

**ANT.:** Adquisición de control en Atlas Corp. por parte de Ocean Network Express Pte. Ltd.  
Rol FNE F338-2022.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 21 de febrero de 2023**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)**

**DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad a lo establecido 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 de 1973, y sus modificaciones posteriores (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando su aprobación, de manera pura y simple, por las razones que a continuación se explican:

## **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 30 de diciembre de 2022, mediante documento ingreso correlativo N°33.515-2022 (“**Notificación**”), Ocean Network Express Pte. Ltd., (“**ONE**”), Atlas Corp. (“**Atlas**”), Fairfax Financial Holdings Limited (“**Fairfax**”) y determinadas entidades vinculadas a The Washington Companies (“**TWF**”) y, junto con ONE, Atlas y Fairfax, (“**Partes**”) notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de ONE de una participación accionaria de 28,9% en Atlas y ciertos derechos de veto que le otorgarían control negativo sobre dicha entidad.
2. La Fiscalía declaró, mediante resolución de fecha 16 de enero de 2023, la necesidad de complementar la Notificación, lo que fue efectuado por las Partes en presentación de fecha 30 de enero de 2023, ingreso correlativo N°35.018-2023 (“**Complemento**”). Consecuentemente, la Fiscalía ordenó el inicio de la investigación, mediante resolución de fecha 3 de febrero de 2023, bajo el Rol FNE F338-2022 (“**Investigación**”).

### **a. Las Partes**

3. ONE opera a nivel mundial en la prestación de transporte de carga contenerizada mediante servicios de línea<sup>1</sup>. Para la prestación de dichos servicios, ONE requiere aprovisionarse de naves adecuadas para dicho propósito. ONE se constituyó en 2017 como resultado de la integración empresarial de las actividades de transporte marítimo en contenedores de tres navieras japonesas: Kawasaki Kisen Kaisha, Ltd.,

---

<sup>1</sup> En Chile su única filial es Ocean Network Express (Chile) SpA (“**ONE Chile**”). Sin embargo, conforme con lo señalado por las Partes en la Notificación, los servicios de transporte de carga contenerizada mediante servicios de línea en relación con Chile, son desarrollados directamente por la matriz, actuando su filial chilena ONE Chile únicamente como un agente local ante terceros en representación de aquella. Véase Notificación pp.6-7. En este sentido, las rutas operadas por ONE que recalán en puertos chilenos son: Lejano Oriente (“**FEA**”) – Costa Oeste de Sudamérica (“**WCSA**”) y WCSA – FEA. Véase Notificación, Tabla N°1.

Mitsui O.S.K. Lines y Nippon Yusen Kabushiki Kaisha, que conjuntamente ejercen control sobre ONE<sup>2-3</sup>.

4. Atlas es la entidad matriz de Seaspans Corporation ("**Seaspans**"), sociedad que compra naves portacontenedores y luego las da en arrendamiento a empresas navieras, y de APR Energy, sociedad proveedora de soluciones de gestión de proyectos energéticos centrada en servicios de ingeniería, aprovisionamiento y construcción<sup>4</sup>.
5. Finalmente, Fairfax se desempeña en la industria de seguros y en la gestión de inversiones asociadas<sup>5</sup>. Por su parte, TWF es un grupo empresarial dedicado a actividades de transporte ferroviario, distribución de equipos pesados, rehabilitación medioambiental, minería, transporte marítimo, construcción de naves y tecnología y servicios de aviación<sup>6</sup>.

#### b. La Operación

6. En virtud de la Operación, ONE adquirirá una participación accionaria de 28,9% en Atlas<sup>7</sup> por medio de Poseidon Acquisition Corp ("**Consortio**"), mediante una fusión entre Poseidon Merger Sub, Inc., filial de propiedad exclusiva del Consortio, y Atlas, en la que Atlas será la sociedad absorbente y pasará a ser una filial de propiedad exclusiva del Consortio. La Figura N°1 a continuación, ilustra la estructura de propiedad una vez materializa la Operación.

---

<sup>2</sup> Notificación, p.6.

<sup>3</sup> Junto con Hapag-Lloyd AG, YangMing y Hyundai Merchant Marine, ONE es miembro de "*THE Alliance*", una alianza mundial de transporte marítimo de carga contenerizada con el objetivo de compartir embarcaciones.

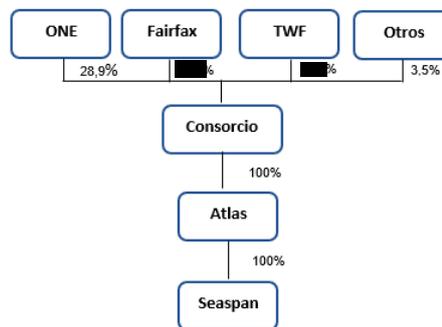
<sup>4</sup> Notificación p.9.

<sup>5</sup> Fairfax opera en la prestación de servicios de seguros en Chile, a través de Southbridge Compañía de Seguros Generales S.A. Fairfax también genera una facturación limitada en Chile vendiendo legumbres, alimentos básicos y/o ingredientes alimentarios, a través de AGT Food and Ingredients Inc. y sus filiales. Véase Notificación p.7.

<sup>6</sup> Del mismo modo, TWF genera un volumen de negocios limitado en Chile a través de Aviation Partners, Inc, que opera en el suministro de sistemas *blended winglets*. Respecto de TWF también se declaran actividades de transporte marítimo y construcción de naves. Según indican las Partes en la Notificación, las actividades de construcción naval y transporte marítimo son desplegadas por una sociedad controlada por TWF denominada Seaspans ULC, la que se encuentra especializada en la construcción de naves militares, guardacostas y especiales (como rompehielos y naves oceanográficas), así como en la operación de remolques y barcasas en Canadá. No obstante, la similitud de su razón social con Seaspans Corporation, conforme a la información proporcionada en la Notificación, este sería solo un alcance de nombre, no existiendo vínculo alguno entre ambas sociedades. Así, no existen relaciones verticales efectivas o potenciales entre esta sociedad de la cartera, y las actividades de ONE y Atlas. Notificación, p.8.

<sup>7</sup> Según expone la Notificación, ONE está adquiriendo las acciones correspondientes al capital de libre circulación (*free float*) de Atlas.

Figura N°1: Estructura de propiedad Post-Operación



**Fuente:** Elaboración propia en base a antecedentes de la Notificación.

7. De conformidad con la cláusula 1.j.(ii) del pacto de accionistas de Atlas, entre el cierre de la Operación y **[1]**, ONE, Fairfax y TWF tendrán derechos de veto respecto de determinadas decisiones estratégicas de Atlas (incluyendo **[2]**)<sup>8</sup>. Por ende, la Operación corresponde a una adquisición derechos que le permitirán a ONE influir decisivamente en la administración de Atlas, conforme al escenario descrito en el artículo 47 literal b) del DL 211.
8. En atención a que Fairfax y TWF son actualmente accionistas de Atlas, y lo seguirán siendo con, aproximadamente, los mismos porcentajes accionarios, la Operación no generaría nuevas superposiciones horizontales o relaciones verticales entre las actividades de Fairfax y TWF, por un lado, y Atlas, por el otro. En este sentido, para efectos del análisis de la Operación lo relevante es el traslape entre las actividades de Atlas y ONE; y en específico aquella relación vertical entre los servicios de arrendamiento de naves prestados por Seaspán, filial de Atlas, por el lado de la oferta, y las actividades de aprovisionamiento de portacontenedores de línea realizadas por ONE, por el lado de la demanda.

## II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

### a. Servicio de arrendamiento de naves marítimas portacontenedores

9. Las Partes declaran en la Notificación como uno de los mercados relevantes afectados por la Operación, el mercado mundial de prestación de servicios de arrendamiento de naves. El arrendamiento de naves consiste en el financiamiento y provisión de naves efectuado por parte de una empresa arrendadora en favor de sus clientes. Dicho servicio puede tener diferentes grados de personalización, en cuanto puede consistir únicamente en comprar una nave existente para darla en arrendamiento, o involucrar el encargo a un astillero de una nave con características específicas, para luego darla en arrendamiento al cliente<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> En los años dos y tres posteriores a la Operación, esos derechos le corresponderán **[3]**. Tras el tercer aniversario (i.e., a partir del año cuatro), ningún accionista de Atlas tendrá derechos de veto respecto de sus decisiones estratégicas en virtud del pacto de accionistas referido. Notificación, p.5.

Los números entre corchetes (“**[ ]**”) se refieren a información de carácter confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en un Anexo de notas confidenciales.

<sup>9</sup> De acuerdo con lo indicado en la Notificación, desde la perspectiva de la oferta, no existirían diferencias sustantivas entre los tamaños o tipos de naves dadas en arrendamiento en el mercado.

10. Además del arrendamiento de naves, las empresas navieras tienen otras alternativas para aprovisionarse, como comprar naves nuevas directamente en astilleros o comprar naves de segunda mano a terceros propietarios. Para dichos efectos, las empresas navieras pueden financiar su aprovisionamiento por intermedio de bancos tradicionales, fuentes alternativas de financiamiento como organismos de crédito a la exportación, fondos de inversión u otro tipo de entidades financieras, o accediendo a opciones de financiamiento ofrecidas directamente por determinados astilleros<sup>10</sup>. De acuerdo con lo indicado en la Notificación, desde el punto de vista de las navieras, existiría una sustituibilidad relevante entre las vías antes mencionadas y el arrendamiento, como formas de aprovisionarse de naves<sup>11</sup>. En opinión de esta División, no es necesario en este caso realizar una definición precisa del mercado relevante del producto, ya que incluso desde una perspectiva conservadora que considera un mercado relevante de arrendamiento de naves, en que se maximizan las participaciones de mercado de Seaspan, la Operación no generaría riesgos a la competencia.
11. Las Partes postulan que el mercado geográfico relevante tendría alcance mundial. Ello, puesto que la oferta de naves se efectúa globalmente, encontrándose los clientes arrendatarios activos en todo el mundo, y dado que se trataría de un mercado homogéneo, en el que no existirían diferencias regionales en cuanto a sus características, competidores, gama de naves disponibles, precios, ni diferencias regulatorias que tengan efectos en el suministro de naves<sup>12</sup>. Esta División —en línea con lo sostenido en casos anteriores para mercados similares<sup>13</sup>— considera que, para los efectos del análisis de la Operación, dicha definición resulta plausible, por lo que se analizarán sus efectos considerando un mercado global.

#### **b. Aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea**

12. Las Partes declaran también como mercado relevante afectado por la Operación el aprovisionamiento de naves portacontenedores de línea a nivel mundial, en el cual participa ONE<sup>14</sup>. Las Partes plantean que, dentro de dicho mercado, debe considerarse a todas las vías de suministro de naves existentes – la compra directa a constructores navales/astilleros, con o sin financiamiento con instituciones financieras/bancarias, y arrendamiento de naves, incluyendo los distintos términos y regímenes que dicho arrendamiento puede contemplar. Conforme al planteamiento de las Partes, dichos mecanismos de aprovisionamiento de naves serían sustitutos entre sí y, por ende, parte de un mismo mercado relevante<sup>15</sup>. Esta División considera que no es claro que exista total sustituibilidad entre el aprovisionamiento de naves mediante arrendamiento y las demás vías antes mencionadas, en atención a que el arrendamiento puede incluir servicios adicionales como la asesoría en el diseño de la nave y la provisión de tripulación para operar la nave arrendada<sup>16</sup> y, además, dadas las diferencias en cuanto a inversiones/costos involucrados.
13. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes sostienen que tendría alcance global, puesto que los actores que suministran naves mediante los diversos canales existentes (*i.e.* constructores de naves/astilleros, empresas arrendadoras,

<sup>10</sup> Notificación, pp.14-15.

<sup>11</sup> Notificación, pp.21-22.

<sup>12</sup> Notificación, pp.22-23.

<sup>13</sup> Esta aproximación fue utilizada para el análisis del mercado de *leasing* operativo de aviones. Informe de Aprobación, Fusión entre Airastle Limited, MM Air Merger Sub Limited. Rol FNE F225-2019. párr. 15. En un sentido similar, Comisión Europea, AERCAP / GECAS / SES, caso M.10231, párr. 26.

<sup>14</sup> Conforme a lo señalado en la Notificación, la participación de ONE en el mercado de aprovisionamiento de naves, específicamente aquellas a las cuales accedió vía arrendamiento para el año 2021, fue del [0-10]%, con [100-200] naves arrendadas de una flota total de [2.500-3.000] naves. [4] Véase Complemento pp.4-5.

<sup>15</sup> Notificación pp.23-24.

<sup>16</sup> Notificación pp.17-18.

bancos/entidades financieras) lo hacen a nivel mundial<sup>17</sup>. Esta División considera que, para los efectos del análisis de la Operación, dicha definición resulta plausible.

14. El mercado de aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea no ha sido previamente definido por la Fiscalía. Para el análisis de la Operación, no es necesario adoptar una definición estricta de dicho mercado, por lo cual se seguirá un enfoque que considere un mercado de aprovisionamiento amplio –incluyendo todos los canales que tienen las navieras para acceder al suministro de naves– y uno restringido, que solo comprenda el aprovisionamiento vía arriendo de naves. Todo lo anterior, desde una perspectiva geográfica global.

### III. ANÁLISIS COMPETITIVO

15. Esta División analizó si la Operación generaría riesgos de bloqueo de insumos y/o clientes a competidores de las Partes en los distintos mercados involucrados, atendida la relación que existe del tipo proveedor – cliente, entre Seaspán y ONE respectivamente.
16. A modo de contextualización, cabe mencionar que ONE cuenta con una flota de [200-300] naves marítimas portacontenedores de línea<sup>18</sup>, de las cuales [100-200] corresponden a naves arrendadas<sup>19</sup>. Por su parte, Seaspán cuenta con una flota de [100-200] naves destinadas a ser dadas en arrendamiento a terceros<sup>20</sup>, de las cuales [REDACTED] se encuentran actualmente arrendadas a ONE<sup>21</sup>. [5]
17. Considerando lo antes mencionado, a continuación, se analizan los eventuales riesgos para la competencia que el perfeccionamiento de la Operación podría generar.

#### a. Bloqueo de insumos

18. La relación vertical entre el arrendamiento de naves marítimas portacontenedores, aguas arriba, y el aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, aguas abajo, podría conllevar a que la Operación produzca un riesgo de bloqueo de insumos. Lo anterior, al dejar de ofertar Seaspán el servicio de arriendo de naves marítimas portacontenedores a competidores de ONE (bloqueo total), o al empeorar las condiciones en que las naves portacontenedores estarían disponibles (bloqueo parcial).
19. Al respecto, los antecedentes de la Investigación permiten descartar que Seaspán tenga la habilidad de ejecutar una estrategia de bloqueo de insumos, en atención a que: (i) la participación de Seaspán en el mercado de arrendamiento de naves no sería suficiente para dotarla de la habilidad para adoptar una estrategia de este tipo; (ii) en el mercado de arrendamiento participan un gran número de competidores; (iii) Seaspán ofrece contratos de arrendamiento por plazos que fluctúan entre [5-10] y [15-20] años<sup>22</sup>, lo que daría cuenta de relaciones comerciales de largo plazo lo que a su vez haría —en principio— costoso desplegar una estrategia como la descrita<sup>23</sup>; y (iv) la influencia de ONE sobre Seaspán para inducir un eventual bloqueo de

---

<sup>17</sup> Notificación, p.24.

<sup>18</sup> Notificación, Tabla N° 3.

<sup>19</sup> Véase el documento “Anexo ORD213-1.xlsx”, acompañado por ONE en respuesta de fecha 10 de febrero de 2023 al Oficio Ord. N°213-2023.

<sup>20</sup> Notificación, Tabla N°2.

<sup>21</sup> Véase el documento “Anexo ORD213-1.xlsx”, acompañado por ONE en respuesta de fecha 10 de febrero de 2023 al Oficio Ord. N°213-2023.

<sup>22</sup> Notificación, p.17.

<sup>23</sup> De acuerdo al documento “Anexo ORD213-1.xlsx”, acompañado por ONE en respuesta de fecha 10 de febrero de 2023 al Oficio Ord. N°213-2023, los contratos de arrendamiento de naves que celebra Seaspán con ONE se celebran por períodos de tiempo similares a los informados en la Notificación.

insumos estaría limitada por los contrapesos que podrían ejercer el resto de los accionistas de esta última. **[6]**

20. La Tabla N°1 presenta las participaciones de Seaspan y sus principales competidores en el mercado de arrendamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, a nivel mundial.

**Tabla N°1:** Participaciones de mercado en el arrendamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, a nivel mundial (2021)

Competidor	Unidad de medida	
	Total de naves	Total de TEUs <sup>24</sup>
<b>Seaspan</b>	<b>[0%-10%]</b>	<b>[0%-10%]</b>
Shoei Kisen	[0%-10%]	[0%-10%]
Costamare Shg	[0%-10%]	[0%-10%]
Danaos Shg	[0%-10%]	[0%-10%]
Zodiac Maritime	[0%-10%]	[0%-10%]
BoCom Leasing Co Ltd	[0%-10%]	[0%-10%]
SFL Corporation Ltd	[0%-10%]	[0%-10%]
Minsheng Financial Leasing Co Ltd	[0%-10%]	[0%-10%]
Global Ship Lease	[0%-10%]	[0%-10%]
Offen, Claus Peter	[0%-10%]	[0%-10%]
Eastern Pacific Shipping	[0%-10%]	[0%-10%]
Otros	[70%-80%]	[50%-60%]

**Fuente:** Elaboración propia en base a Alphaliner, Monthly Monitor, diciembre de 2021<sup>25</sup>. **[7]**

21. Del análisis de la tabla anterior, se observa que las participaciones de Seaspan no superan el 10% en naves arrendadas, ni tampoco en TEUs arrendadas. Por lo tanto, dicho actor no contaría con la habilidad para adoptar una estrategia de bloqueo de insumos.
22. Adicionalmente, el mercado de arrendamiento de naves marítimas portacontenedores de línea estaría altamente fragmentado<sup>26</sup>. Al examinar la tabla precedente, es posible observar cómo se distribuyen las participaciones estimadas por las Partes para los 11 principales actores identificados –incluido Seaspan– donde las cuotas de mercado van entre [0%-10%] y [0%-10%] cuando se miden en TEUs, y entre [0%-10%] y [0%-10%] cuando se miden en cantidad de naves arrendadas. **[8]**
23. Por otro lado, según declaran las Partes en la Notificación, en general Seaspan ofrece contratos de fletamento por plazos que van entre los [5-10] y [15-20] años<sup>27</sup>. **[6]** Dado lo anterior, esto haría costoso un escenario en que la empresa determinara poner término unilateral anticipado a los contratos que actualmente tiene vigentes con sus clientes, en pos de una estrategia de bloqueo de insumos<sup>28</sup>.
24. Finalmente, considerando que las estrategias comerciales de Seaspan deben ser respaldadas por su junta de accionistas, cuyos miembros distintos a ONE no ven

<sup>24</sup> TEU es una unidad de medida de capacidad utilizada en la industria de transporte marítimo de carga contenerizada. Corresponde a la capacidad nominal de un contenedor de 20 pies y deriva de la abreviatura *twenty-foot equivalent unit*. Véase el Informe de archivo Rol FNE F83-2017, p.8.

<sup>25</sup> Informe acompañado como anexo a la Notificación.

<sup>26</sup> Por otro lado, el mercado de servicios de arrendamiento podría recibir también presión competitiva por parte de otros proveedores de naves marítimas, como los constructores de naves o astilleros, a través de la venta directa a las empresas navieras, y las entidades financieras, que financian la adquisición de naves por parte de las empresas aprovisionadoras.

<sup>27</sup> Notificación, párrafo 17.

<sup>28</sup> Véase nota al pie 23 del presente Informe.

modificados sus vínculos e incentivos con motivo de la Operación, ONE, en calidad de un accionista más, tendría solo una influencia parcial para adoptar cualquier estrategia de bloqueo<sup>29</sup>.

#### b. Bloqueo de clientes

25. La relación vertical entre el arrendamiento de naves marítimas portacontenedores, aguas arriba, y el aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, aguas abajo, podría conllevar a que la Operación produzca un riesgo de bloqueo de clientes. Lo anterior, al cesar ONE en la demanda de naves marítimas portacontenedores respecto de terceros competidores de Seaspán (bloqueo total), o bien, demandarlas en términos menos ventajosos (bloqueo parcial).
26. Al respecto, los antecedentes de la Investigación permiten descartar que ONE tenga la habilidad de ejecutar un bloqueo de clientes, en atención a que: (i) la participación de ONE en el mercado de aprovisionamiento es menor y, por ende, no es suficiente para dotarle de la habilidad para adoptar una estrategia de este tipo; (ii) en el mercado de aprovisionamiento de naves participan en un gran número de potenciales clientes; y (iii) los contratos suscritos por ONE con otras empresas de arrendamiento de naves, que se encuentran vigentes y que no pueden ser terminados en forma unilateral y anticipada<sup>30</sup>, limitan dicha habilidad en el corto plazo.
27. Al respecto, la Tabla N°2 presenta las participaciones de ONE y sus principales competidores en el mercado de aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, ilustrando en columnas separadas: (i) las participaciones en el mercado de aprovisionamiento de naves únicamente para el segmento arrendamiento; y (ii) las participaciones en el mercado de aprovisionamiento de naves comprendiendo todos los canales/vías existentes para ello (i.e. adquisición, financiamiento y arrendamiento, conjuntamente). En ambos casos las participaciones que se presentan son a nivel mundial.

**Tabla N°2:** Participaciones de mercado en el aprovisionamiento de naves marítimas portacontenedores de línea, a nivel mundial (2021)

Competidor	Aprovisionamiento vía arrendamiento		Aprovisionamiento por todos los canales	
	Total de naves	Total de TEUs	Total de naves	Total de TEUs
ONE	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
MSC	[10%-20%]	[20%-30%]	[10%-20%]	[10%-20%]
APM-Maersk	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
CMA CGM Group	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
COSCO Group	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]	[10%-20%]
Hapag-Lloyd	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Evergreen Line	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
HMM	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Yang Ming	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Wan Hai Lines	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Zim	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Otros	[10%-20%]	[0%-10%]	[20%-30%]	[0%-10%]

**Fuente:** Elaboración propia en base a Alphaliner, Monthly Monitor, diciembre de 2021. [9]

<sup>29</sup> A mayor abundamiento, los derechos de veto de ONE caducan [10] al cierre de la Operación. Véase Notificación, página 5.

<sup>30</sup> Véase aquellos contratos acompañados por ONE con fecha 10 de febrero de 2023, en respuesta al punto N° 2 del Oficio Ord. N°213-2023.

28. De la tabla anterior se desprende que la participación de ONE en el mercado de aprovisionamiento, ya sea comprendiendo todos los canales de obtención de naves existentes o el segmento de aprovisionamiento de naves vía arrendamiento por separado, no superaría el 10% bajo ninguno de dichos escenarios, alcanzando a lo sumo la quinta cuota de mercado de mayor relevancia. Por tanto, considerando que los competidores de Seaspan contarían con una base relevante de potenciales clientes –distintos de ONE– para ofrecer sus servicios, que constituyen más del 90% del mercado de aprovisionamiento, las posibilidades de sustitución, dejarían sin efecto cualquier eventual estrategia de bloqueo de clientes que ONE pudiese implementar.
29. Asimismo, de la Tabla N°2 se observa que el mercado de aprovisionamiento se encuentra altamente fragmentando, con a lo menos 10 potenciales clientes adicionales a ONE, y con 4 de ellos alcanzando entre el 50% y 65% del total del mercado.
30. Finalmente, según información recabada en la Investigación, ONE tiene actualmente contratos vigentes con otras empresas arrendadoras de naves distintas de Seaspan, a los que no podría dar término unilateralmente en el corto plazo y, por tanto, dificultarían la adopción de una potencial estrategia de bloqueo de clientes. En este sentido, de las [REDACTED] naves marítimas adquiridas mediante arrendamiento por parte de ONE, solo [REDACTED] terminan su contrato en 2023 y [REDACTED] en 2024, por lo que ésta última no cuenta con la habilidad para adoptar una potencial estrategia de bloqueo de clientes en el corto plazo<sup>31</sup>. [11]
31. A la luz de los antecedentes antes expuestos, esta División concluye que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, con ocasión de la integración vertical que la adquisición en análisis implica.

#### IV. CONCLUSIONES

32. De este modo, en atención a los antecedentes antes expuestos, y el análisis realizado en el presente Informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal (S). Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Vicente  
Lagos Toro

Firmado digitalmente  
por Vicente Lagos Toro  
Fecha: 2023.02.21  
19:14:19 -03'00'

**VICENTE LAGOS TORO**  
**JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

NJA/FSI

<sup>31</sup>. Véase el documento “Anexo ORD213-1.xlsx”, acompañado por ONE en respuesta de fecha 10 de febrero de 2023 al Oficio Ord. N°213-2023.