupo Auguri es titular, entre otras inversiones<sup>5</sup>, de un 10,67% del capital de Falabella S.A. (antes S.A.C.I. Falabella) ("**Falabella**"), siendo uno de los miembros del grupo controlador de dicha empresa, el cual está conformado por múltiples entidades que, en conjunto, poseen el 70,98% de las acciones en que se divide el capital social.
8. Entre la variedad de actividades que Falabella y sus filiales desarrollan, se encuentra la comercialización y el corretaje de seguros. Es en este segmento en el cual la Operación podría producir efectos, al existir superposición entre las actividades del grupo empresarial controlador de Lucec y CLC<sup>6</sup>. Lo anterior, dado que CLC participa en la industria de emisión de pólizas de seguros, comercializando especialmente seguros de salud y/o de accidentes personales a través de CLC Seguros S.A., mientras que Falabella participa en dicha actividad a través de CF Seguros de Vida S.A., dedicada principalmente a actividades vinculadas con Banco Falabella.

---

<sup>2</sup> Notificación, p. 6.

<sup>3</sup> La Comisión para el Mercado Financiero resolvió, mediante Oficio Ordinario N° 22971 de 26 de julio de 2019, que el porcentaje de participación de Grupo Auguri en CLC no era suficiente para conceder control, conforme a la Ley N° 18.045 Ley de Mercado de Valores.

<sup>4</sup> Véase: <<https://www.clinicalascondes.cl/QUIENES-SOMOS/Conozca-CLC/>> [Última visita: 21.10.2019].

<sup>5</sup> Además de Falabella, la Notificación menciona a ENAEX S.A., a la Sociedad Hipódromo de Chile S.A., y a pp. 6-7.

<sup>6</sup> Falabella también tendría actividades en la industria inmobiliaria operando centros comerciales, mientras que CLC participaría de actividades inmobiliarias al administrar inmuebles dedicados a la prestación de servicios de salud. Esta División ha mencionado en distintas oportunidades que los centros comerciales, de diverso tipo, constituyen un mercado relevante de producto distinto de otros inmuebles, pudiendo afirmarse entonces que no existe un traslape en las actividades de ambas empresas, en lo que a la operación y/o administración de inmuebles se refiere. Véase Informe de la operación de concentración entre Larrain Vial y Patio Comercial, rol FNE F181-2019. En el mismo sentido, informe de la operación de concentración entre Vivo Corp y Confuturo, rol FNE F199-2019.

Además, participa en el corretaje de seguros a través de Banco Falabella Corredores de Seguros Limitada y Seguros Falabella Corredores Limitada<sup>7</sup>.

9. Respecto a la producción y comercialización de seguros generales y de vida, la oferta de pólizas de seguro se materializa a través de un contrato en el cual se transfieren al asegurador uno o más riesgos a cambio del pago de una prima, quedando éste obligado a indemnizar el daño que sufre el asegurado, o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones pactadas<sup>8-9</sup>.
10. En cuanto a los seguros, inicialmente estos pueden ser clasificados en seguros generales y seguros de vida. Los primeros ofrecen protección a las personas mientras los últimos ofrecen protección a bienes o propiedades. El artículo 11 del Decreto con Fuerza de Ley N° 251 de 1931 ("**Ley de Seguros**") establece que "[n]o podrán organizarse entidades aseguradoras destinadas a cubrir riesgos comprendidos en los dos grupos", concluyéndose por tanto que una compañía de seguros de vida no puede asegurar riesgos generales, y viceversa<sup>10</sup>. Una excepción a esto se establece en la parte final de dicho artículo, donde se indica que los seguros de salud y accidentes personales pueden ser provistos por aseguradoras de ambas clases.
11. Adicionalmente, los seguros pueden ser comercializados de forma individual, colectiva o masiva. Los primeros son aquellos contratados en forma personal y cuya cobertura recae sobre el asegurado y/o su grupo familiar. Los segundos son contratados colectivamente a través de una misma póliza aplicable a quienes mantienen un vínculo contractual o institucional con el contratante. Finalmente, los masivos son aquellos cuya comercialización se realiza por un banco, *retail*, caja de compensación u otra entidad crediticia, sobre todo respecto de personas que son deudores o clientes de dichas entidades, asociándose a un crédito hipotecario, de consumo, o de tarjetas o líneas de crédito<sup>11</sup>.
12. Dichas pólizas pueden ser vendidas directamente por compañías de seguros, a través de sus agentes de ventas, o por intermedio de corredores de seguros independientes de éstas. Los corredores de seguros son auxiliares del comercio de seguros, que deben asesorar a la persona que desea asegurarse por su intermedio, ofreciéndole las coberturas conforme a sus necesidades e intereses, e ilustrándola sobre las condiciones del contrato, con asistencia durante toda su vigencia<sup>12</sup>.

### III. MERCADO RELEVANTE

13. En la Notificación, Lucec señala que "*sólo existe una superposición o traslape vertical entre sus actividades y las de la Target [CLC] -incluidas las entidades de sus respectivos grupos empresariales-, por cuanto esta última ofrece seguros de vida*

<sup>7</sup> Notificación, pp. 18 y siguientes.

<sup>8</sup> Informe de la operación de concentración entre Banco Santander - Chile y ZurichInsurance Mobile Solutions AG, rol FNE F169.2018, p. 2 ("**Informe Santander - Zurich**").

<sup>9</sup> Véase artículo 512 de la Ley N°20.667 que Regula el Contrato de Seguro publicada el día 9 de mayo de 2013.

<sup>10</sup> De acuerdo al artículo 8° de la Ley de Seguros.

<sup>11</sup> Informe Santander – Zurich, p. 4.

<sup>12</sup> Informe Santander – Zurich, p. 3. En el mismo sentido, declaración de don Aristeo Andrés Toledo, Secretario del Colegio de Corredores de Seguros y Asesores Previsionales de Chile AG, de fecha 18 de octubre de 2019.

*individuales y colectivos y de salud únicamente en el segmento de banca seguros y retail, mientras que aquélla se relaciona al corretaje de seguros, mercados que se encuentran verticalmente relacionados*<sup>13</sup>.

14. En pronunciamientos anteriores la Fiscalía ha examinado la industria de seguros y ha empleado en su análisis una categorización conforme a la clasificación que distingue entre seguros de vida y seguros generales<sup>14</sup>, entendiendo los primeros como aquellos que cubren riesgos asociados a personas y los segundos aquellos que ofrecen cobertura respecto de daños a bienes o patrimoniales<sup>15</sup>. Adicionalmente, ha considerado en su análisis, desde el punto de vista de la oferta, la habilitación legal existente para la producción y comercialización de seguros de categorías de accidentes personales y de salud, tanto por compañías de seguros de vida como por las de seguros generales<sup>16</sup>. Efectuando dichas clasificaciones, esta División ha considerado también los precedentes existentes en jurisdicciones comparadas<sup>17</sup>.
15. Para efectos de las conclusiones de este informe, no resulta necesario hacer una definición de mercado relevante de producto diferente a los lineamientos ya realizados toda vez que, aun analizándose bajo la definición de mercado relevante más conservadora<sup>18</sup>, según se expondrá, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.
16. La alternativa analizada considerará la producción y comercialización de aquellos seguros incluidos en las categorías de accidentes personales y de salud, comercializados tanto por compañías de seguros de vida como por las de seguros

<sup>13</sup> Notificación, p. 7.

<sup>14</sup> Aquello tiene sustento legal en el artículo 8° de la Ley de Seguros que, en su texto vigente, señala: “[l]as compañías se dividirán en dos grupos. Al primero pertenecerán las que aseguren los riesgos de pérdidas o deterioro en las cosas o el patrimonio. Al segundo, las que cubran los riesgos de las personas o que garanticen a éstas, dentro o al término de un plazo, un capital, una póliza saldada o una renta para el asegurado o sus beneficiarios”.

<sup>15</sup> Informe Santander –Zurich. En el mismo sentido: Informe de adquisición de control de Itaú Chile Compañía de Seguros de Vida S.A. por parte de Inversiones y Servicios Financieros San Cristóbal S.A. y otros, rol FNE F208-2019 (“Informe Itaú – San Cristóbal”), p.3.

<sup>16</sup> Informe Itaú – San Cristóbal, p.3.

<sup>17</sup> La Comisión Europea no ha definido de manera definitiva dicho mercado, habiéndose sugerido “*que los seguros generales y de vida pueden dividirse entre otros mercados de producto, dependiendo de los diferentes tipos de riesgo cubiertos*” y ha afirmado que “desde el punto de vista de la oferta, la sustitución entre los distintos tipos de riesgo es completa dentro de las categorías de seguros generales y seguros de vida, pudiendo hacerse distinciones desde el punto de vista de la demanda, pues para el consumidor el tipo de riesgo asegurable sería de una mayor relevancia. COMISIÓN EUROPEA, Caso N° COMP/M.4713 – Aviva / Hamilton, p. 2y, a mayor abundamiento, el caso N° COMP/ M.4701- Generali / PPF Insurance Business.

<sup>18</sup> Siendo éste aquél donde se maximizan los riesgos, y no necesariamente la definición más estrecha. En este caso, se adopta una posición donde la presencia de las partes es más significativa, diluyendo sus participaciones en una hipótesis más amplia (como sería si se considerara a todas las compañías de seguro como parte de un único mercado, por la sustitución que desde el punto de vista de la oferta existe entre todas ellas), y no existiendo superposición en una más restringida (esto es, diferenciando según canal de comercialización o según si el oferente es una aseguradora general o de vida, lo que obedece a un análisis de sustitución desde el punto de vista de la demanda). Un detalle de dichas participaciones segmentadas se expone en el ANEXO 1 de este informe.

generales, dada la habilitación legal existente<sup>19</sup>. En lo que respecta a la definición del mercado relevante geográfico, se asumirá que este tiene carácter nacional<sup>20</sup>.

17. En cuanto al corretaje de seguros, una misma póliza de seguros puede ser distribuida y comercializada a un cliente final, tanto por la compañía de seguros como por un corredor de seguros<sup>21-22</sup>. Con todo, puede dejarse una definición de producto abierta, por cuanto las conclusiones del presente informe no se ven afectadas, aun en la hipótesis más conservadora de mercado relevante<sup>23</sup>, esto es la que comprende la comercialización de pólizas de seguros tanto de las categorías de accidentes personales como de salud, ya sea a través de terceros como de las propias compañías de seguro.
18. Finalmente, en lo que respecta a la definición del mercado relevante geográfico, se ha señalado que éste sería nacional, tanto aguas arriba como aguas abajo, atendida la amplia presencia que los distintos actores de la industria tienen en todo el territorio, a través de sucursales físicas y accesos tecnológicos<sup>24</sup>.

#### IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

##### IV.1 Riesgos horizontales

19. Considerando la hipótesis de mercado relevante más conservadora, esto es la producción y comercialización a nivel nacional de seguros de salud y accidentes personales, es posible afirmar que los índices de concentración resultantes de la Operación no superarían los umbrales establecidos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de la Fiscalía (“Guía”) basados en el índice Herfindahl - Hirschman (“HHI”).
20. En efecto, conforme se ilustra en la Tabla N°1 siguiente, la participación conjunta de Lucec (considerando la participación accionaria controladora de Auguri en Falabella, según se expuso) y de CLC en dicho mercado alcanzaría un [0% - 5%], mientras que el delta del HHI sería de 0,9 [Nota confidencial 1].

<sup>19</sup> Esta segmentación se utilizó en el Informe F-208 Itaú – San Cristóbal. Si bien se consideró la segmentación utilizada en el Informe Santander – Zurich, en la cual se considera salud y accidentes personales por separado, en el presente caso únicamente habría traslape en accidentes personales, pero dada la mayor participación en salud de CLC Seguros, al considerarlos juntos se maximiza la participación conjunta, siendo así, el escenario más conservador.

<sup>20</sup> Informe Santander – Zurich, p. 6.

<sup>21</sup> Esta División ha afirmado aquello anteriormente, en el Informe Santander –Zurich, siguiendo la regla del artículo 57 inciso primer de la Ley de Seguros.

<sup>22</sup> Resulta relevante analizar al respecto que la Comisión Europea ha considerado la existencia de un mercado aguas abajo consistente en la distribución de pólizas de seguro. A este respecto, ha analizado si el mercado de distribución de seguros incluye únicamente la comercialización a través de terceros o si incluye también la fuerza de venta (física y digital) de las propias compañías de seguro. COMISIÓN EUROPEA, Caso M. 8617 – Allianz / LV General Insurance Business.

<sup>23</sup> Esto es, incluyendo la venta (física y digital) de las propias compañías de seguro, dado que en el evento de restringirlo únicamente a corretaje de terceros, no existiría traslape en la actividad de Auguri a través de su participación en Falabella y Lucec. Adicionalmente, en una hipótesis más amplia, que abarque otros tipos de pólizas de seguro, las participaciones de las Lucec y Falabella se diluyen.

<sup>24</sup> Informe Santander – Zurich, p. 6.

Tabla N°1. Participaciones y HHI<sup>25</sup>

Empresa	Participación
Falabella	0,15%
CLC	3,04%
Conjunta	3,19%
HHI Posterior	1148
Δ HHI	0,9

21. Por su parte, en cuanto a la distribución de seguros, la definición más conservadora (es decir aquella que maximiza la posibilidad de riesgos) es la que considera como parte de un único mercado a la distribución de seguros incluidos en las categorías de accidentes personales y de salud realizada tanto por los corredores como por las mismas aseguradoras. Lo anterior, toda vez que sólo Falabella participa de la actividad del corretaje de seguros y, en el supuesto de considerarse mercados distintos, no habría superposición de actividades entre Lucec y CLC.
22. No obstante, aun en dicho escenario conservador, la Operación no sobrepasa los umbrales de HHI de la Guía. Tal como refleja la Tabla N°2, la participación conjunta no supera el 11,2% bajo ninguna definición de mercado, incluso si se adoptara una segmentación más estrecha, diferenciando según la categoría de la póliza<sup>26</sup>.

Tabla N°2. Participaciones y HHI 2018<sup>27</sup>

Categoría	Falabella	CLC Seguros	Conjunta	Δ HHI
Salud	[0% - 5%]	[0% - 5%]	[5% - 10%]	47,2
Accidentes personales	[5% - 10%]	[0% - 5%]	[10% - 15%]	11,2
Salud y Accidentes Personales	[5% - 10%]	[0% - 5%]	[5% - 10%]	52,9

23. Conforme a la Guía, aun cuando no se excedan los umbrales establecidos, se requiere efectuar un análisis pormenorizado cuando concurren determinadas circunstancias especiales, adicionales tanto respecto a la estructura del mercado, como a la entidad de las Partes<sup>28</sup>. A este respecto, los antecedentes recabados en la Investigación permiten afirmar que dichas circunstancias no concurren, ni en el

<sup>25</sup> Elaboración propia en base a datos públicos de la Comisión para el Mercado Financiero.

<sup>26</sup> Tampoco se observa una mayor participación si se analizan los distintos canales de distribución, como se ve en el Anexo 2 de este informe.

<sup>27</sup> Elaboración propia en base a datos de la Comisión para el Mercado Financiero e información proporcionada por las Partes. [Nota confidencial 2].

<sup>28</sup> La Guía establece que "aun cuando una operación de concentración no exceda los umbrales establecidos, la FNE podrá analizarla detenidamente cuando concurren circunstancias especiales, tales como: a. Que una de las Partes involucradas en la operación sea un competidor potencial, o un actor recién ingresado, con una cuota de mercado pequeña que no necesariamente refleje su participación potencial en un futuro razonablemente previsible; b. Que alguna de las Partes de la concentración sea un innovador importante o un competidor especialmente vigoroso e independiente (una empresa *maverick*), en un sentido que no se refleje en las cuotas de mercado; o, c. Que haya indicios actuales de coordinación, o los haya habido en el pasado reciente", p. 14.

mercado de producción y comercialización de seguros de salud y accidentes personales, ni en la distribución de los mismos<sup>29</sup>.

24. Finalmente, y a mayor abundamiento, la baja concentración en los mercados involucrados se ve reforzada por la escasa cercanía competitiva de las Partes, dado su diverso enfoque de negocios. Así, antecedentes de la Investigación dan cuenta que mientras Falabella centra las actividades de su empresa activa en seguros en la comercialización de pólizas asociadas a la actividad bancaria propia de Banco Falabella, Seguros CLC centra la suya en la comercialización de seguros asociados a prestaciones médicas prestadas por Clínica Las Condes<sup>30</sup>.
25. Por tanto, los antecedentes de la Investigación permiten concluir que la Operación no conllevaría riesgos de carácter horizontal que resulten aptos para reducir sustancialmente la competencia.

#### IV.2 Riesgos verticales

26. En cuanto al traslape vertical entre Lucec y CLC, éste se analizará entendiendo que la emisión de pólizas de seguros, aguas arriba, sirve de insumo para las actividades de distribución de los mismos y comercialización a consumidor final, ya sea por una corredora de seguros o, también, y como se verá a continuación, por la misma compañía de seguros.
27. Este riesgo de naturaleza vertical puede generarse cuando el agente económico resultante de una operación de concentración es capaz de restringir el acceso a productos o servicios a competidores en un mercado aguas abajo, para de este modo elevar sus costos o excluirlo del mercado, haciendo así más difícil la competencia. Respecto a aquello, la evaluación de una estrategia de bloqueo de insumos requiere un análisis respecto a si la entidad resultante de la Operación tendrá habilidad para restringir el acceso a insumos e incentivo a restringir dicho acceso<sup>31-32</sup> para lo cual la entidad de las participaciones de mercado en los mercados aguas arriba y aguas abajo son un parámetro relevante<sup>33</sup>.

<sup>29</sup> Así, dentro de compañías relevantes que comercializan seguros de salud y/o accidentes personales podemos nombrar a BCI Seguros, BNP Paribas, Cardif, Chilena Consolidada, Chubb Generales, Consorcio Nacional, HDI Seguros, Liberty Seguros, Mapfre, Metlife, Sudamericana, Zurich Santander, entre otros.

<sup>30</sup> Guía, pp. 13-14.

<sup>31</sup> Véase declaración de distintos actores de la industria [**Nota confidencial 4**].

<sup>32</sup> Informe de prohibición de operación de concentración entre Banco Santander – Chile y Sociedad de Recaudación y Pagos de Servicios Limitada, rol FNE F101-2017., p. 52.

<sup>32</sup> Conforme los criterios de análisis utilizados por: COMISIÓN EUROPEA, Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas, pp. 11 y 17. Disponible vía web en <[https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/UES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/UES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=EN)> [Última visita: 26 de septiembre de 2019], y por la FNE en Informe de Aprobación de Operación de Concentración entre Time Warner y AT&T, Rol F-81-17, pp. 13-26.

<sup>33</sup> La Guía para el Análisis de Restricciones Verticales dictada por esta Fiscalía en junio de 2014, señala: “los efectos y/o riesgos generados por una restricción vertical dependerán de la posición que posean las empresas que lo establezcan en el mercado definido como relevante. Evidentemente, una restricción vertical será más riesgosa en la medida que la participación de mercado de una o de todas las partes que participan en él sean mayores. p. 7.


28. Así, si el proveedor de insumo en el mercado no tiene poder de mercado, resulta más difícil poder ejercer una estrategia de bloqueo, puesto que el insumo podrá ser proveído por otros actores en condiciones competitivas.
29. Consecuentemente, atendida la escasa participación de las entidades de la Operación que se concentran en el mercado de seguros, es posible afirmar que éstas no tendrían la habilidad suficiente para efectos de proceder al bloqueo de insumos a competidores. Tampoco existirían los incentivos para la verificación de dicha estrategia, atendidas las características del mercado y la existencia de un número considerable de terceros oferentes distintos de Falabella y CLC<sup>34</sup>. De tal manera, no existiendo entonces ni la habilidad ni el incentivo, es posible descartar que la entidad resultante pueda afectar significativamente el desempeño competitivo de sus competidores en el mercado analizado.
30. Considerando los antecedentes antes reseñados, esta División estima que la presente Operación no acarrea la verificación de riesgos verticales aptos para reducir sustancialmente la competencia.

## V. CONCLUSIONES

31. De este modo, conforme al análisis realizado, es posible concluir que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados involucrados. Por tanto, en atención a los antecedentes y al análisis realizado por esta División, se recomienda la aprobación de la Operación, de forma pura y simple, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico.

LLS



  
FRANCISCA LEVIN VISIC  
JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

<sup>34</sup> Véase el pie de página 29 de este informe. Asimismo, en el Informe de Itaú – San Cristóbal se señaló: “esta División pudo observar que en el mercado existen al menos 38 compañías aseguradoras que participan actualmente de la oferta de seguros contra accidentes personales en una o más modalidades de comercialización. De dicha estructura, se examinó que existen cinco actores que concentran aproximadamente el 60% de la oferta y que la porción restante de mercado se encuentra diluida en manos de diversos actores con participaciones de menor entidad, entre los cuales se encuentran las Partes” (pp. 5-6). La situación antes descrita puede aplicarse de la misma manera al caso del presente informe.



**ANEXO 1. Participaciones de mercado en seguros de accidentes personales y salud, segmentado por canal de distribución**<sup>35</sup>

	Falabella	CLC
Salud	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Salud individual	-	[35% - 40%]
Salud colectivo	-	-
Salud masivo	-	[0% - 5%]
Accidentes personales	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Accidentes personales individual	-	[0% - 5%]
Accidentes personales colectivo	-	[0% - 5%]
Accidentes personales masivo	[0% - 5%]	-
Salud y accidentes	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Salud y accidentes individual	[0% - 5%]	[5% - 10%]
Salud y accidentes colectivo	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Salud y accidentes masivo	[0% - 5%]	[0% - 5%]

**ANEXO 2. Participaciones de mercado en distribución de seguros de accidentes personales y salud, segmentado por canal de distribución**

	Falabella	CLC
Salud	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Salud individual	-	[35% - 40%]
Salud colectivo	[0% - 5%]	-
Salud masivo	[5% - 10%]	[0% - 5%]
Accidentes personales	[10% - 15%]	[0% - 5%]
Accidentes personales individual	-	[0% - 5%]
Accidentes personales colectivo	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Accidentes personales masivo	[20% - 25%]	-
Salud y accidentes	[5% - 10%]	[0% - 5%]
Salud y accidentes individual	-	[5% - 10%]
Salud y accidentes colectivo	[0% - 5%]	[0% - 5%]
Salud y accidentes masivo	[0% - 5%]	[0% - 5%]

---

<sup>35</sup> [Nota confidencial 5].