

**Advanced Micro Devices (AMD) contro Intel Corporation**  
**Sommario del ricorso di AMD**

**NOTA:** Questo è un sommario del ricorso. Questo sommario non costituisce parte del ricorso, ma è stato preparato esclusivamente per utilità del lettore.

**RIASSUNTO**

Il 27 giugno 2005, AMD ha depositato presso la corte distrettuale di Wilmington, Delaware, negli Stati Uniti, un ricorso antitrust contro Intel. Il ricorso illustra in maniera dettagliata come Intel abbia illegalmente mantenuto il suo potere monopolistico sul mercato dei microprocessori x86, tra l'altro:

- forzando i maggiori clienti quali Dell, Sony, Toshiba, Gateway e Hitachi a concludere accordi di esclusiva in cambio del pagamento di somme di denaro, di prezzi discriminatori o sussidi alla vendita condizionati all'esclusione di AMD;
- forzando altri maggiori clienti quali NEC, Acer e Fujitsu a concludere accordi di esclusiva parziale condizionando ribassi, disponibilità e market development funds (MDF) all'accordo del cliente di limitare drasticamente o rinunciare del tutto ad acquisti da AMD;
- ponendo in essere un sistema di ribassi discriminatori e retroattivi attivati da un livello di acquisti così elevato da avere intenzionalmente l'effetto di negare ai clienti la libertà di acquistare significative quantità di microprocessori da AMD;
- minacciando ritorsioni contro clienti per l'introduzione di piattaforme di computers AMD in particolare in segmenti di mercato strategici come quello dei desktops per il settore delle imprese;
- stabilendo e mettendo in atto quote per i rivenditori chiave quali Circuit city o Best Buy, chiedendo loro di tenere in stock esclusivamente od in maniera preponderante computers Intel, limitando artificialmente la scelta dei consumatori;
- forzando i produttori di PC ed i partner tecnici a boicottare il lancio o la promozione dei prodotti AMD;
- ed abusando del proprio potere di mercato forzando l'introduzione nel settore di standards tecnici e prodotti che hanno come scopo principale quello di handicappare AMD sul mercato.

La coercizione economica di Intel è pervasiva e si estende ai clienti a tutti i livelli dell'ecosistema x86, dai grandi produttori di computers ("OEMs") quali Hewlett-Packard, a piccoli assemblatori, a distributori all'ingrosso fino ai rivenditori quali Circuit City. Tutti sono confrontati alla stessa scelta: accettare le condizioni che escludono AMD o soffrire prezzi discriminatori e trattamenti rovinosi dal punto di vista della concorrenza. Il Governo Giapponese ha riconosciuto tali comportamenti dannosi per la concorrenza quando in data 8 marzo 2005 la Commissione Federale del Commercio (JFTC) ha raccomandato che Intel fosse sanzionata per i suoi comportamenti scorretti diretti ad escludere AMD dal mercato. Intel ha deciso di non contestare tali accuse.

Attraverso la sua condotta volta ad escludere Intel ha impedito la concorrenza in base al merito e ha privato AMD della possibilità di mettere in gioco contro Intel i suoi prezzi e la sua qualità al fine di vendere microprocessori. L'assenza di concorrenza in un settore così delicato ha costi molto elevati: la limitazione artificiale dell'innovazione, prezzi più elevati e perdita da parte del consumatore del diritto di scegliere i prodotti che meglio si confanno alle proprie necessità. Tale condotta di Intel viola le regole anti-monopolizzazione previste dalla Sezione 2 del Federal Sherman Antitrust Act, così come le leggi dello stato della California che proibiscono ribassi nascosti e le interferenze disoneste al fine di ricavarne vantaggio economico. In conseguenza AMD chiede: 1) un'ingiunzione al fine di arrestare la condotta anticompetitiva di Intel; 2) il risarcimento dei danni triplicato, così come previsto dallo Sherman Act; e 3) danni punitivi come previsti dalle leggi della California.

Nel 2003, AMD ha iniziato a sopravanzare Intel sul piano tecnologico ed ora i suoi microprocessori sono largamente considerati superiori a quelli di Intel. Il sorpasso da parte di

AMD si è verificato con l'introduzione di Opteron, il primo microprocessore x86 a 64 bit compatibile anche con la tecnologia a 32bit. L'industria dei computers ha salutato l'introduzione da parte di AMD di capacità di calcolo a 64 bit compatibile con la tecnologia a 32 bit come un trionfo ingegneristico. In aprile 2005, AMD è stata nominata "Processor Company of 2005" ad un evento di settore sponsorizzato da Intel. Superata nel duello tecnologico nel quale aveva reclamato per lungo tempo la leadership, Intel ha incrementato lo sfruttamento del suo potere di mercato al fine di mettere pressione sui clienti per impedire loro di migrare verso i superiori e meno costosi microprocessori prodotti da AMD.

## **SOMMARIO DEI COMPORAMENTI ILLEGALI DI INTEL**

Qui di seguito sono descritti solamente alcuni esempi dei comportamenti illegali di Intel.

### **a. Accordi di esclusiva o quasi-esclusiva con OEMs**

**Dell.** Dell non ha mai comprato un microprocessore AMD nonostante riconosca i limiti di Intel ed il favore mostrato dai suoi clienti per le soluzioni di AMD. Secondo quanto affermato in rapporti di settore, Intel ha comprato l'esclusività di Dell con pagamenti in denaro e prezzi e servizi discriminatori favorevoli. Dirigenti di Dell hanno riconosciuto che nel caso in cui decidessero di lanciare anche solo un prodotto AMD dovrebbero prendere in conto dal punto di vista finanziario la punizione di Intel.

**Giappone.** Nel 1999, AMD ha iniziato ad incidere in maniera notevole sulle vendite in Giappone di Intel ai maggiori OEMs, i quali esportano i loro PC a livello internazionale, Stati Uniti inclusi. Nel 2002, Intel ha pagato a Sony, Toshiba e Hitachi cifre pari a svariati milioni di dollari camuffati come sconti e supporto per la promozione in cambio dell'esclusività mondiale. Intel ha anche pagato svariati milioni di dollari a NEC e Fujitsu per limitare la quota dei loro prodotti assegnata ad AMD.

#### **b. Linee di prodotto, Canali e Restrizioni geografiche**

Intel ha anche comprato dagli OEMs un'esclusiva più limitata al fine di escludere AMD dalle linee di prodotti o dai canali di distribuzione meglio posizionati per avvantaggiarsi del migliore rapporto prezzo prestazioni dei prodotti di AMD rispetto a quelli di Intel. Per esempio, Intel ha sabotato i tentativi di AMD di creare un desktop di successo nel settore delle imprese con HP e IBM.

#### **c. Ribassi volti ad escludere e Prezzi predatori**

Intel ha anche imposto agli OEMs un sistema di sconti che crea esclusiva o quasi esclusiva ed impedisce artificialmente ad AMD di competere pienamente. Mentre in molti settori, un venditore normalmente offre sconti legati al volume, i sistemi di sconti messi in atto da Intel sono molto differenti e sostanzialmente dannosi per la concorrenza. Gli sconti di "penetrazione" e "lealtà" concessi da Intel non sono basati sull'efficienza o il risparmio sui costi ma sono disegnati in modo da evitare la concorrenza sul prezzo testa a testa con AMD e da sfruttare la posizione di mercato di Intel. Intel fissa intenzionalmente il ribasso per i suoi clienti ad un livello di approvvigionamento che è consapevole costituire un percentuale dominante del fabbisogno del cliente. Gli sconti retroattivi di Intel operano poi in un modo tale da fissare il prezzo degli ulteriori processori ad un prezzo sotto costo così da impedire ad AMD di competere.

#### **d. Minacce di Ritorsioni**

Intel ha fatto anche ricorso a minacce vecchio stile ed intimidazioni al fine di impedire agli OEMs di avere rapporti con AMD. Ad esempio, alla fine del 2000, il CEO di Compaq, Michael Capellas, rivelò che a causa del volume di affari che lui aveva dato ad AMD Intel aveva annullato la consegna di processori per server di cui Compaq aveva un disperato bisogno. Capellas informò un dirigente di AMD che era costretto a smettere di comprare i processori di

AMD dal momento che aveva “una pistola puntata alla testa”. NEC-CI, la filiale europea di NEC, che si occupa degli affari europei ed asiatici di NEC, Giappone escluso, ha riferito che i dirigenti di Intel avevano detto che avrebbero distrutto NEC-CI visto che aveva concluso un accordo con AMD nel segmento dei desktops “Commercial”. Intel disse ai rivenditori di NEC-CI che i rapporti della società con AMD potevano mettere a rischio la capacità di NEC-CI di fornire i propri prodotti ai clienti. Quando NEC-CI resistette alla pressione, Intel impose un aumento discriminatorio dei prezzi.

**e. Interferenze nel lancio dei prodotti di AMD**

Un lancio grandioso e di successo è essenziale per generare confidenza nel prodotto tra i professionisti dei computers che sono i potenziali clienti di un nuovo microprocessore, ed è fondamentale per ottenere l'accettazione del prodotto da parte del mercato. Consapevole dell'importanza del lancio dei prodotti, Intel ha fatto tutto quello che ha potuto per sabotare quelli di AMD. Per esempio nel 2003 al CEO di Intel Craig Barrett arrivò ad andare personalmente a Taiwan per minacciare al CEO e presidente di Acer “serie conseguenze” per il loro supporto pubblico al lancio del processore Athlon64 di AMD. La visita di Barrett coincide con un inspiegabile ritardo nel pagamento da parte di Intel ad Acer di 15-20 milioni di dollari in market development funds. In conseguenza, Acer si ritirò dal lancio negli Stati Uniti ed a Taiwan, ritirò il suo materiale promozionale, vietò ad AMD di usare un video che era stato preparato da Acer e ritardò l'annuncio dei propri computers basati su Athlon64.

**f. Pratiche volte ad escludere dirette ai rivenditori**

In Germania, AMD è stata completamente esclusa da Media Markt, una catena proprietaria di negozi in tutta Europa e che detiene il 35% del mercato delle vendite al dettaglio in Germania. Intel dà a Media Markt tra i 15 ed i 20 milioni di dollari di Marketing development

funds per anno e dal 1997 Media Markt ha venduto esclusivamente computers Intel. Allo stesso modo, negli Stati Uniti Intel provvede al pagamento completo dei MDF a rivenditori quali Best Buy e Circuit City, solo se accettano di limitare al 20% non solo lo spazio sugli scaffali occupato da prodotti basati su microprocessori AMD, ma anche la quota di fatturato derivante dalla vendita di prodotti basati su prodotti AMD. Se la quota di AMD supera il 20%, Intel taglia del 35% su *tutti i prodotti* il supporto alla commercializzazione per il rivenditore trasgressore.

### **EFFETTI DEL COMPORTAMENTO ILLEGALE DI INTEL**

Nonostante la leadership tecnologica, la quota di mercato di AMD rimane artificialmente bloccata dalle azioni volte ad escludere di Intel. Dal 1999, la quota di mercato mondiale di AMD in volume è rimasta sospesa al 15%, mentre Intel ha venduto almeno l'80% dei microprocessori x86 venduti negli ultimi 7/8 anni. Ponendo un tetto alla sua quota di mercato Intel ha impedito ad AMD di espandersi al punto di raggiungere le dimensioni necessarie a divenire un fornitore preponderante per i maggiori clienti. In conseguenza, i soggetti nell'industria che utilizza i microprocessori continuano a dipendere da Intel che richiede loro di pagare prezzi monopolistici, di essere esposti alle tattiche coercitive di Intel e limitare artificialmente gli acquisti da AMD. Alla fine, i consumatori pagano il conto della condotta di Intel sotto forma di prezzi dei computers gonfiati e perdita di scelta nei prodotti. Infine, la società in generale è danneggiata dalla mancanza di innovazione che è prodotta solamente da un mercato veramente competitivo.