

2. Proprio come Standard Oil e Alcoa nel passato, per oltre un decennio Intel ha illegalmente mantenuto tale monopolio impegnandosi in una campagna mondiale rigidissima per costringere i clienti a non stringere rapporti d'affari con AMD. Tra le altre cose,

- Intel ha obbligato i clienti principali a rapporti di esclusiva o quasi-esclusiva;
- ha condizionato sconti, concessioni e marketing development funds all'accordo dei clienti, di limitare pesantemente o eliminare completamente gli acquisti da AMD;
- ha stabilito un sistema di ribassi, retroattivo e discriminatorio attivato da acquisti a livelli talmente alti da avere l'effetto pratico voluto di impedire ai clienti la libertà di acquistare un volume significativo di processori da AMD;
- ha minacciato ritorsioni contro clienti che hanno introdotto piattaforme di computers AMD, in particolare in segmenti strategici di mercato;
- ha stabilito e messo in atto quote tra i rivenditori chiave chiedendo loro di tenere in magazzino in modo massiccio, se non esclusivo, computer con componentistica Intel, in tal modo limitando artificiosamente la scelta dei consumatori;
- ha obbligato i costruttori di PC e i partner tecnologici a boicottare i lanci e le promozioni di prodotti AMD;
- e ha abusato del proprio potere di mercato agendo sugli standard industriali e sui prodotti con lo scopo primo di mettere AMD in posizione di svantaggio sul mercato.

3. la coercizione economica di Intel sui clienti si estende a tutti i livelli – dai grandi costruttori di computer come Hewlett-Packard e IBM ai piccoli costruttori di sistemi ai grossisti ai dettaglianti come Circuit City. Tutti si trovano di fronte alla stessa scelta: accettare condizioni che escludono AMD o subire discriminazioni di prezzo e un trattamento che ne riduce pesantemente la competitività. In tal modo, Intel ha evitato la concorrenza sui meriti e ha privato AMD della possibilità di mettere a confronto i propri prezzi e qualità con quelli di Intel per ogni vendita potenziale di microprocessori. La condotta di Intel è diventata sempre più evidente nel corso degli ultimi anni, in cui AMD ha raggiunto una posizione tecnologica predominante in aspetti critici dell'architettura dei microprocessori. In Aprile 2003, AMD ha introdotto il microprocessore Opteron, il primo microprocessore a portare le piattaforme x86 da 32 bit a 64 bit – un passo avanti che consente alle applicazioni informatiche di gestire un aumento esponenziale di memoria, migliorando così le prestazioni e abilitando funzionalità

impossibili con soli 32 bit. Diversamente dall'architettura a 64 bit Intel del tempo (Itanium), AMD Opteron- così come l'analogo processor AMD Athlon 64 per desktop introdotto successivamente- offre compatibilità inversa, consentendo agli utenti PC di continuare ad usare softwares a 32-bit mentre, nel tempo, aggiornano il proprio hardware. Battuta in un duello tecnologico durante il quale ha a lungo rivendicato la propria leadership, Intel ha aumentato lo sfruttamento della propria potenza sul mercato per fare pressioni sui clienti, impedendo loro di migrare ai microprocessori superiori e meno costosi di AMD.

4. La condotta di Intel ha indebitamente ed artificiosamente ridotto le quote di mercato di AMD, e ne ha impedito la crescita per raggiungere i minimi livelli di efficienza di scala necessari per competere con Intel come fornitore predominante per i clienti principali. Di conseguenza, i costruttori di computer continuano ad acquistare la maggior parte della componentistica necessaria da Intel, continuano a pagare prezzi da monopolio, continuano ad essere esposti alle coercizioni economiche di Intel, e continuano a sottomettersi ai limiti artificiosi che Intel pone ai loro acquisti da AMD. Con le possibilità di concorrenza da parte di AMD ridotte in tal modo, il ciclo continua e i profitti del monopolio di Intel continuano a crescere.

5. In ultima analisi sono i consumatori a pagare lo scotto di questa situazione, sotto forma di prezzi di PC gonfiati e mancanza di libertà di acquistare i prodotti informatici che meglio soddisfano le loro esigenze. La società è impoverita dalla mancanza di innovazione che solo un mercato veramente competitivo sa incentivare. Il governo giapponese ha compreso questi pericoli specifici quanto l'8 marzo 2005 la Fair Trade Commission ("JFTC") ha raccomandato che Intel fosse sanzionata per la propria politica di esclusione nei confronti di AMD. Intel ha scelto di non contestare gli addebiti.

GIURISDIZIONE E SEDE

7. La Corte ha giurisdizione per competenza ai sensi del 28 U.S.C. § 1337 (normativa commerciale e antitrust) e del 28 U.S.C. § 1331 (questione federale), in quanto tale procedimento nasce ai sensi della Sezione 2 dello Sherman Act, 15 U.S.C. § 2, e delle Sezioni 4 e 16 del Clayton Act, 15 U.S.C. §§ 15(a) e 26. La Corte ha inoltre giurisdizione per competenza delle denunce pendenti secondo le leggi statali ai sensi del 28 U.S.C. § 1367.

8. La sede è corretta in quanto Intel Corporation e Intel Kabushiki Kaisha risiedono e sono state fondate in questo distretto nell'ambito di quanto contemplato dal 28 U.S.C. § 1391 (b) e (c) e come disposto nelle Sezioni 4 e 12 del Clayton Act, 15 U.S.C. §§ 15 e 22. Inoltre, la sede è adatta in quanto Intel Kabushiki Kaisha è una società per azioni straniera, ai sensi del 28 U.S.C. § 1391(d).

LE PARTI

9. L'attore ADVANCED MICRO DEVICES INC. è una società per azioni del Delaware con sede operativa principale a Sunnyvale, California. AMD progetta, produce e commercializza una grande varietà di microprocessori, memorie flash, e prodotti a base di silicio per l'utilizzo nell'industria informatica e delle comunicazioni in tutto il mondo. L'attore AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD., anch'esso una società per azioni del Delaware con sede a Sunnyvale, è una controllata interamente di proprietà di AMD, impegnata nella vendita di microprocessori AMD al di fuori del Nord America.

10. Il convenuto INTEL CORPORATION è una società per azioni del Delaware con sede operativa principale a Santa Clara, California, e gestisce i propri affari direttamente e attraverso controllate interamente di proprietà in tutto il mondo. Intel e le aziende controllate progettano, producono e commercializzano una vasta gamma di microprocessori, memorie flash, e prodotti a base di silicio per l'utilizzo nell'industria informatica e delle comunicazioni in tutto il mondo. Il convenuto INTEL KABUSHIKI KAISHA, società per azioni giapponese, è una sussidiaria interamente controllata e di proprietà di Intel, attraverso cui Intel commercializza i propri microprocessori in Giappone.

ESPOSIZIONE DEI FATTI

Gli albori

11. Il cervello di ogni computer è un microprocessore general-purpose, un circuito integrato capace di eseguire una serie di istruzioni e di eseguire i calcoli matematici richiesti ad altissima velocità. I microprocessori sono definiti dal proprio set di istruzioni – il repertorio di istruzioni nel linguaggio di macchina che un computer può seguire. Lo stesso principio vale anche per i sistemi operativi di tipo informatico – i programmi software che eseguono le istruzioni in un set consentendo al computer di eseguire compiti significativi. La prima generazione di microprocessori, capaci di gestire 4 e successivamente 8 bit di dati simultaneamente, si è evoluta per fornire capacità a 16-bit (i processori DOS originali), poi un po' più tardi a 32-bit (consentendo l'utilizzo di interfacce grafiche avanzate come le ultime versioni di Windows), e ora a 64-bit.

12. Quando IBM definì gli standard informatici originali nei primi anni 1980, aveva a disposizione una vasta gamma di microprocessori, ciascuno con il proprio set di istruzioni – tra questi si trovavano microprocessori sviluppati da Motorola, Zilog, National Semiconductor, Fairchild, Intel e AMD. IBM optò per l'architettura Intel, che utilizzava ciò che è noto come il set di istruzioni x86 (secondo la convenzione di nome dei microprocessori Intel, *i.e.*, 8086, 80186, 80286, 80386), e per un sistema operativo compatibile offerto da Microsoft, noto come DOS. Tuttavia, non disposta ad essere in balia di una fonte di approvvigionamento unica, IBM pretese che Intel stendesse un contratto con un'altra azienda produttrice di circuiti integrati, cui concedesse la licenza di costruzione dei chip x86, come secondo fornitore. AMD, che aveva operato con Intel in precedenza per la fornitura di microprocessori, acconsentì ad abbandonare la propria architettura competitiva e si impegnò a produrre chip x86 come secondo fornitore. Rassicurata di non dover dipendere da un fornitore unico, monopolistico per i chip x86, IBM introdusse il PC ad Agosto 1981 – e le vendite esplosero.

13. Benché un arbitro in seguito scoprì che "la sponsorizzazione di AMD aveva aiutato a portare Intel da anonima azienda costruttrice di semiconduttori all'olimpico della notorietà," Intel ben presto si apprestò ad affossare l'Accordo di Scambio Tecnologico AMD-Intel del 1982 (l'"Accordo") in virtù del quale ciascuno avrebbe dovuto fungere da secondo fornitore per i prodotti sviluppati dall'altro. Ad esempio, Intel doveva secondo quanto stabilito dall'Accordo inviare ad

AMD tempestivi aggiornamenti sul chip di seconda generazione 80286. Invece, nel tentativo "deliberato[]" di "frenare i progressi di AMD," Intel inviò ad AMD informazioni "deliberatamente incomplete, deliberatamente indecifrabili e deliberatamente inutilizzabili da parte degli ingegneri AMD." Tale condotta fu, nelle parole stesse dell'arbitro, "imperdonabile e indegna." E non si è trattato di un caso isolato. Intel ha cercato di "sabotare" i prodotti AMD in altro modo, impegnandosi in "estorsioni aziendali" e dimostrando una determinazione quasi diabolica "nell'usare tutta la propria forza e potenza economica su un concorrente più piccolo per avere la meglio. "

14. In un altro tentativo subdolo di soffocare gli affari di AMD, Intel decise nel 1984 che, nonostante l'accordo tra le parti, Intel sarebbe diventata fornitore unico per il promettente chip 80386. Per realizzare compiutamente il proprio obiettivo, Intel si impegnò in uno schema elaborato ed insidioso per portare AMD (e il pubblico) a credere erroneamente che AMD sarebbe stato secondo fornitore, tenendo così AMD in "sudditanza competitiva" rispetto a Intel per anni. Questa strategia ingannevole servì ad uno scopo più ampio dell'impedire semplicemente ad AMD di competere con Intel. La percezione dei clienti che AMD avrebbe continuato a svolgere il ruolo di secondo fornitore autorizzato di Intel è stata essenziale per lo scopo di Intel di trasformare la famiglia x86 di microprocessori nello standard industriale (così come era stato essenziale nella introduzione originaria del PC da parte di IBM). Intel era ben conscia del fatto che, se i costruttori di computer avessero saputo che Intel intendeva essere fornitore unico del proprio prodotto a 32-bit, sarebbero stati motivati a scegliere prodotti alternativi di aziende che offrirono fonti di approvvigionamento alternative. Intel non avrebbe potuto salvare le apparenze, con AMD secondo fornitore del 386, se avesse rescisso il contratto o rivelato in altro modo le proprie vere intenzioni. Perciò, Intel rallentò i negoziati sugli scambi di prodotti, facendo credere allo stesso tempo ad AMD che avrebbe potuto ottenere il 386. Questo andò a scapito della concorrenza, scoraggiando e di fatto impedendo tentativi di concorrenza seri a Intel e danneggiò direttamente AMD, privandola del fatturato e dei profitti che le sarebbero derivati da tale sfida.

15. Intel mise in atto questo piano segreto allo scopo di acquisire e mantenere un monopolio illegale nella linea x86 di microprocessori, cosa che le riuscì almeno fino al 1987. Come programmato, la condotta di Intel ha prosciugato le risorse di AMD, ritardato la capacità di AMD di operare reverse engineering o sviluppare diversamente e costruire prodotti

competitivi e ha scoraggiato AMD dal ricercare rapporti con altre aziende. Così facendo, Intel si è ingiustamente assicurata il beneficio delle capacità di marketing di AMD e il suo talento nel supportare la linea x86 di microprocessori e periferiche associate e si è assicurata i benefici di informazioni sostanziali importanti dal punto di vista competitivo sui piani di sviluppo dei prodotti AMD. Quando AMD presentò richiesta di arbitrato nel 1987 per rottura dell'accordo e malafede di Intel, l'arbitro si accorse del disegno di Intel teso a bloccare la concorrenza: "In effetti, non sono solo fantasie che Intel abbia voluto smorzare l'efficacia di AMD sul mercato dei microprocessori, per eliminare definitivamente AMD dai concorrenti."

16. Nel 1992, dopo cinque anni di dispute legali, l'arbitro ha reso il seguente lodo arbitrale: ad AMD più di \$10 milioni più gli interessi e la licenza permanente, non esclusiva e non soggetta a royalty per qualsiasi proprietà intellettuale di Intel contenuta nel microprocessore x86 di AMD, compreso il set di istruzioni x86. La conferma del lodo arbitrale è stata resa definitiva dalla Suprema Corte della California due anni dopo. Nel portare al termine la disputa, l'arbitro ha espresso l'auspicio che grazie alla sua decisione, "la concorrenza che sicuramente seguirà sarà di beneficio alle parti, creando un mercato allargato con margini di profitto appropriato e ai consumatori in tutto in mondo, grazie a prezzi più bassi." Non per la prima volta, e certamente non per l'ultima, lo zelo anticompetitivo di Intel è stato del tutto sottostimato.

AMD si trasforma da Fornitore Alternativo a Innovatore

17. Poco dopo la conferma del lodo arbitrale, AMD definì le dispute aperte con Intel con un accordo nel 1995 che concedeva ad AMD un interesse condiviso nel set di istruzioni x86 ma che le chiedeva di sviluppare la propria architettura per implementare tali istruzioni. Tale definizione ha avuto l'inaspettata ricaduta positiva di spingere AMD a reinventarsi. Dalla fine degli anni 1990, AMD ha impegnato le proprie risorse nell'innovazione, non solo per differenziarsi, ma per fornire soluzioni realmente di maggior beneficio per i propri clienti. Andare per la propria strada si è dimostrato positivo: primo chip x86 AMD non compatibile pin to pin con Intel, il microprocessore Athlon è stato consegnato nel 1999 ed ha segnato la prima volta (ma non l'ultima) in cui AMD ha sopravanzato Intel dal punto di vista tecnologico e l'ha battuta con il lancio sul mercato di una nuova generazione di microprocessori Windows (rompendo la barriera di velocità di boot di 1GHz).

18. Ma il successo più importante di AMD si realizzò quattro anni più tardi quando fu

introdotta un'estensione dell'architettura x86 che ha portato i processori Windows nel regno dell'informatica a 64-bit. Diversamente da Intel, che aveva investito miliardi nel proprio microprocessore Itanium e in un nuovo set di istruzioni proprietario unicamente a 64-bit (che, in quanto proprietario, avrebbe messo definitivamente fuori gioco AMD se fosse diventato lo standard industriale), AMD si impegnò ad integrare le istruzioni x86 per gestire il processing a 64-bit, consentendo tuttavia anche l'utilizzo del software a 32-bit. Gli sforzi di AMD furono coronati quando ad aprile 2003, lanciò sul mercato il proprio microprocessore Opteron per server (i computer affidabili utilizzati dalle aziende per gestire le reti aziendali, i siti web per e-commerce e altre applicazioni di alto profilo ed ad alto contenuto informatico). Opteron è stato il primo chip a 64 bit a compatibilità inversa disponibile a livello industriale. Sei mesi più tardi, AMD ha lanciato Athlon64, un microprocessore a 64 bit a compatibilità inversa per desktop e computer portatili.

19. L'industria dei computer ha salutato l'introduzione di componenti a 64 bit da parte di AMD come un trionfo dell'ingegneria. Il numero del 27 agosto 2004 di *Infoworld* riporta,

Sicuramente vi innamorerete di questa storia che ricalca quella di Cenerentola. . . . La rapida ascesa di AMD dagli inizi a potenza nei semiconduttori da 5 miliardi di dollari è fatta, come ha detto una volta l'insegnante di inglese di Humphrey Bogart, della stessa sostanza dei sogni. . . . Grazie a ciò, AMD è ormai nota come l'azienda che ha costretto Intel all'onestà, la Linux dei semiconduttori. . . . Dopo decenni di imitazioni delle architetture Intel, l'architettura AMD64, radicata nei processori Opteron e Athlon 64, è stata in effetti imitata da Intel sotto forma di Nocona, la versione 64 bit di Xeon Intel. In uno stupefacente rovescio di fortuna, Intel è stata costretta a costruire quel chip perché Opteron stava invadendo il mercato dei server che si presumeva Intel Itanium dominasse.

Con quello che ha rappresentato un cambiamento epocale nel mondo dei microprocessori, Microsoft ha approvato il set di istruzioni a 64 bit di AMD e ha annunciato che Windows lo avrebbe supportato. Come riportato da *Infoworld*, Intel ha poi copiato la tecnologia AMD per i propri prodotti a 64-bit – evento che ha indelebilmente marcato l'emergenza tecnologica di AMD. Intel deve ancora recuperare il terreno perduto.

20. Da quel momento AMD ha esteso la propria tecnologia AMD64 ai restanti componenti della linea di microprocessori AMD (che ora comprende i prodotti AMD Athlon 64, AMD Athlon 64 FX, Mobile AMD Athlon 64, AMD Sempron, e AMD Turion64). Anche

grazie agli sviluppi pionieristici di AMD nei processori dual-core e la sua introduzione nella architettura migliorata che accelera le comunicazioni dei microprocessori con memoria e dispositivi input/output, AMD ha raggiunto la leadership tecnologica nell'industria dei microprocessori. La sua innovazione le ha valso oltre 70 riconoscimenti di leadership tecnologica e industriale e, ad aprile 2005, il successo di essere nominata "Società dei Processori per il 2005" in un evento di settore sponsorizzato da Intel, con grande imbarazzo di Intel stessa.

21. Significativamente, la quota di mercato di AMD non ha retto il passo con la sua leadership tecnologica. La cattiva condotta di Intel ne è la ragione. Intel ha illegalmente mantenuto il monopolio che IBM le ha conferito e ha sistematicamente escluso AMD da qualsiasi opportunità significativa di competere per un proprio spazio sul mercato, impedendo alle aziende che acquistano chip e costruiscono computer di distribuire liberamente i processori AMD; relegando AMD nella fascia bassa del mercato; impedendo ad AMD di raggiungere il livello minimo di scala necessario per diventare una alternativa competitiva e pienamente compiuta a Intel; ed erigendo ostacoli alla possibilità di AMD di accrescere la propria capacità produttiva per la prossima generazione di microprocessori stato dell'arte AMD. La pratica di esclusione di Intel è oggetto della presente denuncia.

L'INDUSTRIA DEL PROCESSORE x86

Panoramica sulla Concorrenza

22. Le versioni x86 di Windows e Linux, i due sistemi operativi che dominano il mondo dei computer aziendali e dei singoli consumatori, ha generato una base installata enorme di programmi di applicazione compatibili con Windows e Linux che possono funzionare solo con il set di istruzioni x86. Ciò di fatto ha dato a Intel la proprietà del mondo dei personal computer. Benché vi siano altri

microprocessori in vendita, i microprocessori non-x86 non sono ragionevolmente intercambiabili con i microprocessori x86 perché nessuno può gestire i sistemi operativi x86 Windows o Linux o i software di applicazione scritti per loro.

23. Il mercato del prodotto rilevante è quello dei microprocessori x86 in quanto un presunto monopolista in questo mercato potrebbe aumentare i prezzi dei microprocessori x86 al di sopra del livello competitivo senza perdere tanti clienti per altri microprocessori da rendere tale aumento non profittevole. Se gli utenti finali esistenti possono teoricamente passare ad altre piattaforme di sistemi operativi, gli alti costi per il cambiamento associati alla sostituzione dell' hardware e del software esistenti rendono questa strada impraticabile. Inoltre, il numero di utenti nuovi, acquirenti per la prima volta, che possono scegliere una piattaforma con sistema operativo diverso è troppo piccolo per impedire che un monopolista con microprocessore x86 imponga un significativo aumento di prezzo per un periodo di tempo non transitorio. I costruttori di computer incontrerebbero anch'essi altissimi costi per il cambiamento se passassero dai processori x86 ad altre architetture e nessun costruttore di computer importante lo ha mai fatto. In breve, non c'è elasticità incrociata nella domanda di microprocessori x86 ed altri microprocessori a livello competitivo.

24. Il mercato geografico rilevante per il microprocessore x86 è il mondo intero. Intel e AMD sono concorrenti a livello globale; l'architettura della piattaforma PC è la stessa da paese a paese; i microprocessori possono essere spediti in tutto il mondo facilmente e in modo poco costoso, come frequentemente avviene; e il potenziale arbitraggio impedisce ai costruttori di chip di praticare prezzi diversi da un paese all'altro.

25. Intel domina il mercato mondiale dei microprocessori x86. Secondo rapporti pubblicati, negli anni trascorsi ha costantemente realizzato il 90% della presenza sul mercato se misurato sul fatturato, mentre la percentuale di fatturato di AMD è rimasta circa al 9%, con tutti gli altri costruttori di microprocessori relegati a meno dell'1%. Intel ha conquistato almeno l'80% delle vendite in unità di microprocessori x86 in sette degli ultimi otto anni. Dal 1999, la quota in volume di AMD nel mondo si è mantenuta intorno al 15%, arrivando solo una volta a sfiorare il 20%. Il grafico seguente è significativo:

Suddivisione Mercato Mondiale CPU x86 per Unità

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Intel	85,0%	80,3%	82,2%	82,2%	78,7%	83,6%	82,8%	82,5%
AMD	7,3%	11,9%	13,6%	16,7%	20,2%	14,9%	15,5%	15,8%
Altri	7,5%	7,9%	4,2%	1,1%	1,1%	1,4%	1,7%	1,7%

26. La famiglia di processori x86 Intel non fronteggia ormai altra concorrenza significativa se non quella di AMD. National Semiconductor ha acquisito Cyrix nel 1997 ma l'ha distrutta in meno di due anni. All'inizio di quest'anno erano rimasti solo altri due costruttori di chip x86, Via Technologies, Inc. e Transmeta Corporation – che insieme rappresentano meno del 2% del mercato. Transmeta ha già annunciato la propria intenzione di cessare la vendita di microprocessori x86, e Via ha prospettive incerte di veder crescere la propria porzione di mercato a livelli di sostentamento.

27. Intel è protetta contro nuova concorrenza da enormi barriere all'entrata. Un impianto per la fabbricazione di chip ("fab") in grado di produrre in serie con efficienza microprocessori x86 costa almeno da \$2.5 a \$3.0 miliardi. Inoltre, qualsiasi nuovo arrivato avrebbe bisogno dei mezzi finanziari per sottoscrivere gli ulteriori miliardi necessari per ricerca e costi di sviluppo per progettare un microprocessore x86 competitivo e per superare barriere di conoscenza e IP pressoché insormontabili.

Clienti per i Microprocessori x86

28. Il consumo mondiale annuale di microprocessori x86 è attualmente pari a poco più di 200 milioni di unità l'anno e ci si aspetta che cresca del 50% nel corso del decennio. Si vendono relativamente pochi microprocessori per applicazioni server e workstation (8,75 milioni nel 2004), ma questi spuntano i prezzi più alti. La maggior parte dei microprocessori x86 è utilizzata per PC desktop e portatili, con i desktop che superano attualmente i portatili con un margine di tre a uno. Di tutta la produzione mondiale di computer dotati di microprocessori x86, il 32% è venduto a clienti americani; le vendite negli U.S.A. di computer dotati di CPU AMD valgono il 29% della produzione AMD.

29. La maggior parte dei microprocessori x86 è venduta ad un manipolo di grandi OEM (costruttori di apparecchiature originali), società ad alta visibilità riconosciute nel mondo come costruttori di computer di primo piano. Sono considerati dall'industria OEM di "Prima Fascia" per la maggior parte delle categorie di prodotto: Hewlett-Packard ("HP"), che ora possiede anche Compaq Computer; Dell, Inc.; IBM, che a far data dal 1° maggio 2005 ha venduto il proprio business dei PC (ma non dei server) a Lenovo; Gateway/eMachines; e Fujitsu/Fujitsu Siemens, la seconda una joint venture con sede in Europa. Anche Toshiba, Acer, NEC e Sony sono di solito considerati OEM di Prima Fascia nel segmento dei portatili del mercato dei PC. HP e Dell sono i protagonisti principali, insieme contano oltre il 30% delle vendite mondiali di PC portatili e desktop, e circa il 60% delle vendite mondiali di server. Entrambe sono aziende con sede in U.S.A., così come IBM e Gateway/eMachines; and tutte tranne Gateway hanno stabilimenti produttivi in U.S.A. (come Sony, che possiede un stabilimento produttivo in Nord America a San Diego).

30. Nel mondo, gli OEM di Prima Fascia contano collettivamente circa l'80% di server e workstation (desktop specializzati ad alta potenza), più del 40% dei PC desktop nel mondo, e oltre l'80% dei PC portatili nel mondo. Secondo le pubblicazioni industriali, la suddivisione del mercato per unità nel 2004 tra gli OEM di Prima Fascia era la seguente:

Quote di Mercato OEM - 2004

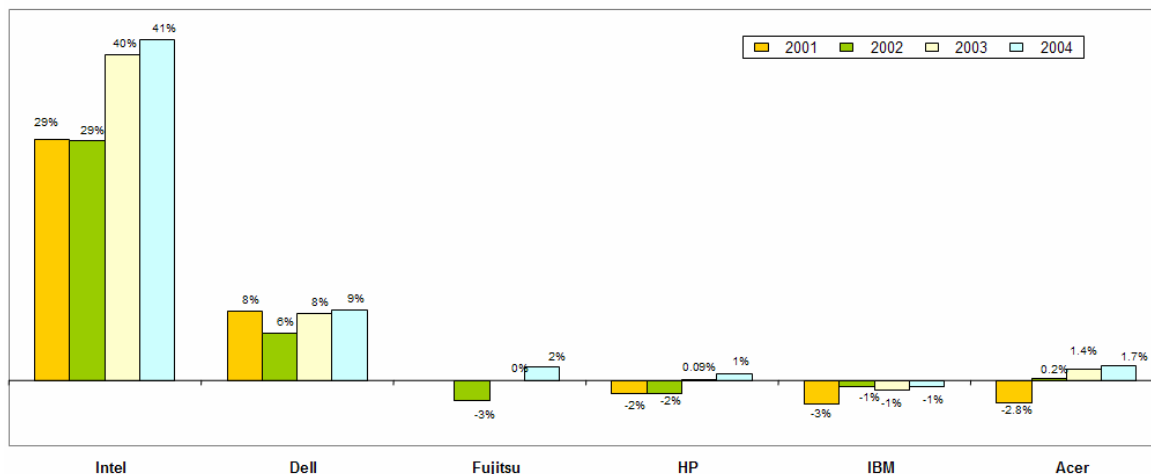
Azienda	Server/WS	Desktop	Portatili
Hewlett-Packard	29,86%	13,69%	16,23%
Dell	28,34%	16,18%	17,27%
IBM/Lenovo	14,46%	3,69%	9,20%
Fujitsu/Siemens	3,70%	2,83%	6,88%
Acer	0,81%	1,85%	8,53%
Toshiba	0,31%	0,05%	12,73%
NEC	2,06%	2,02%	4,50%
Sony	—	0,76%	4,23%
Gateway/eMachines	0,16%	2,48%	1,45%
Totale	79,70%	43,55%	81,02%

31. La restante parte della produzione x86 è venduta a costruttori di sistemi più piccoli e a distributori indipendenti. I secondi, a loro volta, vendono agli OEM più piccoli, assemblatori locali di computer, rivenditori con valore aggiunto e altri distributori più piccoli. Attualmente i distributori valgono circa la metà delle vendite AMD.

32. Gli OEM hanno adottato una serie di modelli di business, tra cui vendita diretta ai clienti attraverso l'e-commerce via web, vendite realizzate attraverso personale di vendita assunto dall'azienda (che hanno come obiettivo i professionisti del settore e le 1000 società citate su Fortune) e la vendita attraverso una rete di distributori indipendenti (che si focalizzano su clienti professionali più piccoli). Ad eccezione di Dell, che vende ai consumatori solo direttamente (per la maggior parte via internet), la maggior parte degli OEM vende anche attraverso la propria rete di vendita al dettaglio. Intel e AMD competono non solo per fare in modo che gli OEM incorporino i loro microprocessori nelle piattaforme di vendita al dettaglio, ma anche per convincere i dettaglianti a concedere loro spazio sugli scaffali, in modo che le piattaforme che contengono i rispettivi microprocessori possano essere acquistate nei negozi.

33. Attraverso la potenza economica e il marketing incessante – principalmente i programmi "*Intel Inside*" e "*Centrino*" che finanziariamente ricompensano gli OEM per aver definito i loro PC come macchine Intel - Intel ha trasformato il mondo degli OEM. Se una volta erano loro stessi aziende di tipo innovativo, gli OEM sono largamente diventati distributori non differenziati della piattaforma Intel, offrendo computer "*Intel Inside*" e "*Centrino*" del tutto indistinguibili da quelli dei propri rivali. Mentre i loro prodotti sono diventati prodotti di consumo, OEM di Prima Fascia operano con margini esigui o negativi, e, come illustrato nel prossimo grafico, la parte preponderante dei profitti sui PC va a Intel.

Margini operativi 2001-04 - Intel vs. OEM



34. Questa perdita di profitti ha lasciato gli OEM e altri nella catena di distribuzione in una lotta trimestre dopo trimestre per far bastare un modesto ritorno sui propri beni, rendendoli continuamente suscettibili alla coercizione economica di Intel, che è descritta di seguito.

LE PRATICHE ILLEGALI DI INTEL

35. Intel ha mantenuto il monopolio di microprocessori x86 dispiegando strategie finanziarie di business mirate all'esclusione, che in effetti limitano la capacità dei propri clienti e/ o l'incentivo a trattare con AMD. Benché diverso da cliente a cliente e da segmento a segmento, l'arsenale di Intel include pagamenti diretti come contropartita per l'esclusiva o la quasi-esclusiva; ribassi discriminatori, sconti e appannaggi condizionati alla "lealtà" del cliente che hanno lo scopo dichiarato e pratico di creare accordi di trattativa esclusivi o quasi-esclusivi; minacce di ritorsioni economiche contro coloro che danno, o persino che pensano di dare, troppo del loro business ad AMD, o che rifiutano di limitare il business con AMD a modelli, marche, linee e/o settori approvati da Intel, o che cooperano troppo strettamente con la promozione di AMD dei propri processori competitivi; e il cattivo uso dei processi di creazione di standard industriali in modo da svantaggiare i prodotti AMD sul mercato.

36. La cattiva condotta di Intel è globale. È diretta sia ai clienti americani che oltremare a tutti i livelli, per impedire ad AMD di crearsi una porzione di mercato ovunque, allo scopo di mantenere piccola AMD e di far sì che i clienti di Intel rimangano dipendenti da Intel per quantità molto sostanziose di prodotto. In tal modo, gli OEM rimangono vulnerabili alle continue minacce di ritorsione di Intel, AMD rimane limitata nelle possibilità, gli OEM rimangono Intel-dipendenti e Intel perpetua così il suo controllo economico su di loro, consentendole di continuare a chiedere che i clienti riducano i rapporti con AMD. E il ciclo si ripete: sfruttando illegalmente la porzione di mercato esistente, Intel impedisce la crescita competitiva di AMD, mettendo in tal modo le fondamenta per il prossimo ciclo di azioni preclusive con l'effetto che la capacità di AMD di beneficiare dagli attuali avanzamenti tecnologici è ridotta, a detrimento dei potenziali clienti e dei consumatori.

37. Quanto segue non è inteso come elenco esaustivo della cattiva condotta di Intel, o come elenco completo dei suoi atti illegali, ma soltanto come esempio dei tipi di pratiche di esclusione non corrette che Intel ha messo in atto.

1. Pratiche Dirette agli OEM

a. Accordi di Esclusiva o Quasi-esclusiva

38. **Dell.** Nella sua storia, Dell non ha acquistato un solo microprocessore x86 AMD nonostante riconoscesse i difetti di Intel e il favore dei clienti per le soluzioni AMD, principalmente nel settore server. Come Kevin Rollins, Presidente e CEO Dell, ha detto pubblicamente lo scorso febbraio:

Ogni qual volta uno dei nostri partner commette un errore in ambito finanziario o tecnologico, questo ci causa profonda preoccupazione . . . Per un po' di tempo, Intel ha per sua stessa ammissione avuto problemi tecnologici e AMD ha fatto un passo avanti. Lo abbiamo visto nelle reazioni e nelle richieste dei clienti.

39. Ciò nonostante, Dell è stata e rimane esclusivamente legata a Intel. Secondo rapporti di settore, Intel ha acquistato l'esclusiva di Dell con pagamenti in contanti in un'unica soluzione e con politiche di prezzi e servizio discriminatorie favorevoli. In discussioni se acquistare o meno da AMD, i dirigenti Dell hanno francamente ammesso che devono tendere in conto finanziariamente della punizione di Intel nel negoziare i prezzi con AMD.

40. **Sony.** Con l'introduzione del microprocessore Athlon nel 1999, AMD ha iniziato a farsi strada notevolmente nelle vendite di Intel ai principali OEM giapponesi, che esportano PC a livello internazionale, compresi gli Stati Uniti. Alla fine del 2002, AMD aveva raggiunto una percentuale complessiva del mercato giapponese pari a circa il 22% in termini di unità. Per controbilanciare l'erosione del suo business, nel 2003 Intel ha corrisposto a Sony somme multimilionarie, mascherate da sconti e supporto promozionale, in cambio dell'esclusiva assoluta per i microprocessori. Sony ha cancellato improvvisamente un modello di notebook con AMD Mobile Athlon. Subito dopo, ha cancellato i piani per lanciare computer desktop e notebook AMD Athlon. Di conseguenza, la percentuale AMD del business di Sony è scesa dal 23% del 2002 all' 8% nel 2003, e poi a 0%, dove rimane tutt'ora. Nella procedura condotta dalla JFTC, Intel ha accettato le accuse della JFTC di cattiva condotta verso Sony.

41. **Toshiba.** Come Sony, Toshiba è stato una volta un cliente importante di AMD ma, sempre come Sony, Toshiba ha ricevuto un pagamento molto consistente da parte di Intel nel 2001 per non usare i processori AMD. Toshiba ha perciò abbandonato AMD. I suoi dirigenti sono stati d'accordo nel dire che gli incentivi finanziari di Intel erano "come una droga", ma hanno detto che avevano le mani legate, in quanto impegnarsi nuovamente con AMD avrebbe significato perdere i market development funds di Intel, del valore di circa \$25-30 milioni per trimestre. Toshiba ha detto chiaramente ad AMD che le decine di milioni di dollari di supporto marketing aggiuntivo sono state fornite con la condizione esplicita che Toshiba non poteva usare microprocessori AMD. Nella procedura dalla condotta JFTC, Intel ha accettato le accuse della JFTC di cattiva condotta verso Toshiba.

42. **NEC.** AMD aveva anche goduto di un successo iniziale con NEC, acquisendo quasi il 40% degli acquisti di microprocessori per notebook e desktop nel primo trimestre del 2002. A maggio 2002, Intel ha concordato di pagare a NEC più di tre miliardi di yen per trimestre in cambio di limitazioni agli acquisti di NEC da AMD. Tali limitazioni hanno assicurato a Intel almeno il 90% del business di NEC in Giappone, e hanno stabilito una quota massima mondiale sui rapporti di NEC con AMD. L'impatto è stato immediato. Se AMD aveva conquistato una percentuale pari all'84% del business dei desktop NEC venduti al dettaglio in Giappone nel terzo quarto del 2002, dopo i pagamenti, la percentuale di AMD è precipitata rapidamente a praticamente zero nel primo quarto del 2003. NEC ha detto

chiaramente ad AMD che a seguito degli accordi di NEC con Intel la sua percentuale giapponese deve rimanere a una cifra. A livello mondiale, la percentuale di AMD è scesa da quasi il 40% a circa il 15%, dove si trova oggi. Nella procedura condotta dalla JFTC, Intel ha accettato le accuse JFTC di cattiva condotta verso NEC.

43. **Fujitsu.** Nell'estate del 2002, Fujitsu ha informato AMD che Intel aveva fatto pressioni su Fujitsu perché togliesse i modelli di desktop Fujitsu con microprocessore AMD dal sito web Fujitsu. Fujitsu si prestò a questo, facendo passare potenziali acquirenti AMD attraverso i prodotti Intel per arrivare alle offerte AMD. Poi, all'inizio del 2003, Intel si è mossa per assicurarsi una parte ancora più grande del business Fujitsu. Intel ha offerto un pacchetto non definito di incentivi finanziari in cambio dell'accordo di Fujitsu a limitare i propri rapporti con AMD. Il catalogo Fujitsu limita attualmente AMD ad un solo notebook. Nella procedura condotta dalla JFTC, Intel ha accettato le accuse della JFTC di cattiva condotta verso Fujitsu.

44. **Hitachi.** Secondo la JFTC, Intel ha acquistato anche un accordo di esclusiva con Hitachi, che era stato un cliente importante di AMD. L'accordo ha fatto precipitare il business AMD con Hitachi. Ad esempio, durante la prima parte del 2002, AMD spediva 50.000 microprocessori Athlon per trimestre a Hitachi. Ma entro la metà dell'anno, AMD non ha venduto più microprocessori a Hitachi. Nello procedura condotta dalla JFTC, Intel ha accettato le accuse JFTC di cattiva condotta verso Hitachi.

45. **Gateway/eMachines.** Dal 2001 al 2004, Gateway ha venduto esclusivamente Intel. Nel 2001 l'ex CEO di Gateway, Ted Waitt, ha spiegato a un dirigente AMD che Intel gli aveva offerto grandi somme di denaro per non trattare con AMD, che non aveva potuto rifiutare: "Ho dovuto trovare una strada per la redditività. Se lasciandovi, divento redditizio, allora lo farò." Subito dopo, Gateway ha smesso di acquistare da AMD e ha emesso un comunicato stampa annunciando l'esclusiva a Intel. L'annuncio è arrivato a distanza di settimane da annunci pubblici simili di esclusiva con Intel sia di IBM che di Micron.

46. **Supermicro.** L'accordo di esclusiva di Intel si estende anche a piccoli OEM specializzati, di cui Supermicro è un buon esempio. Supermicro, il principale assemblatore di sistemi per server e computer di fascia alta, storicamente ha seguito la strategia di Dell di non acquistare mai da AMD. Questo accordo ha precluso ad AMD una grande parte del quinto

circa dagli settore dei server non controllato dagli OEM di prima fascia. Dopo due anni di negoziati, Supermicro ha finalmente accettato l'anno scorso di iniziare a sviluppare un server con Opteron; tuttavia, temeva così tanto le ritorsioni di Intel che ha spostato lo sviluppo AMD dietro all'edificio di produzione principale Supermicro. Inoltre, ha proibito ad AMD di pubblicizzare il prodotto o di iniziare qualsiasi tipo di marketing prima del lancio vero e proprio. Quando, ad aprile 2005, Supermicro si è finalmente staccato dopo anni di esclusiva Intel, ha ristretto la distribuzione del nuovo prodotto con microprocessore Opteron a solo sessanta dei suoi clienti e lo ha promosso con un catalogo patinato, di lusso senza nome e marcato "segreto e confidenziale".

b. Restrizioni Geografiche, di Canale o di Linea di Prodotto

47. Intel ha acquistato anche rapporti di esclusiva più limitati dagli OEM al fine di escludere AMD dalle linee più redditizie o dai canali di distribuzione più efficaci per approfittare del vantaggio prezzo/ prestazioni AMD verso Intel. In cambio di tali sconti, appannaggi o pagamenti discriminatori, ad esempio, Intel ha largamente precluso AMD dal redditizio settore dei desktop lives. Intel si è focalizzata sui principali OEM poiché quando i dirigenti IT delle 1000 aziende citate da Fortune acquistano computer desktop, cercano un marchio forte - Dell, IBM o HP. Sapendo questo, Intel ha incessantemente combattuto per bloccare l'introduzione di un desktop commerciale con microprocessore AMD di uno dei principali OEM che non hanno ceduto l'esclusiva totale a Intel. Ciò che segue, ancora una volta, sono solo esempi rappresentativi della cattiva condotta di Intel.

48. **HP.** Nel 2002, quando AMD ha tentato di guadagnarsi un posto nella roadmap desktop commerciale HP, HP ha richiesto fondi per \$25 milioni al trimestre, per compensare l'attesa ritorsione di Intel. Desiderosa di entrare nel mercato commerciale e di guadagnarsi un posto nella linea di prodotto di successo "Evo" HP, AMD ha concordato invece di fornire ad HP il primo milione di microprocessori gratuitamente, nel tentativo di superare la sudditanza finanziaria di HP verso Intel. Alla vigilia del lancio, HP ha rivelato il proprio piano a Intel, che ha dichiarato ad HP che considerava l'ingresso di AMD nella linea commerciale di HP come un terremoto a "10 gradi della scala Richter". Ha immediatamente fatto pressioni su HP perché (1) ritirasse l'offerta AMD dal marchio principale "Evo" e (2) non immettesse i computer con microprocessore AMD nella rete di rivenditori indipendenti ad alto valore

aggiunto HP, il punto di accesso principale HP alle piccole aziende, per cui il computer è stato principalmente progettato. Intel è arrivata persino a fare pressioni sull'alta dirigenza HP perché fosse considerata la possibilità di licenziare il dirigente HP che aveva capeggiato la proposta commerciale AMD per i desktop. Come conseguenza della coercizione di Intel, l'offerta desktop HP-AMD era fallita prima di iniziare. HP alla fine ha ritirato solo 160.000 del milione di microprocessori che AMD aveva offerto gratuitamente. Ad oggi, i desktop commerciali HP con microprocessore AMD rimangono confinati su specifici canali e la porzione AMD di questo business rimane insignificante.

49. Intel ha anche acquistato l'esclusiva HP per la linea di notebook più popolare. HP ha conquistato il 15% del mercato al dettaglio statunitense lo scorso Natale con il notebook con display a 14.1" (il "DV 1000") con una popolare funzionalità di risparmio di energia chiamata Quick Play. Quando AMD ha cercato di convincere HP a supportare un notebook simile con AMD, HP ha declinato l'offerta. HP ha spiegato che Intel aveva pagato tra \$3 e \$4 milioni per bloccare questa linea di prodotto per un anno.

50. **Gateway.** Dopo la fusione di Gateway con eMachines nel 2004, AMD ha tentato di riprendere la relazione che aveva con Gateway fino al 2001, ma ha avuto un successo estremamente limitato. Se Gateway ha costruito un modello di desktop con microprocessore AMD su richiesta di Circuit City, AMD è rimasta interamente esclusa dalle vendite dirette in internet di Gateway, dalle offerte commerciali e dalla linea server. Secondo i dirigenti Gateway, la loro Società ha pagato un prezzo alto anche per questi rapporti limitati con AMD. Affermano che Intel li ridotti in "guacamole" con le ritorsioni.

51. **IBM.** AMD e IBM hanno iniziato a negoziare ad agosto 2000 su una proposta di partnership per il business dei PC commerciali. Dopo sette mesi e ad accordo quasi concluso, Intel ha avvicinato IBM con un programma basato su incentivi secondo cui Intel sarebbe diventata "fornitore privilegiato" IBM nei prodotti commerciali. "Privilegiato" significa esclusivo. IBM ha accettato la proposta di Intel e ha posto fine alla discussione con AMD. In cambio dell'esclusiva, secondo il dirigente IBM Ed Thum, Intel ha pagato a IBM "milioni di dollari in market development funds."

52. Intel ha anche agito per bloccare gli sforzi AMD di concludere un accordo con IBM per i server. Benché IBM si sia unita ad AMD come partner di lancio quando ha introdotto

il chip server Opteron a 64-bit ad aprile 2003 – segnalando all’industria e ai professionisti IT la propria fiducia nel prodotto - Intel ha presto dissuaso IBM dal mettere aggressivamente sul mercato i server Opteron. Dopo aver investito pesantemente nel progetto, IBM ha confinato questo modello di computer Opteron ad un solo segmento di mercato (Applicazioni Tecniche ad Alte Prestazioni). Questo è stato fatto, secondo un rapporto di settore (confermato da un dirigente IBM), perché Intel ha pagato IBM per accantonare futuri sviluppi di Opteron. IBM ha anche accettato denaro da Intel nel 2004 per cancellare i progetti di un server Opteron a microprocessore multiplo che aveva già disegnato e presentato ai clienti.

53. Intel ha anche acquistato l’esclusiva IBM nella linea "ThinkCentre" di desktop commerciali. Quando AMD ha spinto IBM ad aggiungere un modello Athlon 64 alla linea di prodotto "ThinkCentre", i dirigenti IBM hanno spiegato che tale mossa sarebbe costata loro importanti sussidi di Intel, e hanno declinato l’offerta.

54. **Fujitsu.** Nel 2002, Fujitsu e AMD hanno formato una alleanza per sviluppare un notebook commerciale a bassa potenza (FMV Lifebook serie MG) previsto per l’immissione sul mercato nel primo quarto del 2003, per il quale AMD aveva speso oltre 20 milioni di yen in progettazione. Appena prima del lancio, Fujitsu ha detto ad AMD che Intel non avrebbe consentito al lancio di un notebook con microprocessore AMD, e il progetto è morto. Ad oggi, AMD rimane esclusa dalle linee di notebook commerciali Fujitsu. La condotta di esclusione praticata da Intel nei confronti di Fujitsu si estende al di là dei notebook commerciali. Nello spazio dei consumatori, ad esempio, Intel ha acquistato l’esclusiva totale per la linea di notebook FM-Biblo NB Fujitsu. Quando AMD ha tentato di spezzare il blocco di Intel sui notebook Fujitsu offrendosi di eseguire gli stessi sconti di Intel, Fujitsu ha detto chiaramente che non c’era prezzo che AMD potesse pagare perché semplicemente Intel non lo consentiva. Ad oggi, AMD rimane esclusa dalla linea Biblo di Fujitsu.

55. Fujitsu-Siemens. Fujitsu-Siemens, una joint-venture europea, era una volta un pilastro del business dei desktop AMD, con i chip AMD installati su oltre il 30% dei prodotti Fujitsu- Siemens del settore del largo consumo. All'inizio del 2003, Intel ha offerto a Fujitsu-Siemens uno "sconto speciale" sui processori Celeron che Fujitsu-Siemens ha accettato, in cambio doveva nascondere i computer AMD sul proprio sito web e togliere tutti i riferimenti ai prodotti commerciali con AMD nel catalogo di vendita al dettaglio.

56. Intel è anche riuscita a convincere Fujitsu-Siemens a imporre restrizioni di mercato ai PC AMD. La casa madre, Fujitsu, vende attualmente Lifebook S2010, un notebook commerciale con microprocessore AMD, ma solo negli Stati Uniti e in Giappone. Fujitsu-Siemens ha declinato la richiesta di AMD di offrire la macchina anche sul mercato europeo. Allo stesso modo, Fujitsu- Siemens ha scelto per il mercato europeo il notebook serie MG FMC Lifebook. Ma si rifiuta di offrire quel computer in Asia o in Nord America. Infine, benché Fujitsu-Siemens produca un desktop commerciale AMD, Scenico, si rifiuta di pubblicizzarlo sul sito web, offrendolo invece come prodotto costruito su richiesta. Avendo investito in modo significativo per portare questi computer sul mercato, Fujitsu-Siemens non è stata in grado di fornire alcuna spiegazione per il rifiuto a sfruttarli a livello mondiale. La percentuale in numero di pezzi del business Fujitsu-Siemens di AMD è recentemente scesa al di sotto del 30% per la prima volta in quattro anni.

57. **NEC.** Intel è stata costretta ad allentare la stretta sul business NEC quando il cliente da lunga data di NEC, Honda Motor Company, ha richiesto che NEC fornisse i propri server equipaggiati con i microprocessori Opteron AMD. Dopo aver sottoscritto la spesa considerevole di progettare e costruire un server Opteron per Honda, NEC ha inspiegabilmente rifiutato di vendere il prodotto ad altri clienti.

58. Non c'è motivo, se non il controllo di Intel sugli OEM, che spieghi l'incapacità di AMD di sfruttare i suoi prodotti in settori importanti, in particolare nei desktop commerciali. Questi computer, che le grandi aziende clienti acquistano in decine di migliaia per volta, rappresentano una opportunità redditizia per il fornitore. Eppure i microprocessori con cui sono equipaggiati sono identici ai microprocessori nei computer per la distribuzione al dettaglio, un settore in cui AMD si è guadagnata sia lodi che quote di mercato. La sola

differenza concreta tra i segmenti commerciale e di distribuzione al dettaglio è che molti più costruttori di sistemi forniscono desktop ai consumatori, rendendo più difficile per Intel controllare la scelta di microprocessore.

c. Ribassi a Scopo di Esclusione

59. Intel ha anche imposto agli OEM un sistema di ribassi retroattivi che hanno lo scopo pratico e dichiarato di creare accordi di collaborazione di esclusiva o quasi-esclusiva, precludendo artificiosamente ad AMD la possibilità di fare concorrenza in una porzione significativa del mercato. In generale, gli schemi di ribasso funzionano in questo modo: trimestralmente, Intel stabilisce in modo unilaterale per ciascuno dei propri clienti un obiettivo di acquisti di microprocessori Intel. Se il cliente raggiunge l'obiettivo, ha diritto ad un ribasso su tutti gli acquisti del trimestre di tutti i microprocessori – dal primissimo – in genere intorno all' 8-10% del prezzo pagato. Intel consegna il ribasso in contanti alla chiusura del trimestre. Gli OEM operano con margini strettissimi, quindi avere diritto ad un ribasso Intel spesso significa la differenza tra il riportare un profitto o una perdita nei ricavi trimestrali – controllati strettamente.

60. Diversamente dagli "sconti per volumi " che i venditori offrono su una base graduata e non discriminatoria per riflettere le efficienze di costo che crescono quando si parla di quantità, quello di Intel è un sistema di sconti per "penetrazione" o "lealtà" destinati a escludere AMD da una porzione significativa di mercato. Intel ha intenzionalmente impostato il meccanismo del ribasso ad un livello degli acquisti che sa costituire una percentuale preponderante delle necessità del cliente. È in grado di sviluppare obiettivi discriminatori, per dollaro o per unità diversi da cliente a cliente, per bloccare tale percentuale (anche senza citarla) dal momento che le pubblicazioni di settore prevedono accuratamente e tracciano le vendite e perché le porzioni di mercato degli OEM – che le pubblicazioni di settore riportano ogni settimana, mese, trimestre – non cambiano in modo significativo da trimestre a trimestre.

61. Gli sconti retroattivi di Intel possono fare in modo di abbassare talmente il prezzo dei microprocessori da mettere AMD in uno svantaggio concorrenziale incolmabile. Consideriamo un OEM che prevede di acquistare 100 microprocessori che sia Intel sia AMD vendono a \$100 l'uno. Intel sa, grazie ai modelli precedentemente introdotti, che il cliente ne comprerà 60 da Intel. Il cliente prevede di acquistare la rimanenza prevista per i nuovi modelli

da AMD, ma Intel gli offre un accordo che gli concederà uno sconto retroattivo del 10% se, e solo se, acquista 90 unità o più. Se il cliente acquista 30 delle 40 unità aggiuntive da Intel per aver diritto allo sconto, l'incremento di costo per quelle 30 sarà \$3.000 (30 unità a \$100/unità) meno il 10% di sconto a partire dalla prima acquistata, il che ammonta a \$900 (90 unità x \$10/unità), per un totale di \$2,100.

62. AMD può ottenere le 30 unità solo se offre un prezzo che rende indifferente al cliente ottenere lo sconto Intel e gli fa avere un accordo globale equivalente per i microprocessori AMD. Perciò, per le 30 unità disponibili, AMD dovrebbe abbassare il proprio prezzo a \$70 per unità (perché 30 unità x \$70/unità dà \$2.100 costo netto per l'acquisto da Intel). In effetti, il ribasso forza AMD a caricare \$20 dollari in meno del prezzo scontato Intel \$90 se deve tentare di ottenere qualcosa dal cliente. Ecco perché vende al cliente solo 30 unità su cui deve spalmare uno sconto di \$900 mentre Intel lo può spalmare su 90. Alla fine della giornata, ciò crea un grave svantaggio concorrenziale per AMD. Come dimostrato nell'esempio, AMD è costretta a scontare il proprio prezzo tre volte tanto solo per arrivare allo stesso sconto di Intel – non perché i propri processori siano inferiori – al contrario – ma perché Intel si è garantita – attraverso pratiche predatorie passate – una base significativa di domanda assicurata che consente a Intel di spalmare senza conseguenze lo sconto retroattivo dollaro. Significativamente, questa nuova base di domanda – creata dagli acquisti degli OEM – consentirà a Intel di ripetere le proprie pratiche di esclusione quando sarà presentata la prossima linea di modelli.

63. Almeno a breve termine, la maggior parte dei principali OEM (se non tutti) dovrà impegnarsi in modo importante con Intel (1) perché AMD è troppo piccola per soddisfare tutte le loro necessità continuando a soddisfare le richieste di altri clienti; (2) perché per soddisfare le aspettative dei clienti, gli OEM devono garantire agli acquirenti di computer commerciali che le specifiche, compreso il microprocessore, resteranno invariate durante il ciclo di vita del prodotto; e (3) perché Intel ha incoraggiato gli utenti finali a specificare che i processori devono essere della stessa famiglia tra computer simili in un'installazione, in quanto ciò è percepito come un modo per aumentare l'affidabilità (benché tecnicamente non sia così). Intel utilizza gli sconti retroattivi per rendere la propria presenza sul mercato -ampia e vincolata – anche rinnovabile in modo automatico. In un trimestre qualsiasi, AMD non può economicamente contrastare lo sconto retroattivo di Intel

perché compete per una porzione troppo piccola del volume su cui spalmare la somma necessaria per eguagliare il risparmio totale che il cliente realizzerebbe con Intel. Di conseguenza, perde il business e quindi passa al ciclo di vendita successivo, con Intel che ha preso piede in altri prodotti del cliente, su cui Intel può allargare il proprio sconto. Questo serve ancora una volta per restringere in modo artificioso le opportunità di AMD di eguagliare il ciclo successivo di sconti retroattivi Intel. Il potere inter-temporale di Intel sulla propria porzione di mercato di fatto preclude ad AMD una equa opportunità di concorrenza.

64. Intel esige una penalità severa dagli OEM che non raggiungono i propri obiettivi. Ad esempio, durante il quarto trimestre del 2004, AMD è riuscita ad entrare nel piano di sviluppo dei computer portatili per la vendita al dettaglio di HP, e i suoi prodotti hanno venduto molto bene, consentendo ad AMD di conquistare circa il 60% delle vendite al dettaglio HP negli Stati Uniti per il trimestre. Intel ha risposto trattenendo l'assegno HP per ribassi per il quarto trimestre e rifiutando di non tener conto del mancato raggiungimento di HP degli obiettivi per ottenere il ribasso. Intel ha "consentito" invece ad HP di recuperare la mancanza nei trimestri successivi, per i quali HP ha promesso a Intel almeno il 90% del business principale di vendita al dettaglio HP.

65. Intel ha sviluppato una serie di varianti dello schema base dei ribassi. Nel caso di un OEM europeo, ad esempio, Intel impone la condizione ulteriore dei volumi di acquisto obiettivo del cliente per processori specifici, generalmente microprocessori contro i quali i prodotti AMD competono particolarmente bene. Nel caso di un altro, Intel offre come incentivo microprocessori scontati invece di ribassi. Nel caso della divisione europea di un OEM statunitense, Intel ha imposto un obiettivo tra il 70-90% delle necessità del cliente. Piuttosto che dare diritto al cliente ad uno sconto in contanti, tuttavia, raggiungere l'obiettivo consente all'OEM di acquistare specifici processori fino al 20% in meno del costo "normale", consentendo quindi al cliente di ottenere un prezzo favorevole su abbinamenti di prodotto (e.g., processore e chipset della serie Centrino) e/o ricevere offerte di prodotti non disponibili alla concorrenza.

66. Intel propone offerte simili a produttori apparecchiature originali (OEM) più piccoli, che però generalmente non sono scritte, e Intel non definisce le conseguenze del mancato raggiungimento di un obiettivo. In tal modo il cliente rimane senza merce a proprio

rischio, sapendo solo che può perdere il proprio rapporto con Intel e dover chiedere i prodotti futuri ai distributori della Intel, soluzione questa più costosa e con una minore sicurezza di fornitura rispetto all'acquisto diretto.

67 Le caratteristiche salienti di tutti gli schemi di ribasso Intel sono la discriminazione e la preclusione di mercato. Se il cliente sceglie di acquistare una quantità significativa di microprocessori da AMD, tale cliente non si qualificherà per il ribasso e il suo prezzo sarà più elevato per tutti i processori Intel che acquisterà oltre confine. Definendo gli obiettivi su misura delle dimensioni e del volume previsto di ogni cliente, Intel blocca percentuali significative del mercato molto più efficacemente e ad un costo minore (ma provocando un danno maggiore ad AMD e ultimamente ai clienti) di quanto farebbe offrendo a tutti i suoi clienti senza discriminazioni ribassi per livelli di acquisto paragonabili.

68 L'uso che Intel fa di ribassi retroattivi porta, talvolta, a vendite marginali sottocosto. L'esempio seguente evidenzia perché il costo marginale di un cliente che acquista da Intel prodotti offerti sia da Intel che da AMD (le "vendite contestate") può essere pari a zero o addirittura negativo, un prezzo che AMD non può uguagliare. Consideriamo un OEM che ha acquistato 90 unità del microprocessore A a \$100 per unità all'interno di un programma di sconti Intel che gli garantisce un ribasso del 10% retroattivo al primo processore, ma solo dopo aver acquistato più di 90 unità. La sua spesa per i 90 processori è di \$9.000. L'OEM pensa poi di aggiungere un acquisto di altre 10 unità. Se effettua questo acquisto aggiuntivo da Intel, egli rispetterà le condizioni di spesa e avrà diritto al ribasso del 10% per unità su tutte le unità. Di conseguenza la sua spesa totale rimarrà di \$9.000. La spesa aggiuntiva dei 10 microprocessori in più, come pure le entrate marginali di Intel, sarà pari a zero (i \$1.000 spesi in più, meno i \$1.000 di sconto). In altre parole questo sistema permette di offrire all'OEM unità aggiuntive a costo zero, mentre ADM rimane irreparabilmente tagliata fuori.

69. Fatto importante, anche se Intel dovesse ricavare delle entrate marginali sulle suddette unità aggiuntive, queste entrate aggiuntive potrebbero essere inferiori al costo marginale della loro produzione. Di conseguenza il profitto aggiuntivo della vendita per Intel sarebbe negativo, tranne per il fatto che esso ha un effetto di esclusione a lungo termine su AMD. (Naturalmente, se Intel non ricava entrate dalle vendite aggiuntive, deve rinunciare ai profitti.) Come dimostra questa analisi, alcuni dei ribassi retroattivi e discriminatori di Intel

risultano essere vendite sottocosto rapaci e illegittime.

70. Anche quando i prezzi di Intel sono superiori al costo nei volumi aggiuntivi e in genere nonostante i suoi sistemi di ribassi retroattivi, questi ribassi permettono a Intel di ridurre selettivamente i prezzi nel segmento di mercato contestato, mantenendo alti i prezzi del suo mercato prigioniero. Per esempio, Intel può offrire ribassi garantiti su tutto il volume di vendita ma attivabili solo se l'OEM aumenta i propri acquisti fino a oltre la parte delle sue necessità prigioniera di Intel. In effetti Intel può anche fissare prezzi superiori al livello di "monopolio" per gli acquisti inferiori al suddetto punto di riferimento, e poi offrire enormi sconti sugli acquisti aggiuntivi, sapendo benissimo che l'OEM non farà acquisti inferiori al punto di riferimento, ma piuttosto rivenderà la parte in eccesso dei suoi acquisti da Intel, conseguentemente "qualificandosi" per il ribasso putativo e allo stesso tempo negando ad AMD qualsiasi ragionevole opportunità di affari.

71. L'uso di ribassi retroattivi per limitare AMD a una piccola parte degli acquisti di un l'OEM incrementa le difficoltà di indurre l'OEM a lanciare piattaforme AMD. Gli OEM incorrono in spese sostanziali per progettare e produrre un nuovo computer, e fanno l'investimento solo se prevedono la possibilità reale di vendere una quantità sufficiente a recuperarlo. Le strategie sugli sconti e le altre strategie commerciali di Intel coprono efficacemente il volume di prodotti AMD che un OEM può vendere. Di conseguenza le pratiche di Intel esacerbano i normali ostacoli all'ingresso e all'espansione

d. Minacce di Rivalsa

72. Oltre al comportamento esclusivo, alle restrizioni sui prodotti e sui canali e ai ribassi volti all'esclusione, Intel ha fatto ricorso anche ad antiche minacce, intimidazioni e "gambizzazioni" per indurre gli OEM a non trattare con AMD. Intel ha a disposizione una varietà di punti su cui fare pressione: può ridurre o ritirare unilateralmente uno sconto, un ribasso o una sovvenzione; può imporre un aumento discriminatorio dei prezzi per un cliente che non le va a genio, estendere la riduzione del prezzo a un concorrente di quel cliente od obbligare i rivenditori ad abbandonare i computer di quel cliente e a comprarli invece dal suo concorrente; oppure può ritardare o mettere in dubbio una concessione o uno sconto, tutte soluzioni che possono trasformare un'occasione favorevole per l'OEM in una sfavorevole. Altri punti di pressione su clienti che ritiene sleali includono la minaccia di

ritardare o ridurre la fornitura di processori rari o di informazioni tecniche essenziali. Gli esempi abbondano.

73. Da quello che hanno raccontato i dirigenti di Gateway , le minacce di Intel li hanno ridotti a "guacamole". Ma Gateway non è la sola. Prima della fusione con HP, la Compaq Computer riceveva minacce di Intel ogni volta che si impegnava con AMD. Nella seconda metà del 2000, per esempio, il Direttore esecutivo di Compaq, Michael Capellas, rivelò che a causa del volume d'affari che aveva dato ad AMD, Intel aveva trattenuto una consegna di chip per server di cui Compaq aveva un disperato bisogno. Dicendo che "aveva una pistola puntata alla testa" Capellas informò un dirigente di AMD che doveva smettere di acquistare processori AMD.

74. Nel 2002, Intel puntò la sua pistola contro NEC. Intel minacciò di interrompere la fornitura della "roadmap" tecnologico di futuri prodotti Intel a NEC se NEC non avesse convertito tutta la sua linea di computer Value Star L in microprocessori Intel. Senza quella roadmap NEC si sarebbe trovata in severo svantaggio. Come previsto, NEC soccombette ed eliminò AMD dalla serie Value Star L 2002 e 2003.

75. La filiale europea di NEC, NEC-CI, che agisce con le divisioni europee e asiatiche non giapponesi di NEC, rivelò che i dirigenti di Intel dissero che avrebbero "distrutto" NEC-CI, che si era impegnata con AMD nel settore dei desktop commerciali. Intel disse ai rivenditori di NEC-CI che i rapporti di NEC-CI con AMD avrebbero potuto danneggiare la sua capacità di rifornire i prodotti ai suoi clienti, e quando NEC-CI resistette alla pressione Intel impose un discriminatorio aumento dei prezzi.

76. AMD era impegnata in discussioni con IBM sull'introduzione di un server "Blade" Opteron, quando IBM annunciò improvvisamente che qualsiasi prodotto del genere che AMD avesse distribuito non poteva avere il logo IBM. Dopo insistenze per avere una spiegazione, IBM rispose che non poteva apparire troppo favorevole ai prodotti server AMD perché temeva una rivalsa di Intel

e. Interferenze con il lancio di prodotti AMD

77. La chiave perché un nuovo microprocessore sia accettato velocemente sul mercato è l'abilità del produttore del chip di sviluppare una linea di rispettabili partner di lancio, consistente di OEM disposti a produrre gran quantità di prodotti con quel chip, clienti

importanti disposti a comprarlo e a sostenerlo e altri alleati industriali come grandi venditori di software e partner di infrastrutture che possono attestare la sua qualità e affidabilità. In particolar modo per gli acquirenti commerciali e imprese (i.e. server-work station), un lancio imponente e di successo è essenziale per generare fiducia tra i professionisti che saranno il potenziale pubblico del nuovo microprocessore.

78. Consapevole dell'importanza dei lanci dei prodotti, Intel ha fatto tutto il possibile per indebolire quelli di AMD. Di seguito sono indicati numerosi esempi.

79. Il lancio di Athlon64, effettuato da AMD il 23 settembre 2003, fu una cascata di eventi per la società. Dopo aver saputo del programma di lancio, Intel fece del suo meglio per scompigliarlo. Per esempio, Acer si era impegnata a sostenere il lancio di AMD mettendo un dirigente a disposizione per una dichiarazione filmata a sostegno e facendo in modo che l'uscita di due computer, un desktop e un notebook, coincidesse con gli eventi AMD previsti a Cannes, San Francisco e Taiwan. Qualche giorno prima dell'evento, il CEO di Intel, Craig Barrett, fece visita al CEO e Presidente di Acer a Taiwan, espresse loro la "preoccupazione" di Intel e disse che Acer avrebbe subito "gravi conseguenze" se avesse pubblicamente sostenuto il lancio di AMD. La visita di Barrett coincise con un inspiegabile ritardo nella fornitura da parte di Intel di 15-20 milioni di dollari in fondi per lo sviluppo del mercato dovuti ad Acer. Di conseguenza, Acer si ritirò dal lancio negli Stati Uniti e a Taiwan, ritirò il materiale promozionale, vietò ad AMD di usare il video e ritardò l'annuncio dei suoi computer Athlon64. Il Presidente di Acer in seguito disse che l'unica differenza nelle minacce di Intel era stato il messaggero: "di solito erano manager di livello inferiore", non il CEO di Intel.

80. Anche HP si ritirò precipitosamente dal lancio di Athlon64 dopo essersi impegnata a partecipare. HP si era detta d'accordo a sostenere il lancio producendo un video promozionale e inviando i propri dirigenti a tutti e tre i siti di lancio. Appena prima del lancio, però, il manager HP, John Romano, ritirò il video e annunciò che HP avrebbe inviato solo un manager di livello inferiore, e solo in Europa.

81. Altri clienti e partner AMD a riferire che Intel li aveva costretti a ritirarsi dal lancio di Athlon64 furono Lenovo, NEC-CI e Best Buy.

82. Intel disturbò anche il lancio del chip per server Opteron di AMD, che

avvenne il 22 aprile 2004, con poco pubblico e poco sostegno dalle industrie. Un giornale del settore informatico riportò la presenza di tracce dell'attività di Intel: "Tutti [i venditori] mi hanno detto che prima del lancio hanno ricevuto una telefonata da Intel. Intel chiedeva se avevano intenzione di andare al lancio. Se rispondevano di sì, il rappresentante di Intel chiedeva se era "importante per loro andare" o se "volevano veramente andare". Facendo pressione sui venditori, ho ricevuto da tutti la stessa risposta, 'Intel è troppo furba per minacciarci direttamente, ma era abbastanza chiaro da quella telefonata che avremmo rischiato tutti i nostri sconti se fossimo andati'".

83. Altre società che riferirono di essere state intimidite per non partecipare al lancio di Opteron furono MSI, Atipa, Solectron and Fujitsu-Siemens. In effetti, i rappresentanti di Intel nelle settimane precedenti al lancio di Opteron dissero ai dirigenti di Fujitsu-Siemens che se avessero partecipato sarebbero stati l'unico OEM di prima fascia a mostrare il proprio sostegno, dato che tutti gli altri avrebbero rinunciato. Con l'eccezione di IBM, Intel aveva ragione.

84. Questi non sono esempi isolati ma piuttosto una illustrazione dell'instancabile campagna di Intel tesa all'indebolimento degli sforzi commerciali del suo unico concorrente rimasto. Per esempio, IBM ha ritirato i propri computer AMD dall' eServer Palisades 2004 e dal PC Show, citando un accordo contrattuale con Intel che le vietava di appoggiare quei prodotti concorrenti. E alla fine del Super Computing Show 2004, una conferenza annuale riservata ai computer ad alte prestazioni, Intel offrì del denaro ad altri due clienti AMD perché eliminassero i sistemi AMD dalle proprie proposte.

Al CeBit, Intel minacciò di ritirare mezzo milione di dollari di sostegno alla Fujitsu-Siemens perché aveva presentato prodotti AMD (che furono ritirati).

f. Pacchetti di prodotti

85. Intel utilizza anche pacchetti di prodotti come arma di esclusione in una varietà di modi. La soluzione preferita di Intel è offrire una nuova piattaforma OEM: raccoglie microprocessori con chipset e schede madri gratis (o a forti ribassi), spesso offerti in quantità che superano le necessità dell'OEM per la nuova piattaforma. (I prodotti in eccesso naturalmente sono compatibili solo con processori Intel, così che l'OEM è fortemente spinto a restare con Intel piuttosto che con AMD o altri modelli indipendenti.). AMD non vende

chipset o schede madri; sono forniti da fornitori indipendenti come ATI, nVidia e Via, che fronteggiano le proprie spese e controllano i propri prezzi. Di conseguenza, per uguagliare l'offerta Intel del pacchetto microprocessori-chipset-schede madri, AMD deve estendere lo sconto ai propri microprocessori, sconto che non solo uguagli qualsiasi sconto Intel sui microprocessori stessi, ma compensi anche l'OEM per quello che perderà con i chipset e le schede madre indipendenti Intel. La compensazione aggiuntiva che AMD è obbligata ad offrire scontando la vendita dei soli microprocessori rende potenzialmente infruttifera la vendita dei microprocessori AMD, e permette a Intel di evitare la concorrenza diretta con AMD sul prezzo e sulla qualità dei microprocessori attraverso ostacoli sproporzionati opposti ad AMD, che non sono assolutamente connessi con la qualità dei prodotti AMD, che spesso anzi è stata dimostrata superiore a quella dei prodotti Intel.

86. In rivalsa per aver operato con AMD, Intel ha usato come arma anche il prezzo dei chipset. Per esempio, nel 2003 Acer si era impegnata a lanciare Athlon XP, prodotto da AMD. I dirigenti di tutte le filiali Acer nel mondo avevano lavorato con AMD per portare il prodotto sul mercato dopo il lancio. Ma alla vigilia del lancio l'amministrazione Acer a Taiwan staccò la spina. AMD seppe dai dirigenti Acer che Intel aveva minacciato di alzare di 10 dollari il prezzo dei chipset su tutti i sistemi Acer basati su Intel, se fuori Europa fosse stato dato *qualsiasi* quantità di processori ad AMD.

87. Gli interventi di Intel nei confronti degli OEM sono illegalmente volti ad escludere, non sono giustificati da alcun vantaggio per la concorrenza e sono tesi a mantenere il monopolio della società.

2. Pratiche nei confronti dei distributori

88. Intel impiega molte delle pratiche utilizzate nei confronti degli OEM per dissuadere i distributori dal sostegno dei processori AMD o dalla vendita dei prodotti AMD in mercati che ritiene strategici. Per esempio ha stipulato un contratto esclusivo con Synnex, uno dei maggiori distributori degli Stati Uniti. Data la quota di mercato di Intel, superiore all' 80%, non c'è giustificazione pro-concorrenziale per questo accordo.

89. Come accade con gli OEM, Intel propone sconti e ribassi ai distributori, a condizione che non entrino in affari con AMD, a livello internazionale o di sotto-mercati strategici. Per esempio nel dicembre 2004 Ingram Micro, il maggiore distributore Intel in Cina, interruppe improvvisamente le trattative sulla distribuzione parallela di chip AMD. Un alto dirigente Ingram Micro disse in seguito ad AMD che non aveva avuto scelta, perché Intel offriva sconti lealtà che erano troppo lucrativi per buttarli al vento.

90. Intel offre anche una panoplia di programmi speciali per i distributori che propongono esclusivamente i prodotti Intel: bonus per la promozione, ribassi progressivi, programmi di credito per i nuovi clienti (credito che può essere usato per tutti i prodotti Intel e di altri fornitori), il pagamento dei normali costi di trasporto, e una speciale assistenza all'inventario come l'offerta di crediti per compensare i costi di inventario. Quando questi metodi più blandi per raggiungere l'esclusiva falliscono, Intel ha semplicemente corrotto i distributori perché non trattassero con AMD. Per esempio, un dirigente di alto livello di Tech Data rifiutò un milione di dollari che gli era stato offerto per interrompere gli affari con Intel, al che il rappresentante di Intel gli chiese: "Quanto vorrebbe?"

91. Intel offre anche ribassi retroattivi a partire dal momento in cui un distributore raggiunge una quota prevista di acquisti. Come nel caso dei ribassi offerti agli OEM, l'intento è quello di infliggere punizioni economiche a coloro che trattano troppi affari con AMD. Ma, a differenza degli OEM, i distributori restano all'oscuro degli obiettivi che Intel ha posto per loro o delle precise conseguenze del loro mancato raggiungimento.

Intel non condivide con loro le informazioni; essi semplicemente ricevono un assegno alla fine del trimestre. Di conseguenza ogni chip AMD acquistato è acquistato a loro rischio e pericolo.

92. Infine, i distributori che decidono di entrare in rapporti d'affari con AMD sono stati condizionati ad aspettarsi una rivalsa da parte di Intel. Per esempio, quanto ASI, uno dei maggiori distributori di hardware e software per computer, iniziò a distribuire processori AMD, Intel pretese che il personale AMD fosse escluso dagli ASI Technology Show e dalle riunioni di direttori generali. Fino a poco tempo fa, ASI ha rifiutato lo status di maggiore distributore AMD, nonostante i benefici economici connessi, perché temeva che un tale allineamento pubblico ad AMD avrebbe innescato la rivalsa di Intel. Quando nel gennaio 2005 ha finalmente accettato lo status di Distributore principale, Intel ha iniziato a ridurre il livello dei fondi per lo sviluppo del mercato che ASI riceveva.

93. Anche Avnet Inc., uno dei maggiori distributori di attrezzature informatiche e importante sostenitore di AMD, ha ricevuto la sua parte di intimidazioni da Intel. Così Avnet ha citato Intel quale motivo che le impediva di distribuire prodotti AMD al settore industriale. E quando AMD lanciò il server chip Opteron Intel spiegò chiaramente che avrebbe reso "dolorosa" per Avnet la decisione di distribuire quel chip. Quando Avnet lo fece ugualmente Intel minacciò di isolarla. A un altro distributore fu riservato un trattamento persino peggiore. In rivalsa per aver trattato con AMD in Canada, Intel fece pressioni sui clienti di Supercom perché si rivolgessero ad un altro distributore.

94. Questi non sono gli unici distributori che Intel ha tentato di obbligare a non entrare in affare con AMD. Altri sono R.I.C. in Germania, Paradigit nei Paesi Bassi, e Quote Components, sempre nei Paesi Bassi.

95. Gli interventi di Intel nei confronti dei distributori sono illegalmente esclusivisti, non hanno giustificazioni di concorrenza e sono tesi a mantenere il monopolio della società.

3. Pratiche nei confronti dei rivenditori

96. Sia negli Stati Uniti che a livello internazionale, circa un quinto dei computer desktop e notebook vengono acquistati presso i rivenditori. Una manciata di rivenditori domina il mercato informatico negli USA: Best Buy e Circuit City sono i maggiori. Altri rivenditori importanti ma più piccoli sono Walmart/Sams Club, Staples, Office Depot e Office Max.

97. Gran parte dei PC venduti presso i rivenditori sono venduti durante quattro o cinque “stagioni d’acquisto” che corrispondono a eventi di calendario ("Festa di laurea," "Si torna a scuola," "Vacanza," etc.), e i rivenditori rinnovano il proprio inventario in quelle occasioni. Un produttore di chip si trova davanti un processo a due passaggi per poter mettere la propria piattaforma sugli scaffali dei rivenditori: prima di tutto deve convincere uno o più OEM a costruire macchine con i suoi microprocessori ad un prezzo suggerito (chiamato "entrare nel roadmap"); e secondariamente deve convincere il rivenditore a comprare e dedicare spazio sugli scaffali a queste macchine. Lo spazio sugli scaffali non è gratuito. I rivenditori più importanti chiedono in cambio market development funds (“MDF”). Gli MDF possono consistere di assistenza pubblicitaria, ma più frequentemente comprendono un’opportunità di promozione che il produttore di chip deve acquistare per decine di migliaia di dollari, per esempio spazio in una circolare domenicale, una esposizione all’interno del negozio o un’opportunità di aggiornamento internet con lo staff di vendita della catena. Gli MDF necessari per assicurarsi spazio sugli scaffali possono arrivare a \$25 a scatola, a seconda del prezzo del computer e dell’urgenza con cui il produttore di chip concorrente vuole lo spazio sullo scaffale.

98. Storicamente Intel ha goduto di un vantaggio su AMD per quanto riguarda i rivenditori perché, usando molte delle strategie descritte più sopra, ha avuto maggiore accesso ai roadmap degli OEM e l’abilità di tenere AMD fuori dai loro prodotti. Inoltre ha risorse finanziarie di molto superiori con cui garantirsi spazio sugli scaffali dei rivenditori.

99. Ma per incrementare questi vantaggi Intel ha anche stipulato accordi esclusivi con molti rivenditori strategici a livello internazionale. Per esempio, fino a poco tempo fa Office Depot rifiutava di acquistare notebooks AMD indipendentemente dalla quantità degli MDF offerta da AMD, citando il proprio status "premier" con Intel, che sarebbe stato messo in pericolo. Fry è l’unico rivenditore di Fujitsu negli Stati Uniti. Quando Intel seppe che Fry stava avendo molto successo nella commercializzazione di un notebook Fujitsu Athlon™ XP, offrì a Fry un lauto pagamento per rimuoverlo dai suoi scaffali.

100. La storia è anche peggiore in Europa. AMD è stata completamente esclusa da Media Markt, il maggiore rivenditore europeo, che è responsabile del 35% della vendita al dettaglio in Germania. Intel fornisce a Media Markt tra i 15 e i 20 milioni di dollari all’anno, e

dal 1997 Media Markt ha commercializzato solo computer Intel. Le sovvenzioni di Intel hanno escluso AMD anche da Aldi, una delle maggiori catene di negozi alimentari, le cui vendite di PC ammontano ad un ulteriore 15-20% del mercato tedesco.

101. Nel Regno Unito Intel ha efficacemente bloccato tutti gli affari di DSG (Dixon Services Group), operatore di tre della maggiori catene, compresi Dixon e PC World, che insieme ammontano ai due terzi del mercato britannico. In cambio dei pagamenti di Intel, DSG ha acconsentito a mantenere la quota di AMD sotto il 10%. Come Media Markt, DSG sostiene che Intel la penalizza con la riduzione degli MDF anche solo per la piccola quota di affari che tratta con AMD. Anche Toys'R'Us è esclusiva di Intel nel Regno Unito. Time, un altro rivenditore britannico (che è anche costruttore di computer), ha ricevuto un importante pagamento di MDF da parte di Intel in cambio della quasi esclusività Intel sui notebooks nella prima metà del 2004, e rivela che Intel ha trattenuto gli sconti perché Time ha introdotto troppi modelli di desktop Athlon64 AMD. In Francia Intel ha fatto pressione sui maggiori rivenditori, inclusi Conforama e Boulanger, facendo in modo che smettessero di trattare con AMD o riducessero drasticamente i loro affari con AMD.

102. Ciononostante, AMD ha fatto qualche progresso nel conquistare spazio di mercato. Dati i vantaggi prezzo/prestazioni, che sono di importanza vitale nella vendita al dettaglio, gli OEM costruiscono circa il 15% dei desktop per il mercato nazionale statunitense con processori AMD; nelle roadmaps per i notebook AMD rappresenta circa il 10%. Su una base spazio sugli scaffali-vendite AMD ha generalmente superato Intel. Per esempio, nel segmento dei desktop durante l'ultimo trimestre del 2004 i computer equipaggiati AMD hanno raggiunto una quota pari al 33%-38% delle vendite di Circuit City, nonostante fossero limitati a cinque dei 25 modelli (20%) sugli scaffali di Circuit City. E con circa il 15% dello spazio sugli scaffali destinato ai prodotti AMD da Best Buy e CompUSA, i computer AMD hanno raggiunto rispettivamente circa il 30% e il 22% delle vendite. Questi numeri confermano che i prodotti AMD hanno buoni risultati in fase di vendita al dettaglio, ammesso che sia loro disponibile lo spazio sugli scaffali.

103. In effetti al personale di vendita di Intel è stato detto di “non lasciare che ciò si ripeta”. Di conseguenza Intel ha creato un programma di sconti simile a quello rifilato agli OEM, con simili effetti di esclusione. In base a questo programma Intel offre un pagamento

completo per gli MDF ai rivenditori, come Best Buy e Circuit City, solo se essi acconsentono a limitare al 20% non solo lo spazio sugli scaffali riservato a prodotti AMD, ma anche la quota di incassi generati dalla vendita di piattaforme AMD. Se la quota di AMD eccede il 20%, il rivenditore colpevole si ritrova il supporto commerciale di Intel tagliato del 33% *su tutti i prodotti*.

104. Ecco come il programma funziona a Circuit City. Se meno del 20% degli incassi di Circuit City sui notebook deriva da computer equipaggiati AMD (30% per i desktop), Intel ha acconsentito a pagare a Circuit City 15 dollari di MDF per ogni macchina equipaggiata Intel; ma se la percentuale raggiunge o supera il 20%, il sussidio MDF di Circuit City viene ridotto a 10 dollari. Questo istituisce una “tassa” di 5 dollari a scatola sul rivenditore perché il 20% o più del suo volume d'affari viene da computer equipaggiati AMD; e questa “tassa” è applicabile a tutte le macchine equipaggiate Intel che il rivenditore compra, a ritroso fino alla prima macchina.

105. Quanto segue illustra lo svantaggio concorrenziale che ciò provoca per AMD: se Circuit City comprasse solo notebook equipaggiati Intel per il suo magazzino da 200.000 unità per un trimestre, Intel pagherebbe 15 dollari di MDF per computer, ovvero un totale di 3 milioni di dollari. Ma se Circuit City riducesse i suoi acquisti di notebook Intel all'80% (160.000 unità) per avere a disposizione un modesto numero di computer AMD, Gli MDF di Intel crollerebbero a 1,6 milioni di dollari (10 dollari di MDF/unità per 160.000 unità). Se AMD uguagliasse i 10 dollari per unità di MDF sulle 40.000 unità fornite, Circuit City riceverebbe altri 400.000 dollari, il che porterebbe il totale degli MDF a 2 milioni di dollari, lasciandola con 1 milione di dollari in meno per aver fatto affari con AMD. Per poter riportare “in pari” Circuit City, AMD dovrebbe notevolmente aumentare i propri MDF sulla sua quota del 20% e arrivare a 35 dollari per unità ($40.000 \times \$35 = \$1,4M$), che insieme al 1.6 milione di dollari di Intel riporterebbe il totale degli MDF a 3 milioni di dollari. In altre parole, solo per avere una quota del 20%, AMD deve offrire il doppio o il triplo di MDF rispetto a Intel, perché ha molte meno unità su cui spalmare la differenza. Data questa economia perversa, non è pensabile che Circuit City dedichi meno dell'80% delle proprie vendite di notebook ad Intel, anche se ciò significa togliere i prodotti AMD dagli scaffali alla fine di un trimestre (in effetti, per evitare di superare inavvertitamente il limite, un distributore prudente manterrebbe la

quota di AMD ben al di sotto del 20%.)

106. E Intel non disdegna nemmeno minacciare i rivenditori per ottenere trattamenti preferenziali. Per esempio, al recente CeBit computer show di Hannover, in Germania (la più grande esposizione di computer al mondo) una catena tedesca, Vobis, aveva appeso un manifesto del Turion64 di AMD come parte di un accordo di commercializzazione congiunta con AMD e il suo partner OEM (Yakamo) per annunciare il nuovo microprocessore mobile AMD. Il direttore generale di Intel in Germania e il suo vicepresidente per i prodotti mobili chiesero di rimuovere il poster del Turion64. Quando il direttore generale di Vobis rifiutò, i rappresentanti di Intel minacciarono l'immediata interruzione delle consegne di microprocessori ai fornitori di Vobis. Il poster fu rimosso prima che la manifestazione CeBit si aprisse.

107. Gli interventi di Intel nei confronti dei rivenditori sono illegalmente tesi ad escludere, non hanno giustificazione di concorrenza e sono tesi a mantenere il monopolio della società.

4. Definizione degli standard di Intel e altri abusi tecnici

a. Intel esclude AMD dagli standard industriali

108. Spesso le società che fanno parte dell'industria informatica si accordano su certi aspetti dei loro prodotti in conformità agli standard industriali per assicurare una vasta compatibilità. Effettivamente tali standard non sono solo onnipresenti nell'industria informatica, sono essenziali. Ma quando una società viene ingiustamente esclusa dal processo di definizione degli standard o non ha l'accesso opportuno agli standard, la concorrenza può essere controllata in un modo che si ripercuote sull'intero mercato. Intel ha utilizzato, e continua ad utilizzare, una serie di tattiche con lo scopo e l'effetto di escludere e/o ostacolare la piena ed attiva partecipazione di AMD allo sviluppo di importanti standard industriali. Si è anche impegnata per negare ad AMD l'opportuno accesso ai suddetti standard. I suoi sforzi hanno ostacolato la capacità di AMD di competere energicamente sul mercato.

109. A titolo d'esempio, Intel e AMD sviluppano e producono entrambe tecnologie di controllo della memoria che permettono ai loro processori e ai componenti collegati di comunicare con la memoria. Intel progetta e produce un chip completamente separato per questo scopo, noto come hub di controllo di grafica e memoria, mentre AMD include i suoi

controllori di memoria direttamente nei processori, facendo quindi a meno di un chip aggiuntivo e velocizzando la comunicazione. Entrambe le società devono conoscere e avere accesso agli standard di memoria ben prima di produrre i loro processori e/o set di chip, così che i loro progetti di controlli di memoria siano compatibili con la generazione successiva di strumenti di memoria.

110. Il Joint Electron Device Engineering Council ("JEDEC") è l'organizzazione industriale responsabile degli standard che governano le generazioni più recenti di chip di memoria per computer. Sebbene JEDEC stesse già sviluppando gli standard per la generazione successiva di chip di memoria, Intel convocò un comitato segreto, che chiamò Consorzio Advanced DRAM Technology (Tecnologia DRAM Avanzata, "ADT"), per sviluppare uno standard di memoria concorrente.

111. Il Consorzio ADT fu strutturato sapientemente con ordini di appartenenza multipli, ognuno con diversi livelli di accesso alle informazioni. Gran parte delle società furono assegnate all'ordine più basso, in modo che potessero avere accesso allo standard di memoria solo dopo il suo completamento, e non durante lo sviluppo. Il vero e proprio sforzo di sviluppo fu intrapreso da società con il più alto grado di appartenenza, che Intel riservò a se stessa e ai maggiori produttori di memorie. Nessun'altra società aveva il diritto di ingresso o accesso completo allo standard mentre il Consorzio ADT lo sviluppava.

112. AMD aveva disperato bisogno dell'accesso allo standard che veniva sviluppato e alla sua definizione, per poter lanciare un microprocessore con tecnologia di controllo della memoria contemporaneamente a Intel; AMD fece ripetutamente pressione per ottenere uno status di appartenenza più alto, che le venne continuamente rifiutato. Intel aveva strutturato le regole del Consorzio ADT in modo da rendere necessario un voto unanime (regola che dava a Intel il diritto di veto) su qualunque decisione che permettesse ad AMD di partecipare al comitato di sviluppo; e fece uso del diritto di veto in modo che il Consorzio rifiutasse arbitrariamente la domanda di ammissione di AMD.

113. Precludendo ad AMD l'ingresso o l'accesso allo standard di memoria durante il suo processo di sviluppo, Intel poneva deliberatamente AMD in una posizione di grave svantaggio concorrenziale. In seguito alla sua esclusione AMD non ebbe la possibilità di controllare i suggerimenti dei partecipanti e di obiettare alle caratteristiche proposte da Intel

che non portavano un sostanziale vantaggio al consumatore ma erano motivate dal desiderio di Intel di svantaggiare l'architettura del microprocessore AMD. Inoltre, tenendo avvolto dal segreto il processo di definizione degli standard di memoria del Consorzio ADT, Intel fu in grado di aver un importante vantaggio iniziale. Mentre il Consorzio ADT ebbe in ultima analisi poco successo nello sviluppo di uno standard industriale, questo tipo di condotta di esclusione esemplifica i tentativi di Intel di utilizzare la definizione degli standard industriali per svantaggiare AMD nella sua concorrenza in un modo illegalmente esclusivista.

114. Effettivamente Intel sta cercando di ripetere la stessa performance riguardo un nuovo standard di memoria, questa volta escludendo AMD evitando interamente l'esistenza di un comitato di definizione degli standard aperto. Al momento Intel sta obbligando i maggiori produttori di memoria a firmare contratti di segretezza e a lavorare esclusivamente con Intel in un comitato "segreto" per sviluppare lo standard di interfaccia di memoria di prossima generazione. Una volta firmato il contratto, i produttori di memorie hanno il divieto di condividere le informazioni sui propri progetti di prodotti che sviluppino lo standard di interfaccia di memoria. Ciò ha l'effetto di evitare che AMD completi il progetto dei controlli di memoria del suo processore fino a quando Intel permetterà ai produttori di memoria di comunicare all'industria le sue specifiche di interfaccia.

115. Con questo sistema Intel rafforza il proprio controllo sull'industria trasformando quello che i produttori di componenti intendono come uno standard pubblico in uno privato, garantendosi in tal modo un vantaggio immeritato e un ingiusto beneficio concorrenziale.

b. Intel promuove standard industriali che svantaggino AMD

116. Anche quando non è stata in grado di escludere AMD dallo sviluppo degli standard industriali, Intel ha cercato di spingere l'adozione di standard senza benefici sostanziali per i consumatori, il cui unico o principale scopo era quello di svantaggiare AMD riguardo alla concorrenza, basandosi sulla sua architettura di microprocessori altamente integrata.

117. Per esempio nel 2004 JEDEC iniziò a sviluppare standard per gestire il progetto dei moduli di memoria per la generazione successiva di strumenti di memoria ("DDR3"). Questi moduli, noti come moduli di memoria dual inline, o "DIMM", consistevano di schede di circuiti stampati su cui viene montato un certo numero di chip di memoria. I DIMM

mettono in connessione i chip di memoria con la scheda madre del computer attraverso una serie di connettori metallici detti “pin”. Uno degli scopi degli standard JEDEC era definire le funzioni di questi pin per permettere ai produttori di chip di progettare controlli di memoria compatibili che permettessero ai loro microprocessori e alla memoria sui DIMM di comunicare.

118. Il comitato JEDEC, che è costituito da membri che rappresentano le società dell'intera industria informatica, avevano già adottato uno schema per definire i pin dei DIMM della generazione precedente ("DDR2") usati nei computer desktop e laptop. Quando il comitato JEDEC iniziò a lavorare sugli standard per i moduli di memoria DDR3, Intel propose di adottare una definizione simile a quella utilizzata per i moduli di memoria DDR2. Questa proposta aveva perfettamente senso, spiegò Intel al comitato, perché faceva in modo che i controlli di memoria DDR3 fossero compatibili con i moduli di memoria DDR2 e DDR3.

119. Però, quando il comitato JEDEC iniziò a definire i pin per i moduli di memoria laptop DDR3 in questo modo compatibile, Intel prese una posizione completamente opposta, proponendo invece di modificare le definizioni dei pin. La proposta di Intel non aveva meriti o basi tecniche comprensibili.

120. In effetti il motivo che Intel aveva per proporre la modifica della definizione dei pin dei moduli di memoria laptop era mettere in posizione di svantaggio AMD. Qualunque modifica alla definizione dei pin dei moduli di memoria laptop avrebbe richiesto corrispondenti modifiche da parte sia di Intel che di AMD ai rispettivi controlli di memoria. Il progetto di microprocessore AMD, rappresentando un enorme passo avanti in materia di integrazione, inserisce il controllo di memoria direttamente nel microprocessore. Se da un lato ciò porta notevoli vantaggi informatici, dall'altro modificare un controllo di memoria inserito richiede molto più tempo e denaro.

121. Consapevole di questo punto vulnerabile, Intel propose la propria definizione modificata di pin dei moduli di memoria DDR3 per computer laptop allo scopo di ritardare l'introduzione da parte di AMD di un componente tecnologicamente superiore. Sebbene la proposta di Intel sia stata rifiutata dal comitato JEDEC, a conferma della totale mancanza di valore della proposta, questo è un ulteriore esempio del modo in cui Intel abbia tentato di utilizzare gli standard industriali per raggiungere i propri scopi esclusivisti.

*c. Intel sfrutta le altre sue linee di prodotti per svantaggiare
ingiustamente AMD sul mercato*

122. Intel ha anche progettato e commercializzato prodotti legati ai microprocessori con lo scopo di compromettere le prestazioni per coloro che scelgono soluzioni AMD, anche se ciò significa sacrificare la qualità e l'integrità dei suoi stessi prodotti.

123. Un esempio sono i compilatori Intel. Generalmente i venditori indipendenti di software ("VIS") scrivono programmi software in linguaggi di alto livello, come C, C++, o Fortran. Prima che questi programmi possano essere compresi da un sistema informatico, è necessario tradurli in un codice oggetto (un linguaggio leggibile da una macchina) con un programma software chiamato compilatore. Diverse società scrivono compilatori per diversi sistemi operativi (Windows, Linux, etc.) e per diversi linguaggi di programmazione (C, C++, Fortran, etc.). Intel offre compilatori da usare con una varietà di sistemi operativi e linguaggi di programmazione.

124. I compilatori di Intel sono progettati per ottimizzazioni di tipo specializzato, particolarmente vantaggiose per VIS che sviluppano programmi che si basano pesantemente su punto variabile o calcoli matematici vettoriali. Programmi del genere includono per esempio modelli matematici, multimedia e applicazioni per videogiochi.

125. Intel ha deliberatamente progettato i propri compilatori per diminuire le prestazioni quando un programma gira su una piattaforma AMD. Per far ciò Intel ha progettato il compilatore perché compili un codice su diversi path alterni. Alcuni path vengono eseguiti quando il programma gira su una piattaforma Intel, altri quando gira su un computer con microprocessore AMD. (La scelta del path del codice avviene quando il programma viene aperto, con una caratteristica detta "CPUID" che identifica il microprocessore del computer.) Di proposito i path del codice non sono stati creati allo stesso modo. Se il programma individua un microprocessore "genuinamente Intel" esegue un path di codice ottimizzato e opera con la massima efficienza. Ma se il programma individua un processore "autenticamente AMD", esegue un path di codice diverso che ridurrà le prestazioni del programma o lo farà andare in crash.

126. I VIS sono obbligati a scegliere tra i compilatori Intel, che riducono le prestazioni

del proprio software quando gira su microprocessori AMD, e compilatori di terzi, che non possiedono le ottimizzazioni dei prodotti di Intel. Purtroppo per AMD e per i suoi clienti, i compilatori Intel attirano, per motivi legittimi, certi gruppi di VIS, specialmente quelli che sviluppano programmi fortemente basati su punto variabile e calcoli matematici vettoriali. A loro insaputa le prestazioni dei loro programmi vengono ridotte quando girano su un microprocessore AMD non per difetti di progettazione da parte di AMD, ma per l'inganno di Intel.

EFFETTI DELLA CONDOTTA SLEALE DI INTEL

127. La condotta illegale di Intel ha causato e continuerà a causare danni sostanziali alla concorrenza sul mercato dei microprocessori x86 nel commercio nazionale, nelle importazioni e nelle esportazioni. Se non fosse per la condotta di Intel, AMD e altri sarebbero in grado di competere nel settore microprocessori per meriti competitivi, sia a livello nazionale che internazionale, offrendo ai clienti e ai consumatori finali prezzi inferiori, innovazione migliorata e maggiore libertà di scelta.

128. Le azioni anticoncorrenziali di Intel all'interno e all'esterno dei confini degli Stati Uniti hanno un effetto diretto, sostanziale e ragionevolmente prevedibile sul commercio e sugli scambi che non sono commercio e scambi con Paesi stranieri, e sulle importazioni e sul commercio degli Stati Uniti. Mantenendo il proprio monopolio, illegalmente negando ai rivali l'opportunità di competere per ottenere un livello minimo di efficienza, Intel deve necessariamente escluderli dal mercato mondiale. Dal momento che il mercato nazionale degli Stati Uniti non è altro che una parte integrante del mercato mondiale, una monopolizzazione efficace del mercato statunitense dipende dall'esclusione dal mercato mondiale, per evitare che le vendite estere rivitalizzino il potenziale di concorrenza di un rivale statunitense.

129. La condotta di Intel in violazione dello Sherman Act a livello internazionale ha causato e continuerà a causare danni sostanziali all'attività di AMD nel commercio nazionale, nelle importazioni e nelle esportazioni, sotto forma di una quota di mercato artificialmente ridotta, perdita di profitti e aumento delle spese di capitale. Inoltre la medesima condotta ha avuto e continuerà ad avere un effetto sostanziale e ragionevolmente prevedibile sulla possibilità di AMD di vendere i propri prodotti a clienti stranieri a limitazione delle proprie

attività basate e dirette negli Stati Uniti, comprese le proprie esportazioni statunitensi. Tali danni sono evidenziati da quanto segue:

- Quando nel 2002 AMD entrò per la prima volta nel mercato dei server con il suo microprocessore Athlon (un prodotto progettato per desktop, non per server) i piccoli OEM e i venditori white-box che utilizzavano il chip riuscirono comunque ad assicurarsi il 3% del mercato dei server mondiale. AMD introdusse il suo microprocessore di generazione successiva per server l'anno seguente e il chip ottenne diverse recensioni e attestati di clienti appassionati, inclusi il Best of Show alla Conferenza ClusterWorld nel giugno 2003 e il premio Expo e Best Processor nel luglio 2003 da InfoWorld. Ciononostante, grazie alla sua condotta esclusivista e anticompetitiva, nel quarto trimestre del 2004 Intel aveva limitato la quota di mercato dei server di AMD a meno del 5%, nemmeno apprezzabilmente superiore a quella precedente l'introduzione di Opteron.
- La condotta esclusivista di Intel ha efficacemente eliminato AMD dal settore notebook. I suoi accordi esclusivi con Dell, Sony e Toshiba da soli bandiscono AMD da un terzo del mercato mondiale e da metà delle vendite nazionali statunitensi. Le imposizioni economiche e gli sconti fedeltà di Intel hanno precluso ad AMD una quota apprezzabile di mercato rimanente.
- Athlon64 di AMD è ampiamente riconosciuto come pienamente concorrenziale con la migliore offerta di desktop Intel, con il beneficio aggiuntivo che può supportare software a 64 bit. Ciononostante, con l'eccezione di una macchina HP a canale ristretto e un solo modello Fujitsu-Siemens, AMD non è riuscita ad ottenere che uno solo degli OEM più importanti, che nel complesso dominano il lucrativo settore di desktop commerciali, - lanciasse su grande scala un desktop commerciale Athlon64. Le società Fortune 500 non tenteranno con AMD a meno che si affianchi a un OEM di desktop di primo livello, ma la condotta esclusivista di Intel, inclusa la sua coercizione economica su Dell, HP, IBM, Gateway e Acer, non permette che ciò accada. Di conseguenza oggi la quota di desktop commerciali di AMD non è superiore a quella del 2002.

**RIVENDICAZIONI PER
COMPENSAZIONE
RIVENDICAZIONE 1**

**Mantenimento intenzionale di un
monopolio in violazione dello Sherman
Act, Sezione 2**

130. AMD asserisce nuovamente e incorpora come riferimento le affermazioni di cui ai paragrafi da 1 a 129.

131. Il Mercato del Microprocessore x86 è un mercato di prodotto pertinente compreso nell'ambito delle leggi antitrust.

132. Il mercato geografico pertinente è il mondo.

133. Intel possiede il monopolio nel mercato pertinente, mantenendo una quota di mercato superiore al 90% per entrate e all'80% per volume di unità.

134. Esistono barriere sostanziali all'ingresso e all'espansione nel mercato pertinente.

135. Intel ha il potere di controllare i prezzi ed escludere la concorrenza.

136. Intel ha fatto uso di condotta con effetti anticompetitivi per mantenere e incrementare illegalmente il proprio monopolio nel mercato pertinente e per mantenere i prezzi alti, per soffocare la concorrenza ed eliminare la possibilità di scelta del cliente attraverso un comportamento illegalmente esclusivista teso a rendere AMD debole, precaria e incapace di ottenere un livello di efficienza minimo necessario per diventare un possibile sostituto di Intel nei confronti di clienti importanti o di una porzione essenziale del mercato. Lo ha fatto con l'intento di mantenere il proprio monopolio nel mercato pertinente.

137. Non c'è giustificazione commerciale legittima per la condotta di Intel.

138. AMD ha subito e continuerà a subire danni ai propri affari e alla propria proprietà

139. La condotta di Intel ha causato e continuerà a causare danni al mercato pertinente sotto forma di prezzi più elevati e concorrenza, innovazione e possibilità di scelta per il cliente ridotte.

RIVENDICAZIONE 2

Ribassi e sconti segreti in violazione del California Business and Professions Code § 17045

140. AMD asserisce nuovamente e incorpora come riferimento le affermazioni di cui ai paragrafi da 1 a 129.

141. Il California Business & Professions Code § 17045 stabilisce, nella parte pertinente:

17045. Il pagamento o la concessione segreta di ribassi, rimborsi, commissioni o sconti non dovuti, sotto forma di denaro o altra forma, o la segreta estensione ad alcuni acquirenti di servizi speciali o privilegi non estesi a tutti gli acquirenti con pari termini e condizioni, a detrimento di un concorrente e con l'intento di distruggere la concorrenza attraverso tale pagamento o concessione, è illegale.

142. Come specificato più sopra, particolarmente nei paragrafi da 59 a 71, da 89 a 91 e da 103 a 105, Intel ha sistematicamente seguito un sistema per estendere ribassi e sconti discriminatori a OEM, distributori, rivenditori e ad altri allo scopo di danneggiare AMD e di distruggere la concorrenza

143. Intel ha anche segretamente concesso fondi tecnici, informazioni tecniche esclusive e altri benefici a certi clienti ma non ad altri in situazioni simili. Questa condotta costituisce servizi speciali o privilegi non estesi a tutti i clienti che acquistano a termini e condizioni simili. AMD ha le informazioni che confermano l'uso di tale pratica, ma a causa degli accordi di segretezza di Intel e alla conseguente paura dei clienti, AMD e gli altri clienti Intel non conoscono l'estensione o il grado del trattamento preferenziale.

144. Intel mantiene segreti i propri ribassi e sconti discriminatori, tra le altre cose, non rivelando a un cliente gli sconti concessi ad un altro e facendo firmare ai clienti, ai rivenditori e agli altri beneficiari degli sconti e dei ribassi segreti accordi di confidenzialità e non diffusione delle informazioni.

145. La condotta di Intel deriva dalla sede di Santa Clara, California, e/o tende a danneggiare e ha danneggiato i residenti della California, compresa AMD, ed è quindi soggetta alle leggi californiane.

146. I ribassi segreti, gli sconti non dovuti e il trattamento preferenziale di alcuni clienti di Intel sono meccanismi per allontanare le vendite e i clienti da AMD. Intel indirizza questi meccanismi ai clienti attuali e potenziali di AMD. Intel li concede per ricompensare quei clienti che interrompono o riducono i loro affari con AMD e li nega per punire i clienti che non lo fanno. Di conseguenza AMD ha perso milioni di dollari in vendite potenziali.

147. Il pagamento segreto di ribassi e sconti non dovuti da parte di Intel e la concessione segreta e discriminatoria di servizi speciali e privilegi tendono a diminuire e distruggere la concorrenza nel mercato pertinente.

RIVENDICAZIONE 3

Interferenze con il vantaggio economico previsto in violazione del California Business and Professions Code § 17045

148. AMD asserisce nuovamente e incorpora come riferimento le affermazioni di cui ai paragrafi da 1 a 129.

149. Intel ha intenzionalmente interferito con il vantaggio economico previsto di AMD.

150. AMD ha avuto relazioni economiche con OEM, distributori, rivenditori e altri clienti e partner effettivi e potenziali che prevedevano la possibilità di un successivo beneficio economico.

151. Consapevole di queste relazioni, Intel si è impegnata in una condotta intenzionalmente sleale destinata ad interferire con e ad ostacolare le relazioni di AMD con i suddetti terzi. Come indicato più sopra, Intel ha effettuato pagamenti diretti come ricompensa per l'esclusività o la quasi esclusività; ha offerto ribassi, sconti quantità e sovvenzioni discriminatori basati sulla "lealtà" dei clienti; ha minacciato rivalse economiche contro coloro che davano o progettavano di dare troppe commesse ad AMD o che rifiutavano di limitare AMD a modelli, linee e/o settori approvati da Intel, o che cooperavano troppo da vicino con la promozione AMD dei suoi processori competitivi.

152. Le azioni di Intel erano comunque sleali, in quanto violavano le leggi federali e statali, tendevano alla limitazione del commercio ed erano indipendentemente lesive.

153. La condotta intenzionalmente sleale di Intel ha avuto come risultato l'effettiva interruzione delle relazioni di AMD con i suddetti terzi. Come indicato più sopra, la condotta di

Intel ha fatto in modo che questi terzi (i) smettessero di acquistare microprocessori da AMD, (ii) limitassero gli acquisti di microprocessori da AMD, (iii) evitassero direttamente di acquistare microprocessori da AMD, (iv) riducessero la vendita di prodotti con microprocessori AMD, (v) abbandonassero le offerte ad AMD previste, (vi) diminuissero la distribuzione e la commercializzazione delle offerte AMD previste, e (vii) ritirassero la propria partecipazione ai lanci dei prodotti e alle promozioni AMD.

154. AMD ha subito danni economici immediatamente causati dalla condotta di Intel sotto forma di quota di mercato artificialmente ridotta, aumento delle spese di capitale, perdita di profitto e di vendite, come pure perdita di pubblicità e promozione.

155. La condotta di Intel deriva dalla sede di Santa Clara, California, e/o tende a danneggiare e ha danneggiato i residenti della California, compresa AMD, ed è quindi soggetta alle leggi californiane.

156. Intel non ha diritto al “privilegio di concorrenza” perché ha utilizzato mezzi impropri e intendeva creare e/o continuare una illegale limitazione della concorrenza.

157. Intel ha agito in modo sia oppressivo che intenzionale con lo scopo di danneggiare AMD e intenzionalmente trascurando i diritti di altri. Di conseguenza, AMD ha il diritto di ottenere il risarcimento dei danni con valore punitivo e a compensazione, secondo quanto previsto dalla legge.

RICHIESTA DI PROCESSO CON GIURIA

158. Ai sensi del Fed. R. Civ. P. 38(b), AMD richiede un processo con giuria per tutte le controversie così perseguibili per legge.

RICHIESTA DI COMPENSAZIONE

IN CONSEGUENZA DI CIÒ, AMD CHIEDE A QUESTA CORTE:

A. Di stabilire che Intel sta illegalmente mantenendo il proprio monopolio nel mercato dei microprocessori x86 in violazione della Sezione 2 dello Sherman Act e di concedere ad AMD il risarcimento dei danni triplicato per un importo da stabilire al processo, ai sensi della Sezione 4 del Clayton Act, 15 U.S.C. § 15(a).

B. Stabilire che Intel ha effettuato pagamenti e concessioni segreti di ribassi e

sconti, e che ha segretamente e discriminatamente esteso servizi speciali e privilegi a certi acquirenti, tutto ciò in violazione del California Business & Professions Code § 17045, e ai sensi di ciò di concedere ad AMD il risarcimento dei danni triplicato per un importo da stabilire al processo.

C. Di stabilire che Intel ha intenzionalmente interferito con importanti relazioni commerciali di AMD a suo detrimento economico e di concedere ad AMD il risarcimento dei danni triplicato per un importo da stabilire al processo per le perdite conseguenti, come pure il risarcimento dei danni con valore punitivo secondo quanto previsto dalla legge.

D. Di concedere un'ingiunzione che vieti ad Intel e a tutti i soggetti, società e corporazioni che agiscono a suo nome o sotto la sua direzione o il suo controllo ulteriore condotta illegale ai sensi della Sezione 2 dello Sherman Act o della Sezione 17045 del California Business and Professions Code.

E. Di concedere ad AMD ulteriori e diverse compensazioni che potrebbero essere necessarie o appropriate per restaurare e mantenere condizioni di concorrenza nel mercato dei microprocessori x86.

F. Di concedere all'avvocato di AMD i costi e le spese del procedimento.

Rispettosamente,

RICHARDS, LAYTON & FINGER

Jesse A. Finkelstein (#1090)

finkelstein@rlf.com

Frederick L. Cottrell, III (#2555)

cottrell@rlf.com

ChadM. Shandler (#3796)

shandler@rlf.com

Steven J. Fineman (#4025)

fineman@rlf.com

One Rodney Square

P.O. Box 551

Wilmington, DE 19899

(302)651-7500

Avvocati per gli attori Advanced
Micro Devices, Inc. e AMD
International Sales & Service Ltd.

AVVOCATI:

Charles P. Diamond, Esq.

cdiamond@omm.com

Linda J. Smith, Esq.

lsmith@omm.com

O'Melveny & Myers LLP

1999 Avenue of the Stars, 7th Floor

Los Angeles, CA 90067

(310)246-6800

Mark A Samuels, Esq.

msamuels@omm.com

O'Melveny & Myers LLP

400 South Hope Street

Los Angeles, CA 90071

213-430-6340

Data: 27 giugno 2005