

operativos Microsoft Windows y Linux (en adelante, el “Mercado de microprocesadores x86”). Si bien AMD compite con Intel en este mercado global, Intel posee un poder de mercado inconfundible e innegable, sus ganancias por sus microprocesadores representan aproximadamente el 90% del total mundial (y el 80% de las unidades).

2. Al igual que lo hicieron Standard Oil y Alcoa antes, Intel ha mantenido su monopolio ilegalmente por más de una década, al realizar una implacable campaña mundial para obligar a los clientes a abstenerse de tratar con AMD. Entre otras cosas,

- Intel ha obligado a los principales clientes a mantener transacciones exclusivas o semi-exclusivas;
- ha ofrecido a sus clientes reembolsos, descuentos y financiación para el desarrollo del mercado, con la condición de que limiten rotundamente o renuncien por completo a sus compras con AMD;
- ha establecido un sistema discriminatorio y retroactivo de reembolsos al 100% impulsados por compras a niveles tan elevados al punto de lograr el efecto práctico y esperado de negar a los clientes la libertad de comprar cualquier cantidad significativa de procesadores a AMD;
- ha amenazado con tomar represalias contra clientes que introdujeron plataformas de computación AMD, especialmente en segmentos estratégicos del mercado;
- ha establecido e impuesto cuotas entre minoristas clave; obligándolos efectivamente a abastecerse en gran mayoría de computadoras con procesadores Intel, si no exclusivamente, con lo cual limita forzosamente la elección del consumidor.
- ha obligado a los fabricantes de PC y socios de la tecnología a boicotear los lanzamientos de productos y promociones de AMD;
- y ha abusado de su poder en el mercado forzando sobre la industria productos y normas técnicas cuyo objetivo principal era perjudicar a AMD en el mercado.

3. La coerción económica ejercida por Intel sobre sus clientes se extiende a todos los niveles: desde grandes fabricantes de computadoras como Hewlett-Packard e IBM hasta pequeños creadores de sistemas, desde distribuidores mayoristas hasta minoristas como Circuit City. Todos se enfrentan con la misma alternativa: aceptar las condiciones que excluyen a AMD o sufrir precios discriminatorios y un tratamiento competitivamente perjudicial. De esta forma, Intel ha eludido la competencia por méritos y ha privado a AMD de la oportunidad de apostar por sus precios y calidad contra los de Intel para cada venta posible de microprocesadores.

4. La conducta de Intel se ha tornado cada vez más atroz durante los últimos años a medida que AMD ha ido logrando un liderazgo tecnológico en aspectos decisivos de la arquitectura de los microprocesadores. En abril de 2003, AMD lanzó al mercado su microprocesador Opteron, el primero en hacer que la computación x86 pasara de 32 bits a 64 bits, un adelanto que permite a las aplicaciones de computadora direccionar más memoria de forma exponencial, aumentando así su desempeño y permitiendo funciones que no son posibles con sólo 32 bits. A diferencia de la arquitectura de 64 bits de Intel del momento (Itanium), el Opteron de AMD, al igual que su primo para escritorios, el Athlon64 de AMD que se introdujo posteriormente, ofrece compatibilidad con versiones anteriores, permitiendo que los usuarios de PC continúen utilizando software de 32 bits a medida que, con el tiempo, actualizan el hardware. Situado en un duelo tecnológico, en el cual por mucho tiempo reclamó su liderazgo, Intel incrementó la explotación de su poder en el mercado presionando a los clientes a abstenerse de migrar a los microprocesadores superiores y más económicos de AMD.

5. La conducta de Intel ha limitado injusta y artificialmente la participación de AMD en el mercado y ha restringido su expansión para que pudiese alcanzar los niveles de escala eficaces mínimos para competir con Intel como proveedor predominante de los principales clientes. Como resultado, los fabricantes de

computadoras continúan comprando la mayor parte de sus insumos a Intel, continúan pagando precios de monopolio, continúan exponiéndose a la coerción económica de Intel y continúan sometidos a los límites artificiales que Intel impone sobre sus compras a AMD. Con la oportunidad de competencia de AMD restringida de esa forma, el ciclo continúa y las ganancias monopólicas de Intel siguen su curso.

6. Al final, los consumidores pagan la cuenta, bajo la forma de PCs sobrevaluadas y pérdida de su libertad de comprar productos de computación que mejor se ajusten a sus necesidades. La sociedad se encuentra en una situación peor debido a la falta de innovación que solamente puede ser impulsada por un mercado competitivo. El gobierno de Japón reconoció estos daños competitivos cuando el 8 de marzo de 2005, su Comisión de Comercio Equitativo de Japón (“JFTC”, por sus siglas en inglés) recomendó una sanción para Intel por su mala conducta exclusionista hacia AMD. Intel decidió no refutar los cargos.

JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

7. El Tribunal tiene jurisdicción sobre la materia conforme al 28 U.S.C. § 1337 (normas sobre comercio y antimonopolio) y 28 U.S.C. § 1331 (cuestión federal), dado que la presente acción surge según la Sección 2 de la Ley Sherman, 15 U.S.C. § 2, y las Secciones 4 y 16 de la Ley Clayton, 15 U.S.C. §§ 15(a) y 26. El Tribunal tiene jurisdicción suplementaria sobre la materia de las demandas pendientes a la ley estatal conforme al 28 U.S.C. § 1367.

8. La competencia es apropiada debido a que Intel Corporation e Intel Kabushiki Kaisha residen en este distrito según lo contemplado por el 28 U.S.C. § 1391 (b) y (c) y según lo establecido en las Secciones 4 y 12 de la Ley Clayton, 15 U.S.C. §§ 15 y 22. Además, la competencia es apropiada para Intel Kabushiki Kaisha, una sociedad extranjera, conforme al 28 U.S.C. § 1391(d).

LAS PARTES

9. El demandante **ADVANCED MICRO DEVICES INC.** es una corporación de Delaware, cuyas principales oficinas ejecutivas se encuentran en Sunnyvale, California. AMD diseña, produce y vende una amplia variedad de microprocesadores, dispositivos de memoria flash y productos en silicio para su utilización en la industria de la computación y las comunicaciones en todo el mundo. El demandante **AMD INTERNATIONAL SALES & SERVICE LTD.**, también una corporación de Delaware con sede en Sunnyvale, es una filial de plena propiedad de AMD, que se dedica a la venta de microprocesadores AMD fuera de los Estados Unidos.

10. El demandado **INTEL CORPORATION** es una corporación de Delaware con sus principales oficinas ejecutivas en Santa Clara, California y conduce sus actividades directa e indirectamente a través de filiales de plena propiedad y filiales controladas en todo el mundo. Intel y sus filiales diseñan, producen y venden una amplia variedad de microprocesadores, dispositivos de memoria flash y productos en silicio para su utilización en la industria de la computación y las comunicaciones en todo el mundo. El demandado **INTEL KABUSHIKI KAISHA**, una corporación japonesa, es filial de plena propiedad y controlada por Intel, a través de la cual Intel vende sus microprocesadores en Japón.

ANTECEDENTES DE HECHO

Antecedentes iniciales

11. El cerebro de toda computadora es un microprocesador de propósito general, un circuito integrado capaz de ejecutar un menú de instrucciones y realizar cálculos matemáticos solicitados a una gran velocidad. Los microprocesadores se definen por su conjunto de instrucciones, es decir, el repertorio de instrucciones en lenguaje de máquina que una computadora puede seguir. Lo mismo sucede con los sistemas operativos de computación: programas de software que realizan las

instrucciones del conjunto permitiendo que la computadora realice tareas significativas. La primera generación de microprocesadores, que eran capaces de manejar 4 y más tarde 8 bits de datos en forma simultánea, evolucionó para proporcionar una capacidad de 16 bits (los procesadores DOS originales); luego, un poco más tarde, 32 bits de capacidad (permitiendo el uso de interfaces gráficas avanzadas como las versiones posteriores de Windows) y ahora, 64 bits de capacidad.

12. Cuando IBM definió los estándares de PC originales a principios de los 80, contaba con la disponibilidad de una variedad de microprocesadores, cada uno con su propio conjunto de instrucciones. Entre ellos, se encontraban los microprocesadores desarrollados por Motorola, Zilog, National Semiconductor, Fairchild, Intel y AMD. IBM optó por la arquitectura de Intel, que utilizaba lo que se conocería como conjunto de instrucciones x86 (tras la convención de nomenclatura de Intel para sus procesadores, es decir, 8086, 80186, 80286, 80386) y un sistema operativo compatible que ofrecía Microsoft, conocido como DOS. Sin embargo, poco dispuesto a confiar en una sola fuente de abastecimiento, IBM exigió que Intel contratase otra empresa de circuitos integrados y le otorgase licencia para fabricar chips x86 como una segunda fuente. AMD, que había trabajado anteriormente con Intel en el abastecimiento de microprocesadores, accedió a abandonar su propia arquitectura competitiva y se dedicó a fabricar chips x86 como segunda fuente de abastecimiento. Con la seguridad de que no dependería de un monopolio de abastecimiento de chips x86, IBM lanzó al mercado la PC en agosto de 1981 y sus ventas estallaron.

13. Si bien un mediador descubrió más tarde que "el patrocinio de AMD contribuyó a propulsar a Intel desde la línea de empresas de semiconductores hacia el estrellato inmediato", Intel pronto se puso en marcha para lanzar el Acuerdo de Intercambio de Tecnologías entre AMD e Intel de 1982 (el "Acuerdo"), por medio del cual cada una sería una segunda fuente para los productos desarrollados por la otra. Por ejemplo, el Acuerdo establecía que Intel debía enviar a AMD las actualizaciones

oportunas de su chip 80286 de segunda generación. En cambio, en un esfuerzo “deliberado[]” por “obstruir el progreso de AMD,” Intel envió a AMD información “deliberadamente incompleta, deliberadamente indescifrable y deliberadamente inutilizable por los ingenieros de AMD”. Esta conducta fue, con palabras del mediador, “imperdonable e indigna”. Y no fue un caso aislado. Intel intentó además “sabotear” los productos de AMD, se involucró en la “extorsión corporativa” y demostró una determinación casi malévola “de aplicar toda su fuerza y poder económico sobre un competidor menor para abrirse camino”.

14. En otro esfuerzo turbio por aplastar el negocio de AMD, Intel decidió en 1984 que, independientemente del acuerdo entre las partes, Intel se convertiría en la única fuente para el prometedor chip 80386. Para llevar a cabo completamente su objetivo, Intel se involucró en un elaborado e insidioso plan para engañar a AMD (y al público) y hacerles creer que AMD sería una segunda fuente y así mantener a AMD en el “campo competitivo” de Intel durante años. Esta engañosa estrategia sirvió a un propósito aún mayor que el simple hecho de impedir que AMD compitiera con Intel. La percepción de los clientes de que AMD continuaría siendo una segunda fuente autorizada de Intel resultó esencial para el objetivo de Intel de atrincherar la familia x86 de microprocesadores como estándar industrial (ya que había sido indispensable para el lanzamiento original de la PC de IBM). Intel sabía bien que si los fabricantes de computadoras se enteraban de su intención de convertirse en única fuente del producto de 32 bits, se verían motivados a elegir productos alternativos elaborados por empresas que ofrecieran segundas fuentes. Intel no podría aparentar que AMD sería segunda fuente para el 386 si rescindía el acuerdo o, de lo contrario, divulgaba su verdadera intención. De esa forma, Intel detuvo las negociaciones sobre intercambios de producto, mientras permitía a la vez que AMD creyera que podría finalmente obtener el 386. Esto perjudicó la competencia, desalentando e impidiendo desafíos competitivos serios para

Intel y perjudicó directamente a AMD, privándola de los ingresos y las ganancias que hubiera obtenido ante tal desafío.

15. Intel implementó este plan secreto con el propósito de adquirir y mantener un monopolio ilegal en la línea x86 de microprocesadores, lo cual logró hacia el año 1987. Como lo había planeado, la conducta de Intel agotó los recursos de AMD, demoró la capacidad de AMD de desarrollar técnicas de ingeniería inversa o, de lo contrario, desarrollar y fabricar productos competitivos e impidió que AMD buscara relacionarse con otras empresas. Al hacerlo, Intel garantizó ilegalmente el beneficio de las habilidades de marketing y el talento de AMD en avalar la línea x86 de microprocesadores y periféricos relacionados y obtuvo el beneficio de la substancial información competitivamente confidencial de AMD acerca de sus planes de desarrollo de productos. Cuando AMD demandó un arbitraje obligado en 1987 por incumplimiento y mala fe de parte de Intel, el mediador advirtió el diseño anticompetitivo de Intel: "De hecho, es cierto que Intel deseaba debilitar la efectividad de AMD en el mercado de los microprocesadores, para eliminar efectivamente a AMD como competidor".

16. En 1992, tras 5 años de litigio, el mediador compensó a AMD con más de \$ 10 millones más un depósito prejudicial y una licencia permanente, no exclusiva y gratuita hacia toda propiedad intelectual de Intel comprendida en el propio microprocesador 386 de AMD, inclusive el conjunto de instrucciones x86. El Tribunal Supremo de California confirmó el fallo dos años más tarde. Al finalizar el litigio, el mediador esperaba que, a través de su decisión, "la competencia que seguramente surgirá será beneficiosa para las partes, a través de un mercado más amplio con márgenes de ganancia apropiados y para el consumidor de todo el mundo, a través de precios más bajos". No fue la primera vez, y por cierto, tampoco la última, que subestimaron el entusiasmo anticompetitivo de Intel.

AMD pasa de segunda fuente a innovador

17. Poco después de haberse confirmado el fallo, AMD puso fin a las disputas pendientes con Intel firmando un acuerdo en 1995 que otorgaba a AMD un interés de participación del conjunto de instrucciones x86 pero que la obligaba a desarrollar su propia arquitectura para implementar dichas instrucciones. El arreglo tuvo el beneficio inesperado de obligar a AMD a volver a definirse. Comenzando a fines de los 90, AMD destinó sus recursos a innovar, no sólo para ser diferente, sino para ofrecer soluciones de mayor beneficio para sus clientes. El seguir su propio camino resultó beneficioso: el primer chip x86 de AMD sin la compatibilidad con el pin de Intel, el microprocesador Athlon desarrollado en 1999, marcó la primera vez (pero no la última) que AMD dio un salto tecnológico mayor que Intel y logró una victoria en el mercado con una nueva generación de microprocesador para Windows (y rompió la barrera de velocidad de arranque de 1 GHz)

18. Pero el mayor adelanto de AMD llegó cuatro años más tarde cuando introdujo una extensión de la arquitectura x86 que llevó a los procesadores para Windows hacia el dominio de la computación de 64 bits. A diferencia de Intel, que invirtió miles de millones en su microprocesador Itanium y en un nuevo conjunto propietario patentado de instrucciones de 64 bits, (lo cual, al ser propietario, hubiera sido un desarrollo de final de juego para AMD de haberse convertido en un estándar industrial), AMD se dedicó a complementar las instrucciones x86 para que pudieran soportar procesamiento de datos de 64 bits permitiendo, a la vez, la ejecución de software de 32 bits. El empeño de AMD culminó cuando, en abril de 2003, lanzó al mercado su microprocesador Opteron para servidores (computadoras maestras utilizadas en los negocios para ejecutar redes corporativas, sitios de comercio electrónico, y demás aplicaciones intensivas de computación de alta gama). Opteron fue el primer chip de 64 bits x86 compatible con versiones anteriores. Seis meses más

tarde, AMD lanzó al mercado el Athlon64, un microprocesador de 64 bits compatible con versiones anteriores para computadoras de escritorio y computadoras portátiles.

19. La industria de la computación aclamó el lanzamiento de la computación de 64 bits de AMD como un triunfo de la ingeniería. Dijo *Infoworld* en su ejemplar del 27 de agosto de 2004:

A uno le encanta este tipo de historias tipo Cenicienta. . . . El rápido ascenso de AMD desde su etapa inicial hasta convertirse en empresa líder de semiconductores con un valor de \$5 mil millones, es, como dijo una vez el profesor de inglés de Humphrey Bogart, el material del cual están hechos los sueños. . . . En el camino, AMD ha sido reconocida como la empresa que mantuvo la honestidad de Intel, la Linux del mundo de los semiconductores. . . . Tras décadas de imitar las arquitecturas de Intel, la arquitectura AMD64, arraigada en los procesadores Opteron y Athlon 64, ha sido, de hecho, imitada por Intel en la forma de Nocona, su versión de 64 bits de Xeon. En un sorprendente cambio de suerte, Intel se vio obligada a desarrollar ese chip porque Opteron estaba invadiendo un mercado de servidores que se suponía debía dominar Intel Itanium.

En lo que representó un cambio de paradigmas en el mundo de los microprocesadores, Microsoft avaló el conjunto de instrucciones de 64 bits de AMD y anunció que sería compatible con Windows. Como observó *Infoworld*, Intel copió luego la tecnología de AMD para sus propios productos de 64 bits, un hecho que marcó intensamente el surgimiento tecnológico de AMD. Intel todavía tiene que ponerse a su nivel.

20. Desde entonces, AMD ha extendido su tecnología AMD64 hasta alcanzar el balance de la línea de microprocesadores AMD (la cual incluye en la actualidad los productos AMD Athlon 64, AMD Athlon 64 FX, Mobile AMD Athlon 64, AMD Sempron y AMD Turion64). Gracias a los desarrollos pioneros en procesadores de doble núcleo y al lanzamiento de una nueva arquitectura que acelera la comunicación de los microprocesadores con los dispositivos de memoria y de entrada/salida, AMD ha

adquirido liderazgo tecnológico en la industria de los microprocesadores. Su innovación le ha permitido recibir más de 70 premios a la industria y al liderazgo tecnológicos y, en abril de 2005, el logro de haber sido denominada "La Empresa de los Procesadores del 2005", ante la vergüenza de Intel, en una entrega de premios a la industria patrocinada por Intel.

21. De una forma reveladora, la participación de AMD en el mercado no ha avanzado al mismo ritmo que su liderazgo tecnológico. El motivo es la mala conducta de Intel. Intel ha mantenido ilícitamente el monopolio que le concedió IBM y excluido sistemáticamente a AMD de toda oportunidad significativa de competir por participación en el mercado evitando que las empresas que compran chips y fabrican computadoras utilicen libremente procesadores AMD, relegando a AMD al nivel bajo del mercado, evitando que AMD logre la escala mínima necesaria para convertirse en una completa alternativa competitiva de Intel, y poniendo obstáculos a la aptitud de AMD de aumentar su capacidad productiva para la próxima generación de microprocesadores de vanguardia de AMD. Los actos de exclusión de Intel constituyen el objeto de lo que resta de la presente demanda.

LA INDUSTRIA DE PROCESADORES x86

Contexto de competitividad

22. Las versiones x86 de Windows y Linux, los dos sistemas operativos que dominan el mundo de la computación de negocios y del consumidor, han engendrado una enorme base instalada de programas de aplicación compatibles con Windows y Linux que solamente pueden ejecutar el conjunto de instrucciones x86. Esto ha otorgado a Intel la propiedad efectiva de la computación personal. Si bien otros microprocesadores se encuentran a la venta, los que no pertenecen a la familia x86 no se pueden intercambiar razonablemente con los microprocesadores x86 porque ninguno

de estos puede ejecutar los sistemas operativos x86 de Windows o Linux o el software de aplicación de los mismos.

23. El mercado de productos relevante es el de los microprocesadores x86 porque un monopolista reputado podría subir los precios de los microprocesadores x86 sobre el nivel competitivo sin que demasiados clientes se pasen a los otros microprocesadores como para que este aumento se vuelva no rentable. Mientras que los usuarios finales existentes pueden teóricamente migrar hacia otras plataformas de sistema operativo, los elevados costos asociados con el reemplazo de hardware y software existentes hacen que esto resulte poco práctico. Además, el número de usuarios nuevos, que utilizan por primera vez el sistema y que podrían elegir una plataforma de sistema operativo diferente, es muy reducido como para evitar que un monopolista de microprocesadores x86 imponga un aumento de precio significativo por un período no transitorio. Los fabricantes de computadoras también se enfrentarían con costos elevados al querer pasar de los procesadores x86 a otras arquitecturas, y ninguno de los fabricantes principales lo ha hecho jamás. En pocas palabras, no existe la elasticidad en los precios en la demanda entre los microprocesadores x86 y otros microprocesadores a nivel competitivo.

24. El mercado geográfico relevante para los microprocesadores x86 es el mundo entero. Intel y AMD compiten a nivel mundial; la arquitectura de las plataformas para PC es la misma de un país a otro; los microprocesadores pueden trasladarse fácilmente y sin demasiado costo por todo el mundo, y con frecuencia esto se realiza; y la posibilidad del arbitraje evita que los fabricantes de chips fijen precios diferentes de un país a otro.

25. Intel domina el mercado mundial de microprocesadores x86. Según informes publicados, durante los últimos años, ha logrado de manera constante más del 90% de participación en el mercado en cuanto a los ingresos obtenidos, mientras que la participación de ingresos de AMD ha permanecido en un 9% aproximadamente, con

todos los demás fabricantes de microprocesadores relegados a menos del 1%. Intel ha capturado al menos el 80% de venta de unidades de microprocesadores x86 en siete de los últimos 8 años. Desde 1999, la participación en el volumen mundial de AMD ha rondado en el 15%, y sólo una vez se introdujo escasamente en el 20%. El siguiente cuadro es ilustrativo:

Participación en el mercado mundial en unidades de CPU x86

	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%
Otras	7.5%	7.9%	4.2%	1.1%	1.1%	1.4%	1.7%	1.7%

26. La familia de microprocesadores x86 de Intel ya no enfrenta competencia significativa alguna, además de AMD. National Semiconductor adquirió Cyrix en 1997 pero la cerró menos de dos años más tarde. A comienzos de este año, sólo había otros dos fabricantes de chips x86, Via Technologies, Inc. y Transmeta Corporation, que juntos abarcan menos del 2% del mercado. Transmeta ha anunciado desde entonces su intención de dejar de vender microprocesadores x86, y Via enfrenta un futuro poco prometedor de incrementar su participación en el mercado a un nivel considerable.

27. Intel está protegido contra nueva competencia a través de grandes barreras de ingreso. Una planta de fabricación de chips (“fab”) capaz de producir eficientemente microprocesadores x86 en masa implica un precio probable de al menos \$2.5 a \$3.0 mil millones. Además, cualquier nuevo participante necesitaría los medios financieros para asegurar los miles de millones más en costos de investigación y desarrollo para diseñar un microprocesador que compita con el x86 y para sortear barreras insuperables de IP y de conocimiento.

Clientes de los microprocesadores x86

28. El consumo anual mundial de microprocesadores x86 se encuentra en la actualidad un poco más arriba de 200 millones de unidades por año y se espera que

aumente un 50% durante lo que queda de esta década. Relativamente pocos microprocesadores se venden para aplicaciones de servidores y estaciones de trabajo (8.75 millones en el 2004), pero estos se venden a los precios más elevados. La mayoría de los microprocesadores x86 se utilizan en computadoras de escritorio y computadoras portátiles, en una relación de una computadora portátil por cada tres de escritorio en la actualidad. De la producción total mundial de computadoras que utilizan microprocesadores x86, el 32% se vende en a los consumidores estadounidenses; las ventas de computadoras basadas en AMD en Estados Unidos representan el 29% de la producción de AMD.

29. La mayoría de los microprocesadores x86 se venden a unos pocos grandes fabricantes de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés), empresas altamente visibles y reconocidas en todo el mundo como los fabricantes líderes de computadoras. Considerados por la industria como "de primera línea", los OEM sobre la mayor parte de categorías de productos son: Hewlett-Packard ("HP"), ahora propietario de Compaq Computer; Dell, Inc.; IBM, que a partir del 1 de mayo de 2005 vendió su negocio de PC (pero no de servidores) a Lenovo; Gateway/eMachines; y Fujitsu/Fujitsu Siemens, siendo este último una empresa conjunta con sede en Europa. Toshiba, Acer, NEC y Sony también son comúnmente reconocidas como OEM "de primera línea" en el segmento de las computadoras portátiles del mercado de las PC. HP y Dell son los jugadores dominantes, abarcando en conjunto más del 30% de las ventas mundiales de computadoras de escritorio y portátiles, y casi el 60% de las ventas mundiales de servidores. Ambas son empresas con sede en Estados Unidos, al igual que IBM y Gateway/eMachines; y todas excepto Gateway realizan operaciones de fabricación en Estados Unidos (como lo hace Sony, que opera un centro de producción norteamericano en San Diego).

30. En todo el mundo, los OEM de primera línea abarcan en conjunto aproximadamente el 80% de los servidores y estaciones de trabajo (especialmente las

computadoras de escritorio de alta potencia), más del 40% de las PCs de escritorio y alrededor del 80% de las PCs portátiles en el mundo. Según publicaciones industriales, la participación por unidad en el mercado en el 2004 entre los OEM de primera línea fue la siguiente:

Participación en el mercado de los OEM – 2004

<u>Empresa</u>	<u>Servidor/Estación de trabajo</u>	<u>Computadora de escritorio</u>	<u>Computadora portátil</u>
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%
Total	79.70%	43.55%	81.02%

31. El saldo de la producción de x86 se vende a fabricantes de sistemas de menor tamaño y a distribuidores independientes. Estos últimos luego los venden a OEM más pequeños, ensambladores regionales de computadoras, revendedores de valor agregado y otros distribuidores de menor tamaño. En la actualidad, los distribuidores son responsables de más de la mitad de las ventas de AMD.

32. Los OEM han adoptado una diversidad de modelos de negocio, incluida la venta directa a los clientes mediante el comercio electrónico a través de Internet, la comercialización por medio de personal de ventas contratado por la empresa (los cuales se enfocan a profesionales de tecnología informática y a empresas integrantes de Fortune 1000) y las ventas a través de una red de distribuidores independientes (orientados a los clientes de negocios más pequeños). A excepción de Dell, que únicamente comercializa sus productos de manera directa con sus consumidores

(principalmente a través de Internet), la mayoría de los OEM también venden a través de cadenas minoristas. Intel y AMD compiten no sólo para que los OEM incorporen sus microprocesadores en sus plataformas de venta minorista, sino también para convencer a los vendedores minoristas para que destinen espacio en sus estantes a los fines de que las plataformas que contienen los respectivos microprocesadores puedan comprarse en sus negocios.

33. A través de este impulso económico y de un marketing implacable (principalmente los programas “*Intel Inside*” y “*Centrino*” que recompensan financieramente a los OEM por ponerle la marca de Intel a sus PCs), Intel ha transformado el mundo de los OEM. Si bien un tiempo atrás los OEM fueron empresas innovadoras en sí mismas, en la actualidad se han transformado en gran medida en distribuidores no diferenciados de plataformas Intel, los cuales ofrecen computadoras “*Intel Inside*” y “*Centrino*” que poco se distinguen de las que ofrecen sus competidores. Debido a que sus productos se han convertido en artículos de consumo masivo, los OEM de primera línea trabajan con márgenes negativos o muy pequeños y, tal como se muestra en el cuadro a continuación, la mayor parte de las utilidades fluyen hacia Intel.

Márgenes operativos durante el período 2001-2004 – Intel vs. los OEM

[see source for chart]

34. Este desvío de utilidades ha provocado que los OEM y otros integrantes de la cadena de distribución tengan que esforzarse cada trimestre por alcanzar apenas un rendimiento modesto de sus activos. Esto los pone continuamente en una situación vulnerable a la coerción económica de Intel, tal como se describe a continuación.

PRÁCTICAS ILEGALES DE INTEL

35. Intel ha mantenido el monopolio de su microprocesador x86 a través del desarrollo de una serie de estrategias excluyentes, tanto económicas como de otro tipo, que limitan efectivamente la capacidad y/o los incentivos de sus consumidores para comercializar con AMD. Si bien existen diferencias de cliente a cliente y de segmento a segmento, el arsenal de Intel incluye pagos directos a cambio de exclusividad y cuasi exclusividad; reembolsos, descuentos y subsidios discriminatorios, condicionados a la "lealtad", cuyo efecto práctico y deseado es el de crear acuerdos comerciales exclusivos o cuasi exclusivos; amenazas de represalias económicas contra quienes den, o incluso estén pensando en dar, demasiado lugar a AMD en sus negocios, o que se nieguen a comercializar en sus negocios únicamente los modelos, marcas, líneas y/o sectores de AMD aprobados por Intel o que cooperen de manera demasiado estrecha con la promoción de los procesadores competitivos de AMD; y uso indebido de los procesos de determinación de normas de la industria a los efectos de colocar a los productos de AMD en un posición de desventaja en el mercado.

36. La conducta indebida de Intel es mundial. Su objetivo han sido tanto los clientes de EE.UU. como los extranjeros en todos los niveles para evitar que AMD consiga una mayor participación en los mercados de cualquier ubicación, a los efectos de impedir que AMD crezca y que los clientes de Intel continúen dependiendo de Intel para una cantidad sustancial de productos. De esta manera, los OEM mantienen su vulnerabilidad a las amenazas continuas de represalias por parte de Intel, la capacidad

de AMD continúa siendo restringida, los OEM siguen dependiendo de Intel y, por consiguiente, Intel prolonga su predominio económico sobre ellos y está en condiciones de exigir a los clientes que reduzcan sus operaciones con AMD. Luego el círculo se repite: al sacar provecho ilegalmente de su participación existente en el mercado, Intel impide el crecimiento competitivo de AMD y, por consiguiente, sienta las bases para que se repita el círculo y se reduzcan las posibilidades para que AMD se beneficie de sus avances tecnológicos presentes, en perjuicio tanto de los clientes actuales como de los potenciales.

37. Lo que se menciona a continuación no pretende representar un catálogo exhaustivo de los comportamientos indebidos de Intel o un listado integral de sus actos ilegales, sino que presenta ejemplos de los tipos de conductas indebidas y excluyentes que Intel ha empleado.

1. Conductas dirigidas a los OEM

a. Acuerdos de exclusividad o cuasi exclusividad

38. **Dell.** Históricamente, Dell nunca ha comprado un solo microprocesador AMD x86, a pesar de reconocer los defectos de Intel y los intensos pedidos de sus clientes para que les proporcione soluciones a través AMD, principalmente en el sector de los servidores. Tal como lo manifestó públicamente Kevin Rollins, presidente y gerente general de Dell, en el pasado mes de febrero:

Siempre que uno de nuestros compañeros trastabilla, ya sea económica o tecnológicamente, eso nos provoca una gran preocupación. . . . Durante un período de tiempo, se admitió un retraso tecnológico de Intel y un avance de AMD. Notábamos eso en la respuesta de los clientes y en sus pedidos.

39. Sin embargo, Dell continúa dándole exclusividad a Intel. De acuerdo con los informes de la industria, Intel ha comprado la exclusividad de Dell mediante pagos directos y precios y servicios favorablemente discriminatorios. En los debates sobre

efectuar compras a AMD, los directivos de Dell han admitido con sinceridad que deben dar cuenta de la retribución financiera de Intel al negociar los precios con AMD.

40. **Sony.** Con la introducción de su microprocesador Athlon en 1999, AMD comenzó a competir notablemente con las ventas de Intel a los principales OEM japoneses, los cuales exportan PCs internacionalmente, incluyendo los EE.UU. A fines del año 2002, AMD había alcanzado una participación general en el mercado unitario japonés de aproximadamente un 22%. A los efectos de revertir la erosión de sus negocios, en el año 2003, Intel le pagó a Sony sumas multimillonarias de dólares, disfrazadas bajo la forma de descuentos y apoyo promocional, a cambio de exclusividad absoluta en los procesadores. Sony abruptamente canceló un modelo de computadora portátil AMD Athlon. Poco después, canceló sus planes para lanzar computadoras AMD Athlon portátiles y de escritorio. Como consecuencia de ello, la participación de AMD en los negocios de Sony bajó de un 23% en el año 2002 a un 8% en el 2003 y luego al 0%, porcentaje que se mantiene en la actualidad. En las acciones legales iniciadas por la Comisión de Comercio Equitativo de Japón (JFTC, por sus siglas en inglés), Intel ha aceptado los cargos por conducta indebida con relación a Sony.

41. **Toshiba.** Tal como Sony, Toshiba representó en algún momento un cliente significativo de AMD; sin embargo, al igual que Sony, Toshiba recibió un pago muy sustancial de Intel en el 2001 a cambio de no usar los procesadores AMD. Como consecuencia de ello, Toshiba prescindió de AMD. Sus directivos aceptaron que los incentivos financieros de Intel fueron como “cocaína,” pero afirmaron que los atrajo el hecho de que volver a comercializar productos de AMD perjudicaría los fondos de desarrollo del mercado de Intel estimados en un valor de \$25 a \$30 millones por trimestre. Toshiba aclaró a AMD que las decenas de millones de dólares de apoyo comercial adicional se obtuvieron con la condición explícita de que Toshiba no usara

los microprocesadores AMD. En las acciones legales iniciadas por la JFTC, Intel ha aceptado los cargos por conducta indebida con respecto a Toshiba.

42. **NEC.** AMD también disfrutó un éxito temprano con NEC, al capturar cerca del 40% de sus compras de microprocesadores para computadoras portátiles y de escritorio en el primer trimestre de 2002. En mayo de 2002, Intel acordó pagarle a NEC más de tres mil millones de yenes por trimestre a cambio de la imposición de límites en las compras de NEC a AMD. Los límites le aseguraban a Intel al menos un 90% de los negocios de NEC en Japón y establecieron un tope general anual para los negocios de NEC con AMD. El impacto fue inmediato. Mientras que AMD había mantenido un 84% de la participación en los negocios de computadoras de consumo de escritorio de NEC en Japón en el tercer trimestre de 2002, luego de los pagos, la participación de AMD rápidamente decayó prácticamente a cero en el primer trimestre de 2003. NEC ha aclarado a AMD que la participación de este último en el mercado japonés debe mantenerse dentro de un dígito, en cumplimiento del acuerdo existente entre NEC e Intel. A nivel mundial, la participación de AMD ha caído de alrededor de un 40% a aproximadamente un 15%, posición que ocupa en la actualidad. En las acciones legales iniciadas por la JFTC, Intel ha aceptado los cargos por conducta indebida con respecto a NEC.

43. **Fujitsu.** En el verano de 2002, Fujitsu informó a AMD que había recibido presión de Intel para retirar de su sitio Web los modelos de computadora impulsados por AMD. Fujitsu accedió al hacer que todo comprador potencial de AMD pasara por los productos de Intel antes de llegar a las ofertas de AMD. Luego, a comienzos de 2003, Intel tomó las medidas necesarias para cerrar una participación aún mayor dentro de los negocios de Fujitsu. Intel ofreció un paquete de incentivos financieros no revelado a cambio de que Fujitsu aceptara restringir sus transacciones con AMD. La presencia de AMD en el catálogo de Fujitsu actualmente se limita a una sola

computadora portátil. En las acciones legales iniciadas por la JFTC, Intel ha aceptado los cargos por conducta indebida con respecto a Fujitsu.

44. **Hitachi.** De acuerdo con la JFTC, Intel también ha adquirido un acuerdo de exclusividad comercial con Hitachi, empresa que había sido un cliente considerable de AMD. El acuerdo hizo que los negocios de Hitachi vinculados con AMD cayeran vertiginosamente. Por ejemplo, a comienzos del año 2002, AMD estaba despachando 50,000 microprocesadores Athlon a Hitachi por trimestre. Pero a mediados de año, AMD no le vendió ni un solo microprocesador a Hitachi. En las acciones legales iniciadas por la JFTC, Intel ha aceptado los cargos por conducta indebida con respecto a Hitachi.

45. **Gateway/eMachines.** Desde el año 2001 hasta el 2004, Gateway operaba exclusivamente con Intel. En el 2001, Ted Waitt, ex-gerente general de Gateway, le explicó a un directivo de AMD que Intel le ofreció grandes sumas de dinero a cambio de no operar con AMD, a lo cual se vio forzado a acceder: “Tengo que encontrar una manera de recuperar la rentabilidad. Si al prescindir de ustedes, recupero la rentabilidad, eso es lo que haré.” Poco después, Gateway dejó de comprarle a AMD y emitió un informe de prensa en el que anunció su exclusividad para con Intel. El anuncio se dio pocas semanas después de anuncios públicos similares de exclusividad para con Intel tanto de IBM como de Micron.

46. **Supermicro.** Los acuerdos de exclusividad de Intel también se extienden a OEM pequeños y especializados, dentro de los cuales Supermicro representa un buen ejemplo. Supermicro, el preeminente ensamblador de sistemas para servidores y otras computadoras de alto extremo, históricamente ha seguido a Dell en su estrategia de nunca efectuar compras a AMD. Este acuerdo excluyó a AMD de una parte sustancial del 20% del sector de los servidores no controlado por los OEM de primera línea. Luego de dos años de negociaciones, Supermicro finalmente accedió a comenzar a desarrollar un servidor impulsado por Opteron; sin embargo, tanto temió las represalias

de Intel, que transfirió secretamente el desarrollo de AMD a establecimientos ubicados atrás de las instalaciones principales de la fábrica. Asimismo, prohibió que AMD difundiera o iniciara cualquier tipo de mercadeo con relación a dicho producto antes de su lanzamiento efectivo. Cuando finalmente en abril de 2005 Supermicro rompió con años de exclusividad para con Intel, restringió la distribución de su nuevo producto impulsado por Opteron a sólo sesenta de sus clientes y los promocionó con un reluciente folleto de gran nivel que carecía de nombre y poseía la etiqueta “secreto y confidencial”.

b. Restricciones geográficas o relativas al canal o a la línea de productos

47. Además, Intel ha adquirido más exclusividad por parte de los OEM a los efectos de excluir a AMD de las líneas más rentables o de los canales de distribución mejor desarrollados para aprovechar las ventajas de precio y desempeño de AMD por sobre Intel. A cambio de subsidios, pagos y descuentos discriminatorios, Intel ha excluido en gran medida a AMD del lucrativo sector comercial de las computadoras de escritorio. Intel se ha orientado a las principales OEM debido a que, cuando los directivos de tecnología informática de las empresas Fortune 1000 compran computadoras de escritorio, buscan una marca fuerte en las cajas (Dell, IBM o HP). Conociendo esto, Intel ha efectuado intentos implacables para bloquear la entrada de las computadoras comerciales impulsadas por AMD por parte de los principales OEM que no han accedido a otorgar exclusividad absoluta a Intel. Nuevamente, lo que sigue a continuación son tan sólo ejemplos representativos de las conductas indebidas de Intel.

48. **HP.** En el año 2002, cuando AMD se dispuso a ganar un lugar en el conjunto de directivas de productos de las computadoras de escritorio comerciales de HP, esta empresa exigió el pago trimestral de \$25 millones en compensación por las represalias esperadas de Intel. Ansiosa por entrar en el mercado comercial y por ganar un lugar en la exitosa línea de productos "Evo" de HP, AMD accedió a proporcionarle a HP el primer millón de microprocesadores sin cargo, en un esfuerzo tendiente a superar

el control financiero de Intel sobre HP. En las vísperas del lanzamiento, HP reveló su plan a Intel, quien contestó que consideraba el ingreso de AMD en las líneas comerciales de HP como un "sismo grado 10 en la escala de Richter". Inmediatamente presionó a HP para que (1) renunciara a la oferta de AMD sobre su marca principal "Evo" y (2) evitara que la computadora impulsada por AMD entrara a la red de revendedores de valor agregado independientes, principal punto de acceso a los usuarios de negocios pequeños, para quienes esta computadora estaba diseñada en primer lugar. Intel llegó al extremo de presionar a la alta gerencia de HP para que considerara el despido del directivo que lideró la propuesta de la computadora de escritorio comercial de AMD. Como resultado de la coerción de Intel, la oferta de la computadora de escritorio HP-AMD murió en su punto de partida. Finalmente, HP sólo aceptó 160,000 microprocesadores del millón que AMD había ofrecido sin cargo. A la fecha, el acceso de las computadoras de escritorio comerciales impulsadas por AMD de HP continúa restringido por el canal y la participación de AMD en este negocio permanece insignificante.

49. Intel también adquirió la exclusividad de HP para su línea más exitosa de computadoras portátiles. En las últimas fiestas navideñas, HP capturó un 15% del mercado minorista de los EE.UU. con una computadora portátil basada en Intel con una pantalla de 14.1" (la "DV 1000"), la cual cuenta con una función de ahorro de energía de gran éxito denominada Quick Play. Cuando AMD intentó convencer a HP para que produjera una computadora portátil impulsada por AMD de características similares, HP no aceptó. HP explicó que Intel había pagado entre \$3 y \$4 millones para bloquear esta línea de productos por lo menos durante un año.

50. **Gateway.** Luego de la fusión de Gateway con eMachines en el año 2004, AMD intentó revivir la relación que había tenido con Gateway hasta el año 2001, pero consiguió un éxito extremadamente limitado. Mientras que Gateway fabricó un modelo de computadora de escritorio impulsada por AMD a pedido de Circuit City, Gateway

mantiene el bloqueo total de AMD de sus ventas directas a través de Internet, de sus ofertas comerciales y de su línea de servidores. Según los directivos de Gateway, incluso por estas operaciones limitadas con AMD su empresa ha pagado un precio elevado. Reclaman que Intel los ha golpeado duramente en represalia.

51. **IBM.** AMD e IBM iniciaron negociaciones en agosto de 2000 con relación a una propuesta de asociación de negocios relativa a PCs comerciales. Transcurridos siete meses y con un acuerdo a punto de concretarse, Intel le propuso a IBM un programa basado en incentivos, por el cual Intel se convertiría en el "proveedor preferido" de IBM para los procesadores de productos comerciales. "Preferido" significaba exclusivo. IBM aceptó la propuesta de Intel y concluyó las negociaciones con AMD. Según Ed Thum, directivo de IBM, a cambio de dicha exclusividad, Intel le pagó a IBM "millones de dólares en fondos para el desarrollo del mercado".

52. Intel también actuó para frustrar los esfuerzos de AMD para asociarse con IBM con relación a la línea de servidores. Si bien IBM se unió a AMD como asociado de lanzamiento cuando AMD introdujo su chip para servidor de 64 bits Opteron en abril de 2003 (demostrándole a la industria y a los profesionales de tecnología informática su confianza en el producto), Intel pronto persuadió a IBM para que no comercializara agresivamente los servidores Opteron. Luego de invertir fuertemente en el diseño, IBM consigné su modelo de computadora Opteron a tan sólo un segmento de mercado objetivo (Computadoras de alta tecnología y gran desempeño). Se hizo esto, de acuerdo con un informe de la industria (confirmado por un directivo de IBM), debido a que Intel le pagó a IBM para que postergara cualquier desarrollo ulterior de Opteron. IBM también recibió dinero de Intel en el año 2004 para descartar planes relacionados con servidores Opteron con un microprocesador múltiple, el cual ya se había diseñado y probado con los clientes.

53. Asimismo, Intel también adquirió la exclusividad de IBM en su línea de computadoras de escritorio comerciales "ThinkCentre". Cuando AMD presionó a IBM

para que agregara un modelo Athlon 64 a su directiva de productos "ThinkCentre", los directivos de IBM le explicaron que si accedían les costaría la pérdida de significativos subsidios de Intel, por lo que no aceptaron.

54. **Fujitsu.** En el año 2002, Fujitsu y AMD formaron una alianza para desarrollar una computadora portátil de bajo consumo de energía (FMV Lifebook MG Series), cuyo lanzamiento al mercado estaba programado para el primer trimestre de 2003. Para el diseño de este producto, AMD gastó más de 20 millones de yenes. Poco antes del lanzamiento, Fujitsu le informó a AMD que Intel no le permitiría introducir una computadora portátil comercial impulsada por AMD, por lo que el proyecto llegó a su fin. En la actualidad, AMD continúa sin acceso a las líneas de computadoras portátiles de Fujitsu. La conducta de exclusión de Intel con Fujitsu trasciende más allá de las computadoras portátiles comerciales. Por ejemplo, en el espacio dedicado al consumo, Intel adquirió la exclusividad total de la línea de computadoras portátiles de consumo FM-Biblo NB de Fujitsu. Cuando AMD intentó romper el bloqueo de Intel respecto de las computadoras portátiles de Fujitsu mediante la oferta de igualar cualquier descuento de Intel, Fujitsu puso en claro que no había un precio que AMD pudiera pagar debido a que Intel simplemente no lo permitiría. En la actualidad, continúa el bloqueo de la línea Biblo de Fujitsu a AMD.

55. **Fujitsu-Siemens.** Fujitsu-Siemens, negocio conjunto europeo, en un momento fue un soporte principal del negocio de computadoras de escritorio de AMD, formando los chips de AMD parte de más de un 30% de las ofertas de Fujitsu-Siemens en el sector de consumo. A comienzos del año 2003, Intel le ofreció a Fujitsu-Siemens un “descuento especial” sobre los procesadores Celeron que Fujitsu-Siemens aceptó a cambio de ocultar sus computadoras AMD en su sitio Web y de retirar todas las referencias a productos comerciales impulsados por AMD del catálogo de productos minoristas de la empresa.

56. Asimismo, Intel ha tenido éxito al convencer a Fujitsu-Siemens para que imponga restricciones de mercado sobre las PCs impulsadas por AMD. Su casa matriz, Fujitsu, actualmente vende una computadora portátil comercial impulsada por AMD (Lifebook S2010) pero sólo en los EE.UU. y en Japón. Fujitsu-Siemens ha rechazado la súplica de AMD para que ofrezca también este equipo en el mercado europeo. De manera similar, Fujitsu-Siemens diseñó la computadora portátil FMC Lifebook MG Series para el mercado europeo. Pero se rehusó a ofrecer dicho equipo en Asia o en Norteamérica. Por último, si bien Fujitsu-Siemens produce una computadora comercial de escritorio AMD ("Scenico"), se rehúsa a publicitarla en su sitio Web y sólo la ofrece como un producto hecho a pedido. Luego de haber invertido montos significativos para llevar estos productos al mercado, Fujitsu-Siemens no ha podido ofrecer explicaciones de por qué se rehúsa a aprovecharlos mundialmente. Recientemente, la participación unitaria de AMD en los negocios de Fujitsu-Siemens cayó por debajo del 30% por primera vez en cuatro años.

57. **NEC.** Intel se vio en la obligación de relajar su control en los negocios de NEC cuando Honda Motor Company, un antiguo cliente de NEC, exigió que NEC le suministrara servidores impulsados por microprocesadores Opteron de AMD. Luego de asumir el costo considerable de diseñar y fabricar los servidores Opteron para Honda, NEC inexplicablemente se rehusó a comercializar ese producto con alguno de sus otros clientes.

58. La única razón que existe para que AMD sea incapaz de aprovechar sus productos en sectores importantes, particularmente en el de las computadoras comerciales de escritorio, es el control asfixiante de Intel sobre los OEM. Estas computadoras, que los grandes clientes corporativos compran en decenas de miles por vez, representan una oportunidad muy lucrativa para el proveedor. Sin embargo, los microprocesadores que las hacen funcionar, son idénticos a los de las computadoras de consumo, sector éste en el cual AMD ha conseguido reconocimiento y participación de

mercado. La única diferencia material existente entre el segmento comercial y el de consumo es que una cantidad mucho mayor de fabricantes de sistemas proporcionan computadoras de escritorio a los consumidores, lo que dificulta que Intel pueda controlar la elección que estos hacen de los microprocesadores.

c. Reembolsos excluyentes

59. Intel les ha impuesto a los OEM un sistema de reembolsos "desde el primer dólar" que tienen como efecto práctico y deseado crear acuerdos de exclusividad o cuasi exclusividad y evitar artificialmente que AMD pueda competir por un lugar significativo en la participación de mercado. En términos generales, los esquemas de reembolsos funcionan de la siguiente manera: trimestralmente, Intel establece unilateralmente para cada uno de sus clientes un nivel objetivo de compras de microprocesadores Intel. Si el cliente alcanza el objetivo, tiene derecho a obtener un reembolso sobre absolutamente todas las compras de la totalidad de los microprocesadores (retroactivamente desde el primero) que generalmente oscila entre el 8 y el 10% del precio pagado. Intel proporciona el reembolso en efectivo al finalizar el trimestre. Los OEM trabajan con márgenes sumamente ajustados, por lo que tener derecho al reembolso de Intel, frecuentemente significa la diferencia entre informar una ganancia o una pérdida en los ingresos del trimestre próximo (información a la cual se le da un seguimiento estricto).

60. A diferencia de los "descuentos por volumen" que los vendedores ofrecen de manera gradual y no discriminatoria para reflejar las eficiencias en los costos que se producen cuando se trabaja en grandes cantidades, Intel ofrece un sistema de reembolsos de "penetración" o "lealtad" diseñados para excluir a AMD de una porción significativa del mercado. Intel intencionalmente fija un mecanismo de reembolsos a partir de un nivel de compras que sabe que representa un porcentaje dominante de las necesidades de los clientes. Es capaz de desarrollar objetivos discriminatorios, en unidades o en dólares cliente por cliente que encierran dicho porcentaje (sin siquiera

hacer referencia a él), debido a que las publicaciones de la industria pronostican y dan seguimiento a las ventas anticipadas con exactitud y debido a que las acciones del mercado de los OEM (sobre las cuales las publicaciones de la industria también informan de manera semanal, mensual y trimestral) no varían significativamente de trimestre a trimestre.

61. Los descuentos retroactivos de Intel pueden funcionar a los efectos de que el precio de los microprocesadores sea tan bajo que AMD quede en una situación competitiva tan desventajosa que no la puede superar. Considere el caso de un OEM que anticipa la compra de 100 microprocesadores que tanto Intel como AMD ofrecen a \$100 cada uno. Intel sabe que como consecuencia de la introducción de su modelo anterior, el cliente tendrá que comprarle 60 a Intel. El cliente piensa en comprar el saldo esperado para sus nuevos modelos a AMD, pero Intel le ofrece un reembolso retroactivo del 10% pero únicamente si compra 90 unidades o más. Si el cliente compra 30 de las 40 unidades restantes a Intel para tener derecho al reembolso, su costo incremental para las 30 será de \$3,000 (30 unidades a un precio unitario de \$100) menos el reembolso del 10% retroactivo a la primera unidad comprada, lo que suma \$900 (90 unidades a un precio unitario de \$10 x 10%), por lo que el total será de \$2,100.

62. AMD sólo puede capturar esas 30 unidades si las ofrece a un precio que haga que el cliente sea indiferente entre obtener el reembolso de Intel u obtener un precio equivalente por los procesadores de AMD. Por lo tanto, por las 30 unidades restantes que están disponibles, AMD debería bajar el precio a \$70 por unidad (debido a que 30 unidades x \$70 cada una da como resultado los \$2,100 netos por la compra a Intel). Efectivamente, el reembolso obliga a AMD a cobrar \$20 menos que los \$90 que cobra Intel con su descuento, de lo contrario no podrá efectuar absolutamente ninguna operación con el cliente. Ello se debe a que sólo vende al cliente 30 unidades sobre las cuales debe distribuir \$900 de descuento, mientras que Intel lo puede distribuir en las

90. Al final, esto le provoca una desventaja competitiva grave a AMD. Tal como se muestra en el ejemplo, AMD se ve en la obligación de efectuar un descuento tres veces superior al que ofrece Intel para igualarlo (no porque sus procesadores sean inferiores, al contrario) si no porque Intel se ha asegurado una base significativa de demanda asegurada (a través de sus actividades depredadoras del pasado), lo que le permite a Intel distribuir económicamente su descuento desde el primer dólar. Lo que es importante, es que esta nueva base de demanda (dirigida por las compras de los OEM), le permitirá a Intel continuar con sus actividades de exclusión cuando se dé a conocer la próxima línea de modelos.

63. Por lo menos en el corto plazo, la mayoría (sino la totalidad) de los principales OEM deberán comprometerse significativamente con Intel debido a que (1) el tamaño de AMD es demasiado pequeño para atender todas sus necesidades a la vez que intente cubrir la demanda de otros clientes; (2) para satisfacer las expectativas de los clientes, los OEM deben asegurarles a los compradores de computadoras comerciales que las especificaciones (incluido el microprocesador) permanecerán sin cambios durante el ciclo de vida del producto; y (3) Intel ha incentivado a los usuarios finales para que especifiquen que los procesadores sean de la misma familia entre computadoras similares dentro de una instalación, ya que se percibe que de esta forma se aumentará la confiabilidad (aunque técnicamente no es así). Intel utiliza sus descuentos retroactivos para hacer que su participación cautiva y de gran tamaño en el mercado se autopropague. En ningún trimestre AMD es capaz de igualar económicamente el reembolso retroactivo de Intel debido a que compite por una porción demasiado pequeña del volumen de compras de los clientes sobre la cual distribuir los dólares necesarios para igualar los ahorros de los clientes si compran a Intel. Como resultado de ello, pierde el negocio y, por consiguiente, se dirige al próximo círculo de ventas, en el cual Intel se arraiga en productos adicionales sobre los cuales distribuir sus reembolsos. Esto ayuda nuevamente a restringir artificialmente las

oportunidades de AMD para igualar el círculo subsiguiente de los descuentos retroactivos de Intel. El poder multiplicador intertemporal de la participación en el mercado de Intel efectivamente evita que AMD pueda en algún momento tener una oportunidad justa para competir.

64. Intel le impone una penalidad rigurosa a los OEM que no logran cumplir con sus objetivos. Por ejemplo, durante el último trimestre de 2004, AMD tuvo éxito para entrar a la directiva de productos minoristas de HP para las computadoras portátiles, y sus productos se vendieron muy bien, lo que ayudó a AMD a capturar aproximadamente un 60% de las ventas minoristas de HP en EE.UU. durante el trimestre. En respuesta, Intel no le entregó a HP el pago del reembolso del último trimestre y se rehusó a ignorar el incumplimiento del objetivo de reembolsos por parte de HP. Por el contrario, Intel le “permitió” a HP a recuperar dicho déficit en los trimestres sucesivos cuando HP le prometió por lo menos un 90% del flujo principal del negocio minorista de HP.

Intel ha empleado una diversidad de variantes de este esquema básico de reembolsos. Por ejemplo, en el caso de un OEM europeo, Intel impone la condición adicional de que el cliente compre cantidades objetivo de procesadores específicos, generalmente microprocesadores contra los cuales AMD compite particularmente bien. En el caso de otro, Intel ofrece como un incentivo descuentos en los microprocesadores en lugar de reembolsos. En el caso de la división europea de un OEM estadounidense, Intel le ha impuesto un objetivo de entre un 70 y un 90% de los requerimientos de los clientes. Sin embargo, en lugar de otorgarle al cliente el derecho a un reembolso en efectivo, si cumple con el objetivo lo habilita para comprar ciertos procesadores designados hasta un 20% por debajo de su costo "normal". De esta forma, le permite al cliente obtener precios favorables en combinaciones de productos (por ejemplo, procesadores y chipsets de la serie Centrino) y/o recibir ofertas de productos no disponibles para los competidores.

65. Intel realiza ofertas similares a los OEM más pequeños pero generalmente no son por escrito e Intel no define las consecuencias del incumplimiento de un objetivo. De esta manera, si un cliente no logra sus objetivos es a riesgo propio, sólo con el conocimiento de que puede perder su cuenta con Intel y tener que recurrir a distribuidores de Intel para obtener los productos en el futuro, lo cual es más costoso y a su vez más riesgoso en cuanto a la seguridad de obtener los suministros que la compra directa.

66. Todos los planes de reembolso de Intel tienen las notables características de ser discriminatorios y excluyentes del mercado. Si el cliente decide comprar una cantidad significativa de microprocesadores a AMD, no calificará para el reembolso y el precio será más alto para todos los procesadores de Intel que compre en todos los niveles. Al personalizar los objetivos a la capacidad y al volumen anticipado de cada cliente, Intel pone una traba a porcentajes significativos del mercado de una manera mucho más efectiva y a un costo menor para sí mismo, pero causa un perjuicio mayor a AMD y en última instancia a los consumidores, en relación con el ofrecimiento de dichos reembolsos para niveles de compra equiparables para todos los clientes de manera indiscriminatoria.

67. El uso de reembolsos retroactivos por parte de Intel conduce, en algunos casos, a una fijación de precios menores al costo en ventas diferenciales. El siguiente ejemplo demuestra por qué para el cliente el costo diferencial de comprar a Intel esas unidades que tanto Intel como AMD pueden proveer (las "ventas disputadas") puede ser cero o incluso negativo, un precio que AMD no puede equiparar. Considere un OEM que ha comprado 90 unidades de microprocesadores A a \$100 por unidad bajo un plan de reembolsos de Intel que le otorga un 10% de descuento desde el primer dólar pero sólo luego de comprar más de 90 unidades. El costo de los 90 procesadores es de \$9,000. El OEM ahora está considerando una compra adicional de otras 10 unidades. Si realiza la compra adicional a Intel, el OEM cumplirá con la condición del gasto y

calificará para el 10% de descuento por unidad en todas las unidades. En consecuencia, el desembolso total continuará siendo \$9,000. El costo diferencial de los 10 microprocesadores adicionales, como también el ingreso diferencial de Intel, será de cero (los \$1,000 gastados adicionalmente, menos los \$1,000 ahorrados de tal modo). En otras palabras, este plan conduce a que se ofrezcan unidades diferenciales a los OEM por nada, lo cual deja a AMD bloqueado y sin posibilidades.

68. Notablemente, aunque Intel obtuviese algún ingreso diferencial por estas unidades marginales, estos ingresos adicionales podrían estar por debajo del costo diferencial de su producción. Como resultado, el beneficio adicional de Intel por la venta sería negativo, excepto por el hecho de que tendría un efecto exclusionario a largo plazo para AMD. (Obviamente, si Intel no obtiene ingresos por las ventas adicionales, el motivo debe ser los beneficios citados anteriormente.) Como lo demuestra este análisis, algunos de los reembolsos discriminatorios y retroactivos de Intel implican una fijación de precios ilegítima, depredadora y por debajo del costo.

69. Incluso cuando los precios de Intel están por encima del costo de los volúmenes diferenciales y en general pese a sus planes de reembolsos retroactivos, estos reembolsos permiten a Intel bajar los precios de manera selectiva en el segmento del mercado disputado a la vez que mantiene precios más elevados en su mercado cautivo. Por ejemplo, Intel puede ofrecer reembolsos que se otorgan a lo largo de todo el volumen de ventas pero que se ponen en marcha sólo si el OEM aumenta sus compras más allá de la porción de sus necesidades, lo cual es cautivo para Intel. En realidad, Intel incluso puede fijar precios por encima del nivel de "monopolio" para los volúmenes por debajo del punto de referencia y ofrecer descuentos enormes para las compras adicionales, con el pleno conocimiento de que el OEM no comprará menos del punto de referencia y, en cambio, dará origen a la apabullante porción de sus compras a Intel, de esta manera "calificando" para el reembolso putativo al mismo tiempo que niega a AMD toda oportunidad de volumen razonable.

70. El uso de reembolsos retroactivos para limitar a AMD a una pequeña porción en el negocio de los OEM intensifica el obstáculo de inducir al OEM a lanzar plataformas impulsadas por AMD. Los OEM incurren en gastos sustanciales al diseñar y planificar una nueva computadora y realizan la inversión sólo si vislumbran una oportunidad sustancial de vender un volumen suficiente como para recuperar la inversión. Los reembolsos de Intel y otras estrategias comerciales efectivamente limitan los volúmenes de los productos activados por AMD que un OEM puede vender. Por lo tanto, las prácticas de Intel agravan los impedimentos normales de acceso y expansión.

d. Amenazas de represalias

71. Más allá de las restricciones exclusivas de comercio, producto y canal y los reembolsos exclusionarios, Intel ha recurrido a tradicionales amenazas, intimidación y "debilitación" para impedir que los OEM comercialicen con AMD. Intel tiene una variedad de puntos de presión a su disposición: puede reducir o retirar un descuento, reembolso o subsidio de manera unilateral; puede imponer un aumento de precios discriminatorio a un cliente desfavorecido, extender un recorte de precios al competidor de ese cliente u obligar a los minoristas a dar de baja a las computadoras del cliente y en cambio comprar al competidor o puede demorar o disputar una bonificación o reembolso, lo cual puede transformar un trimestre rentable para un OEM en uno improductivo. Otros puntos de presión sobre las cuentas que considera desleales incluyen la amenaza de demorar o reducir los suministros de procesadores escasos o de información técnica esencial. Abundan los ejemplos.

72. Como han relatado los ejecutivos de Gateway, las amenazas de Intel los muelen como "guacamole." Pero Gateway no está solo. Antes de su fusión con HP, Compaq Computer recibió amenazas de Intel cada vez que se involucró con AMD. A fines de 2000, por ejemplo, el Gerente General de Compaq, Michael Capellas, reveló que debido al volumen de negocios que había concedido a AMD, Intel retuvo la entrega de chips de servidores que Compaq necesitaba con urgencia. Expresando que "tenía un

arma en la cabeza," Capellas informó a un ejecutivo de AMD que debía dejar de comprar procesadores de AMD.

73. En 2002, Intel apuntó su arma contra NEC. Intel amenazó con discontinuar la provisión a NEC de la planificación tecnológica de productos futuros de Intel si NEC no convertía toda su línea de computadoras Value Star L a microprocesadores Intel. Sin esa planificación, NEC se encontraría en una clara desventaja competitiva. Como era previsible, NEC sucumbió y eliminó a AMD de las series Value Star L en 2002 y 2003.

74. La subsidiaria europea de NEC, NEC-CI, que opera con las divisiones europeas y asiáticas no japonesas, informó que los ejecutivos de Intel dijeron que "destruirían" a NEC-CI por involucrarse con AMD en el segmento de computadoras de escritorio comerciales. Intel dijo a los minoristas de NEC-CI que los negocios de NEC-CI con AMD podían perjudicar su capacidad de suministrar productos a sus clientes, y cuando NEC-CI se resistió a la presión, Intel aplicó un aumento discriminatorio de precios.

75. AMD había estado involucrado en conversaciones con IBM acerca de la introducción de un servidor Opteron "blade" cuando IBM repentinamente anunció que todo producto de esa clase que distribuía no podía llevar el logotipo de IBM. Cuando se los instó a dar una explicación, IBM expresó que no podía mostrarse demasiado alentador de los productos de servidores de AMD ya que temía las represalias de Intel.

e. Interferencia con los lanzamientos de productos de AMD

76. La clave para ganar una rápida aceptación del mercado de un nuevo microprocesador es la capacidad de un fabricante de chips de desarrollar una alineación de socios del lanzamiento con buena reputación, la cual consiste en los OEM preparados para presentar productos que contengan el chip, clientes importantes con la intención de comprarlo y adoptarlo, junto a otros aliados de la industria, como los principales proveedores de software y socios de infraestructura que puedan dar fe de su

calidad y confiabilidad. En particular para los compradores comerciales y empresariales (*es decir*, estación de trabajo de servidor), es esencial un "lanzamiento" exitoso e impresionante para generar confianza entre los profesionales de la computación quienes serán el público potencial para el nuevo microprocesador.

77. Conscientes de la importancia de los lanzamientos de productos, Intel ha hecho el mayor esfuerzo para menoscabar los lanzamientos de AMD. A continuación se establecen varios ejemplos.

78. El lanzamiento de AMD del 23 de septiembre de 2003 del Athlon64 fue un momento crítico para la empresa. Al conocer el programa de lanzamiento, Intel hizo todo lo que pudo para crear problemas. Por ejemplo, Acer se comprometió a apoyar la presentación de AMD poniendo a disposición un ejecutivo superior para una manifestación de apoyo grabada en vídeo y coordinando la introducción de dos computadoras, una de escritorio y una portátil, para que coincidiera con los eventos de AMD planeados para Cannes, San Francisco y Taiwán. Días antes del evento, el Gerente General de Intel, Craig Barrett, visitó al Presidente de Acer, Gerente General y Presidente en Taiwán, les expresó la "preocupación" de Intel y dijo que Acer sufriría "consecuencias severas" si apoyaba públicamente el lanzamiento de AMD. La visita de Barrett coincidió con una inexplicable demora por parte de Intel en la provisión de \$15-20 millones en fondos para el desarrollo del mercado que debía a Acer. Como resultado, Acer se retiró del lanzamiento en los EE.UU. y Taiwán, sacó sus materiales promocionales, prohibió el uso del vídeo por parte de AMD y demoró el anuncio de sus computadoras impulsadas por Athlon64. El Presidente de Acer posteriormente informó que el único elemento diferente en las amenazas de Intel fue el mensajero, "generalmente provenían de gerentes de menor jerarquía", no del Gerente General de Intel.

79. HP también se retiró precipitadamente del lanzamiento de Athlon64 después de haber comprometido su participación. HP había aceptado apoyar el

lanzamiento mediante la producción de un vídeo promocional y el envío de ejecutivos superiores a los tres lugares de lanzamiento. Sin embargo, justo antes del lanzamiento, el Gerente de HP, John Romano, retiró el vídeo y anunció que HP únicamente enviaría a un gerente de menor jerarquía y sólo a Europa.

80. Otros clientes de AMD y socios del canal que informaron la intimidación de Intel para que se retiren del lanzamiento de Athlon64 fueron Lenovo, NEC-CI y Best Buy.

81. Intel también trastornó el lanzamiento de ADM de su chip de servidor Opteron, que se presentó el 22 de abril de 2003, con escasa asistencia y poco apoyo de la industria. Una revista de la industria de la computación describió las huellas de Intel: "Todos [los proveedores] me dijeron que antes del lanzamiento recibieron una llamada telefónica de Intel. Intel preguntó si iban a asistir al lanzamiento. Si contestaban que sí, el representante de Intel les preguntaba si era 'importante para ellos asistir' o 'si realmente querían asistir.' Presionando a los proveedores, obtuve la misma respuesta, 'Intel es demasiado astuto como para presionarnos directamente, pero quedó bastante claro con esa llamada telefónica que estaríamos arriesgando el dinero de nuestras diversas comisiones si asistíamos'".

82. Otras empresas que informaron sobre una intimidación por la participación en el lanzamiento de Opteron fueron MSI, Atipa, Solectron y Fujitsu-Siemens. Por cierto, en las semanas previas al lanzamiento de Opteron los representantes de Intel dijeron a los ejecutivos de Fujitsu-Siemens que si asistían serían el único OEM de primera línea que manifestaba su apoyo, ya que todos los otros se echarían atrás. Con la excepción de IBM, Intel tenía razón.

83. Estos no son ejemplos aislados, sino revelaciones de la campaña implacable de Intel para menoscabar los esfuerzos de promoción comercial del único competidor restante. Por ejemplo, IBM retiró sus computadoras impulsadas por AMD de la feria comercial 2004 Palisades eServer and PC Show, mencionando que un

acuerdo contractual con Intel les prohibía respaldar esos productos competitivos. Y en el 2004 Super Computing Show, una conferencia anual dedicada a la computación de alto rendimiento, Intel ofreció dinero a otros dos clientes de AMD para que retiraran los sistemas AMD de sus cabinas de exposición. En CeBit, Intel amenazó con retirar medio millón de dólares de apoyo a Fujitsu-Siemens por exhibir productos AMD (los cuales fueron retirados).

f. Agrupación de productos

84. Intel también utiliza la agrupación de productos como arma exclusionaria en una variedad de formas. El despliegue más común de Intel consiste en ofertar una nueva plataforma OEM: agrupa microprocesadores con chipsets o placas base gratis (o sujetos a un descuento importante), generalmente ofrecidos en cantidades que superan las necesidades de los OEM para la nueva plataforma. (El exceso, por supuesto, sólo es compatible con procesadores de Intel, con lo cual ejercen en el OEM una firme persuasión para elegir a Intel en lugar de a AMD en modelos neutrales.). AMD no vende chipsets o placas base; son provistas por proveedores independientes tales como ATI, nVidia y Via, los cuales incurren en sus propios gastos y controlan sus propios precios. Por lo tanto, para equiparar la oferta de microprocesadores-chipsets-placas base agrupados, AMD debe hacer un descuento en sus microprocesadores que no sólo iguale cualquier descuento de Intel en los microprocesadores mismos sino que también compense al OEM por los ahorros que perderá en las compras de chipsets y placas base independientes de Intel. La compensación adicional que AMD se ve obligada a proveer mediante un descuento en la venta de microprocesadores solos, hace que la venta de microprocesadores sea potencialmente no lucrativa para AMD y también permite a Intel evitar competir con AMD directamente en el precio y la calidad de los microprocesadores al imponer cargas desproporcionadas a AMD que están totalmente desvinculadas con la calidad del producto de AMD; la cual, como se ha demostrado, frecuentemente es superior a la de Intel.

85. Como represalia por comercializar con AMD, Intel también ha usado los precios de los chipsets como cachiporra. Por ejemplo, en el 2003, Acer se había comprometido a lanzar el AMD Athlon XP. Los ejecutivos de Acer a nivel mundial habían estado trabajando con AMD para traer el producto al mercado después del lanzamiento. Pero, en vísperas del lanzamiento la gerencia de Acer en Taiwán desistió. AMD se enteró por los ejecutivos de Acer que Intel había amenazado con elevar en \$10 los precios de los chipsets en todos los sistemas Acer basados en Intel si se concedía a AMD *cualquier* negocio de procesadores fuera de Europa.

86. Las negociaciones de Intel con los OEM son ilícitamente exclusionarias, no tienen justificación en pos de la competencia y tienen la intención de mantener su monopolio.

2. Prácticas dirigidas a los distribuidores

87. Intel utiliza muchas de las mismas tácticas que aplica a los OEM para evitar que los distribuidores lleven los procesadores AMD o vendan los productos de AMD a mercados que considera estratégicos. Por ejemplo, realizó un acuerdo exclusivo con Synnex, que es uno de los más grandes distribuidores de los EE.UU. Dada la participación en el mercado por parte de Intel de más del 80%, no existe justificación en pos de la competencia para este acuerdo.

88. Al igual que con los OEM, Intel ofrece rebajas y reembolsos a los distribuidores bajo la condición de que no hagan negocios con AMD, ya sea a nivel mundial o en mercados secundarios estratégicos. Por ejemplo, en diciembre de 2004, Ingram Micro, el mayor distribuidor de Intel en China, repentinamente interrumpió las tratativas para distribuir también chips de AMD. Un funcionario de alta jerarquía de Ingram Micro más tarde comunicó a AMD que Ingram Micro no tuvo opción porque Intel propuso reembolsos por lealtad que eran demasiado beneficiosos como para no aprovecharlos.

89. Intel también ofrece una panoplia de programas especiales para los distribuidores que llevan microprocesadores de Intel en forma exclusiva: bonificaciones de comercialización, mayores reembolsos, programas de crédito para nuevos clientes (créditos que pueden usarse para todos los productos de Intel y cualquier otro proveedor), pago de gastos de flete normales y asistencia especial en inventarios tales como créditos para contrarrestar los costos de inventario. Cuando fracasan tales medios más matizados de lograr la exclusividad, Intel simplemente ha sobornado a los distribuidores para que no hagan negocios con AMD. Por ejemplo, un ejecutivo de alta categoría de Tech Data rechazó \$1 millón para dejar de hacer negocios con AMD, lo cual obligó a los representantes de Intel a preguntar "¿Cuánto costaría?"

90. Intel también ofrece reembolsos retroactivos activados cuando un distribuidor alcanza una cuota de compra establecida. Como los reembolsos ofrecidos a los OEM, la intención es aplicar un castigo económico a quienes tienen demasiados negocios con AMD. Pero, a diferencia de los OEM, los distribuidores no están al tanto de los objetivos que Intel ha fijado para ellos o de las consecuencias precisas del incumplimiento de esos objetivos. Intel no comparte esta información con ellos; simplemente reciben un cheque al final de un trimestre. Como resultado, cada chip de AMD que compran, lo adquieren bajo su entera responsabilidad.

91. Finalmente, esos distribuidores que optan por hacer negocios con AMD han sido condicionados a esperar la represalia de Intel. Por ejemplo, cuando ASI, uno de los mayores distribuidores de hardware y software de computación comenzó a distribuir procesadores AMD, Intel exigió que excluyera al personal de AMD de sus ASI Technology Shows (Exposiciones tecnológicas de ASI) y de su reuniones de gerentes generales. Hasta hace poco, ASI rechazó la categoría de distribuidor principal de AMD, a pesar de los beneficios financieros conferidos, ya que temía que una alineación pública así con AMD causara la represalia de Intel. Cuando, en enero de

2005, finalmente aceptó la categoría de distribuidor principal, Intel comenzó a reducir el nivel de fondos de desarrollo del mercado que ASI recibía.

92. Avnet Inc., unos de los distribuidores de equipos de computación más grandes del mundo y un ávido patrocinador de AMD, también ha recibido su cuota de intimidación por parte de Intel. De tal manera, Avnet mencionó a Intel como el motivo por el que no podía distribuir partes de AMD al sector industrial. Y cuando AMD lanzó su chip de servidor Opteron, Intel dejó en claro que sería "doloroso" para Avnet si comenzaba a distribuir ese chip. Cuando Avnet comenzó a distribuirlo de todos modos, Intel amenazó con interrumpir el suministro de productos a éste. Otro distribuidor recibió un trato aún peor. En represalia por los negocios de Supercom con AMD en Canadá, Intel presionó a los clientes de Supercom para que cambiaran de distribuidor.

93. Estos no son los únicos distribuidores que Intel ha intentado coaccionar para que no comercialicen con AMD. Entre otros se encuentran R.I.C. en Alemania, Paradigit en los Países Bajos y Quote Components, también en los Países Bajos.

94. Las negociaciones de Intel con los distribuidores son ilícitamente exclusionarias, no tienen justificación en pos de la competencia y tienen la intención de mantener su monopolio.

3. Prácticas dirigidas a minoristas

95. Tanto en los EE.UU. como a nivel internacional, aproximadamente un 20% de las computadoras de escritorio y portátiles se compra en negocios minoristas. Un puñado de minoristas dominan el mercado de PC en los EE.UU: Best Buy y Circuit City son los más grandes. Otros minoristas significativos pero menores son Walmart/Sams Club, Staples, Office Depot y Office Max.

96. La mayoría de las PCs que se expenden al por menor se venden durante cuatro o cinco "temporadas de compra" que corresponden a acontecimientos en el calendario ("Padres y Graduados", "De regreso a clases", "Vacaciones", etc.) y los minoristas renuevan sus inventarios para cada acontecimiento. Un fabricante de chips

enfrenta un proceso de dos pasos para colocar su plataforma en los estantes minoristas: primero, debe convencer a uno o más de los OEM de que fabriquen máquinas que usen su microprocesador a un nivel de precio sugerido (llamado "ingresando a la planificación") y segundo, debe convencer al minorista de que surta y dedique espacio en sus estantes a estas máquinas. El espacio en los estantes no es gratis. Los minoristas principales demandan a cambio fondos de desarrollo del mercado ("MDF", por sus siglas en inglés). Los MDF pueden consistir en apoyo publicitario cooperativo, pero con más frecuencia comprenden una oportunidad relacionada con el mercado que un fabricante de chips debe comprar por cientos de miles de dólares, por ejemplo, espacio en un periódico del domingo, una exhibición en la tienda o una oportunidad de capacitación en Internet con el personal de ventas de la cadena. El MDF requerido para asegurar espacio en los estantes puede ascender hasta \$25 por caja dependiendo del precio sugerido de la computadora y de la urgencia con la que los fabricantes del chip quieren el espacio en el estante.

97. Históricamente Intel ha gozado de una ventaja sobre AMD a nivel minorista ya que, mediante el uso de las estrategias descritas anteriormente, tiene mayor acceso a las planificaciones de los OEM y la capacidad de ejercer presión para mantener a AMD afuera de sus planes de productos. Además, cuenta con recursos financieros significativamente superiores para comprar espacio en estantes minoristas.

98. Pero para influir aún más en esas ventajas, Intel también ha realizado acuerdos exclusivos con muchos minoristas clave en todo el mundo. Por ejemplo, hasta hace poco Office Depot rechazaba proveer computadoras portátiles impulsadas por AMD sin consideración del monto de MDF que AMD ofreciera, mencionando que su categoría "premier" con Intel se pondría en riesgo. Fry's es el único minorista de Fujitsu en los Estados Unidos. Cuando Intel se enteró de que Fry's tenía mucho éxito en la comercialización de una computadora portátil de Fujitsu basada en Athlon™ XP, ofreció a Fry's una enorme suma para retirarla de sus estantes.

99. La historia es aún peor en Europa. AMD ha sido completamente bloqueado de Media Markt, el minorista de computadoras más grande de Europa, que representa el 35% de las ventas minoristas de Alemania. Intel provee a Media Markt entre \$15-20 millones de MDF anualmente y desde 1997 Media Markt ha distribuido computadoras de Intel en forma exclusiva. Intel también subsidia la exclusión de AMD para Aldi, una destacada cadena minorista de alimentos alemana, cuyas ventas de PC representan un 15-20% adicional del mercado alemán.

100. En el Reino Unido, Intel ha bloqueado sustancialmente todos los negocios con DSG (Dixon Services Group), operador de tres cadenas principales, incluidas Dixon y PC World, que colectivamente representan dos tercios del mercado de PCs en el Reino Unido. A cambio de los pagos de Intel, DSG ha aceptado mantener la participación de AMD en el mercado por debajo del 10%. Como Media Markt, DSG informa que Intel la penaliza mediante una reducción del MDF simplemente como consecuencia del reducido número de negocios que realiza con AMD. Toys'R'Us en el Reino Unido también es exclusivo de Intel. Time, otro minorista del Reino Unido (que también fabrica computadoras), aceptó a Intel un MDF sustancioso a cambio de la exclusividad casi total en las computadoras portátiles durante la primera mitad del 2004 e informó que Intel ha negado descuentos porque Time ha introducido demasiados modelos de computadoras de escritorio Athlon64 de AMD. En Francia, Intel ha ejercido presión en los minoristas más grandes, incluidos Conforama, Boulanger, obligándolos a suspender el comercio con AMD o a reducir sus negocios con AMD de manera drástica.

101. No obstante AMD ha logrado algunos avances en la obtención de participación en el mercado minorista. Debido a ventajas de precio/rendimiento, que son clave en el comercio minorista, los OEM fabrican aproximadamente el 15% de sus computadoras de escritorio en el mercado local de los EE.UU con procesadores AMD; dentro de las planificaciones de computadoras portátiles, AMD representa

aproximadamente el 10%. En un espacio de estantes basado en las ventas, AMD generalmente se ha desempeñado mejor que Intel. Por ejemplo, en el segmento de computadoras de escritorio durante el cuarto trimestre de 2004, las computadoras equipadas con AMD capturaron una cuota de entre 33%-38% en las ventas de Circuit City, a pesar de estar limitadas a 5 de los 25 modelos (20%) en los estantes de Circuit City. Y con aproximadamente el 15% del espacio en los estantes asignado a sus productos en Best Buy y CompUSA, las computadoras de AMD representaron casi el 30% y el 22% de sus ventas, respectivamente. Estos números confirman que los productos de AMD tienen un buen desempeño en el mercado minorista, siempre que se les asigne espacio.

102. En realidad, el personal de ventas de Intel recibió la instrucción de "no permitir que esto suceda nuevamente". Como resultado, Intel implementó un programa de reembolsos similar al que impuso a los OEM, con un efecto exclusionario similar. Bajo este programa, Intel provee pagos de MDF totales a los minoristas, tales como Best Buy y Circuit City, únicamente si aceptan limitar al 20% no sólo el espacio destinado a productos basados en AMD, sino también la porción de ingresos que generan de la venta de plataformas de AMD. Si la porción de AMD excede el 20%, el apoyo de comercialización por parte de Intel al minorista ofensor se reduce un 33% *en todos los productos*.

103. Así es como funciona el programa en Circuit City. Si menos del 20% de los ingresos de Circuit City por la venta de computadoras portátiles proviene de computadoras basadas en AMD (30% para computadoras de escritorio), Intel ha acordado pagar a Circuit City \$15 en MDF por máquina impulsada por Intel; pero si el porcentaje de AMD alcanza o excede el 20%, el subsidio de MDF para Circuit City se reduce a \$10. Esto crea un "impuesto" de \$5 por caja al minorista por lograr el 20% o más de su volumen en dólares con máquinas impulsadas por AMD y este "impuesto" se

aplica a todas las máquinas impulsadas por Intel que compra el minorista, retroactivo hasta la primera máquina.

104. Lo siguiente explica la desventaja competitiva que esto crea para AMD: si Circuit City llegara a comprar sólo computadoras portátiles impulsadas por Intel para su inventario de 200,000 unidades en un trimestre, Intel le pagaría \$15 de MDF por computadora o un total de \$3 millones. Sin embargo, si Circuit City llegara a reducir sus compras de computadoras portátiles basadas en Intel a un 80% (160,000 unidades) para poder proveer un número modesto de computadoras impulsadas por AMD, el MDF de Intel disminuiría a \$1.6 millones (\$10 MDF/unidad por 160,000 unidades). Si AMD llegara a equiparar los \$10 por unidad de Intel en las 40,000 unidades que suministró, Circuit City recibiría \$400,000 adicionales, elevando su MDF total a \$2 millones, haciendo su situación menos favorable en \$1 millón por hacer negocios con AMD. Para que AMD alcanzara el "total" de Circuit City, debe incrementar ampliamente su MDF en su participación del 20% a \$35 MDF por unidad ($40,000 \times \$35 = \$1.4M$), lo cual junto con los \$1.6 millones de Intel sumarían nuevamente el MDF total de \$3 millones. En otras palabras, sólo para capturar una participación del 20%, AMD debe ofrecer dos o tres veces tanto MDF como Intel, porque tiene muchas menos unidades sobre las que puede distribuir la diferencia. Dados estos ahorros adversos, es poco probable que Circuit City asigne menos del 80% de sus ventas de computadoras portátiles a Intel, aunque implique retirar la mercadería de AMD de los estantes al final de un trimestre. (En efecto, para evitar tener problemas desprevénidamente con la limitación, un distribuidor prudente mantendría la participación de AMD muy por debajo del 20%).

105. Tampoco Intel está por encima de amenazar a los minoristas para obtener tratamiento preferencial. Por ejemplo, en la exposición de computadoras CeBit en Hanover, Alemania (la exposición de computadoras más grande del mundo), una cadena alemana, Vobis, colgó un letrero de Turion64 de AMD en su cabina de

exposición como parte de un contrato de comercialización conjunta con AMD y su OEM asociado (Yakamo) para anunciar el nuevo microprocesador móvil de AMD. El Gerente General alemán de Intel y su Vicepresidente de productos móviles exigieron que se retirara el letrero de Turion64. Cuando el Gerente General de Vobis se negó, los representantes de Intel inmediatamente amenazaron con detener los envíos de microprocesadores al proveedor de Vobis. El letrero se retiró antes de que la exposición CeBit abriera sus puertas.

106. Las negociaciones de Intel con los minoristas son ilícitamente exclusionarias, no tienen justificación en pos de la competencia y tienen la intención de mantener su monopolio.

4. El establecimiento de estándares de Intel y otros abusos técnicos

a. La exclusión de AMD de los estándares de la industria por parte de

Intel

Las empresas dentro de la industria de las computadoras generalmente acuerdan diseñar ciertos aspectos de sus productos de acuerdo con estándares industriales para asegurar una amplia compatibilidad. De hecho, los estándares no sólo son ubicuos en la industria de la computación, son esenciales. Pero cuando a una empresa se le excluye injustamente del proceso de establecimiento de estándares o se le niega el acceso oportuno al estándar, la competencia puede verse restringida hasta el punto que repercute en todo el mercado. Intel ha empleado y continúa empleando, una variedad de tácticas que tienen el propósito y efecto de excluir y/o entorpecer la participación completa y activa de AMD en el desarrollo de estándares industriales importantes. También ha trabajado para negar a AMD el acceso oportuno a dichos estándares. Sus esfuerzos han obstaculizado la habilidad de AMD de competir enérgicamente en el mercado.

107. A título enunciativo, tanto Intel como AMD desarrollan y fabrican tecnologías controladoras de memoria que permiten a sus procesadores y componentes relacionados comunicarse con la memoria. Intel diseña y fabrica un chip totalmente separado para este propósito, conocido como Hub controlador de memoria y gráficos, pero AMD inserta sus controladores de memoria directamente en sus procesadores eliminando así la necesidad de un chip adicional y acelerando la comunicación. Ambas empresas necesitan conocer y tener acceso a los estándares de memoria mucho antes de

producir sus procesadores y/o chipsets de modo que sus diseños de controladores de memoria sean compatibles con los dispositivos de memoria de la próxima generación.

108. La Joint Electron Device Engineering Council (“JEDEC”) es la organización industrial responsable de los estándares que rigen para las generaciones más recientes de chips de memoria para computadoras. A pesar de que JEDEC ya estaba desarrollando los estándares para la próxima generación de chips de memoria, Intel convocó a una comisión secreta a la que denominó Advanced DRAM Technology (“ADT”) Consortium (Consortio de tecnología DRAM avanzada) para desarrollar un estándar de memoria rival.

109. El consorcio ADT fue hábilmente estructurado con múltiples niveles de afiliación y cada uno de éstos cuenta con distintos grados de acceso a la información. A la mayoría de las empresas se les asignó el nivel más bajo, lo que significa que recibirían acceso al estándar de memoria sólo al momento de su finalización y no durante el desarrollo. El esfuerzo real del desarrollo fue asumido por las empresas de la más alta categoría de nivel de membresía, la cual fue reservada por Intel para sí y para los principales fabricantes de memorias. A ninguna otra empresa se le permitió hacer un aporte o acceder completamente al estándar durante su desarrollo por parte del consorcio ADT.

110. AMD necesitaba urgentemente acceso al estándar en desarrollo e ingreso a su definición, a fin de poder lanzar un microprocesador con tecnología actualizada de controlador de memoria al mismo tiempo que Intel. AMD ejerció presión reiteradamente para ubicarse en una categoría de membresía más alta pero fue continuamente rechazada. Intel había organizado las reglas del consorcio ADT de modo que requirieran unanimidad de votos - regla que le otorgó a Intel poder de veto - sobre cualquier decisión para permitir que AMD se una a la comisión de desarrollo; y utilizó dicho poder de veto para hacer que el Consorcio rechazara arbitrariamente la solicitud de AMD.

111. Al excluir a AMD de la entrada o acceso al estándar de memoria durante su proceso de desarrollo, Intel ubicó deliberadamente a AMD en una grave desventaja competitiva. Como consecuencia de la exclusión, AMD no tuvo la oportunidad de monitorear las sugerencias de los participantes ni de objetar las ofertas propuestas por Intel, las cuales no ofrecían un beneficio considerable a los consumidores y eran, en cambio, motivadas por el deseo de Intel de perjudicar la arquitectura del microprocesador de AMD. Además, al mantener el proceso del establecimiento del estándar de memoria del consorcio ADT envuelto en secreto, Intel pudo obtener una ventaja inicial significativa. Si bien el consorcio ADT en última instancia no tuvo éxito al implementar un estándar industrial, este tipo de conducta de exclusión ejemplifica los intentos de Intel de usar el establecimiento de estándares industriales para perjudicar competitivamente a AMD de una manera ilícita de exclusión.

112. De hecho, Intel está intentando repetir su resultado con respecto a un nuevo estándar de memoria, pero que esta vez excluya a AMD evitando completamente la comisión de establecimiento de estándares abiertos. Actualmente Intel está coaccionando a los principales productores de memorias para la firma de acuerdos de confidencialidad y para que trabajen en forma exclusiva con Intel en una comisión "secreta" para desarrollar el estándar de interfaz de memoria de la próxima generación. Una vez acatado este acuerdo, los fabricantes de memorias tienen prohibido compartir información sobre los propios diseños de productos que utilicen el estándar de interfaz de memoria. Éste tiene por efecto evitar que AMD complete el diseño de sus controladores de memoria de procesador hasta tanto Intel permita que los fabricantes de memorias comuniquen sus especificaciones de interfaz a la industria.

113. Mediante este esquema, Intel hace más estricto su control sobre la industria convirtiendo lo que los fabricantes de componentes consideran un estándar público en un estándar propietario y, por lo tanto, garantiza una ventaja inicial no merecida y una ventaja competitiva injusta.

b. Promoción de estándares industriales de Intel que perjudican a AMD

114. Aún donde no ha podido excluir a AMD de la participación en el desarrollo de estándares industriales, Intel ha intentado impulsar la adopción de estándares que no poseen beneficios sustanciales para el consumidor y cuyo propósito único y dominante fue perjudicar competitivamente a AMD en base a su arquitectura de microprocesador altamente integrada.

115. Por ejemplo, en el 2004 JEDEC comenzó a desarrollar estándares y dominó el diseño de módulos de memoria para los dispositivos de memoria de la próxima generación ("DDR3"). Estos módulos, conocidos como módulos de memoria en doble línea o "DIMMs", constaban de placas de circuito impreso sobre las cuales se montaban numerosos chips de memoria. Los DIMMs conectaban los chips de la memoria con la placa madre de la computadora mediante una serie de conectores metálicos conocidos como "pines". Uno de los propósitos de los estándares de JEDEC era definir las funciones de estos pines a fin de permitirles a los fabricantes de chips diseñar controladores de memoria compatibles que permitirían la comunicación entre sus microprocesadores y la memoria de los DIMMs.

116. La comisión de JEDEC, conformada por miembros representantes de empresas de toda la industria de la computación, ya había adoptado un esquema para definir los pines para los DIMMs de la generación anterior ("DDR2") utilizados en computadoras de escritorio y portátiles. Cuando la comisión de JEDEC comenzó a trabajar en los estándares para los módulos de memoria DDR3 para computadoras de escritorio, Intel le propuso a la comisión que adoptara una definición de pin similar a la utilizada para los módulos de memoria DDR2. Esta propuesta tenía verdadero sentido, según Intel explicó a la comisión, porque permitía que los controladores de memoria DDR3 fueran compatibles con los módulos de memoria DDR2 y DDR3.

117. Sin embargo, cuando la comisión de JEDEC comenzó a definir de manera consistente los pines para los módulos de memoria DDR3 para computadora portátil,

Intel revirtió su posición completamente, contrapropone, en cambio, que la comisión cambiara las definiciones de pin. La propuesta de Intel no tenía mérito o fundamento técnico claros.

118. De hecho, la motivación de Intel para proponer la modificación de la definición de pin de módulo de memoria de computadora portátil era perjudicar competitivamente a AMD. Toda modificación a la definición de pin de módulo de memoria de computadora portátil exigiría que Intel y AMD hicieran las modificaciones correspondientes a sus controladores de memoria. El diseño del microprocesador de AMD, si bien representa un importante adelanto en la integración, integra el controlador de memoria directamente en su microprocesador. Si bien esto genera ventajas significativas para la computación, la modificación de un controlador de memoria incorporado requiere tiempo y gasto considerablemente mayores.

119. Conociendo esta vulnerabilidad, Intel propuso su definición modificada de pin de módulo de memoria DDR3 para computadoras portátiles a los fines de demorar la presentación de AMD de una pieza tecnológicamente superior. Si bien la propuesta de Intel fue en última instancia rechazada por la comisión de JEDEC, confirmando la falta total de mérito técnico de la propuesta, este es, no obstante, otro ejemplo de la manera en que Intel intentó desviar los estándares industriales para lograr sus propios fines exclusionistas.

c. Aprovechamiento de Intel de sus otras líneas de productos para perjudicar injustamente a AMD en el mercado.

120. Intel también ha diseñado y comercializado productos relacionados con microprocesadores con el propósito de perjudicar el desempeño para aquellas personas que optan por las soluciones de AMD, aunque esto implique sacrificar la calidad e integridad de su propio producto.

121. Los compiladores de Intel son un ejemplo. Generalmente, los vendedores de software independientes (“ISVs”) escriben programas de software en idiomas de alto

nivel, como C, C++, o Fortran. Antes de que estos programas puedan ser entendidos por un sistema informático, deben ser traducidos a un código objeto, un lenguaje legible por computadora, por un programa de software llamado compilador. Las diferentes compañías escriben compiladores para distintos sistemas operativos (Windows, Linux, etc.) y para distintos lenguajes de programación (C, C++, Fortran, etc.). Intel ofrece compiladores para utilizar con una variedad de diferentes sistemas operativos y lenguajes de programación.

122. Los compiladores de Intel están diseñados para llevar a cabo tipos específicos de optimizaciones particularmente ventajosas para los ISV quienes desarrollan programas de software y confían fervientemente en las comas flotantes o en los cálculos matemáticos vectorizados. Tales programas incluyen, por ejemplo, el modelado matemático, la multimedia y las aplicaciones de video juegos.

123. Intel ha desarrollado su compilador intencionalmente para degradar el desempeño si se ejecuta un programa en una plataforma de AMD. Para lograr este propósito, Intel diseñó el compilador para compilar el código por varios circuitos de códigos alternativos. Algunos circuitos se ejecutan cuando los programas funcionan en una plataforma de Intel y otros cuando el programa es operado en una computadora con un microprocesador AMD. (La elección del circuito del código se determina cuando se pone en funcionamiento el programa, mediante la utilización de una característica denominada “CPUID” la cual identifica el microprocesador de la computadora). Deliberadamente, los circuitos del código no se crearon de la misma manera. Si el programa detecta un microprocesador “Genuine Intel”, éste ejecuta un circuito del código completamente optimizado y opera con la mayor eficacia. Sin embargo, si el programa detecta un microprocesador “Authentic AMD” (AMD original), éste ejecuta un circuito de código diferente que degradará el funcionamiento del programa u ocasionará la caída del sistema.

124. Los ISV están obligados a elegir entre los compiladores de Intel, que degradan el funcionamiento de su software al operar con microprocesadores AMD o compiladores de terceros, que no contienen las optimizaciones particulares de Intel. Lamentablemente para AMD y sus clientes, por razones legales, a los ISV les atraen los compiladores de Intel, sobre todo a aquéllos que desarrollan programas de software y confían fervientemente en las comas flotantes y en los cálculos matemáticos vectorizados. Sin saberlo, el funcionamiento de sus programas es degradado al ejecutarse en un microprocesador AMD, no debido a las deficiencias del diseño por parte de AMD, sino a las artimañas por parte de Intel.

EFFECTOS DE LA CONDUCTA INDEBIDA DE INTEL

125. La conducta ilegal de Intel ha ocasionado y seguirá ocasionando un daño importante a la competencia en el mercado para microprocesadores x86 en el comercio interno, de importación y exportación. Si no fuera por las acciones de Intel, AMD y otros podrían competir en el negocio de los microprocesadores basándose en el mérito competitivo, tanto de forma local como internacional, brindando a los clientes y a los consumidores del producto final precios más bajos, innovación mejorada y mayor libertad de elección.

126. Las acciones anticompetitivas de Intel tanto dentro como fuera de los límites territoriales de los Estados Unidos tienen un efecto directo, considerable y razonablemente previsible sobre las operaciones mercantiles ordinarias y el comercio con otras naciones y en el comercio de importación en los Estados Unidos. Al mantener su monopolio privando de forma ilegal a sus rivales de una oportunidad competitiva de alcanzar los niveles mínimos de la escala de eficiencia, Intel debe necesariamente excluirlos del mercado mundial de productos. Como el mercado local de los EE.UU. es sólo una parte integral del mercado mundial, la monopolización exitosa del mercado

de los EE.UU. depende de la exclusión del mercado mundial, para que las ventas al exterior no vitalicen a un rival potencial competitivo estadounidense.

127. La conducta violadora de la Ley Sherman de Intel en todo el mundo ha causado y continuará causando un daño considerable al negocio de AMD en el comercio interno y de importación y exportación, en un segmento del mercado restringido de manera artificial, ganancias perdidas y costos del capital incrementados. Además, esa misma conducta ha tenido y continuará teniendo un efecto directo, considerable y razonablemente previsible sobre la habilidad de AMD para vender sus productos a clientes del exterior en restricción de sus negocios basados en los EE.UU. y dirigidos desde allí, incluyendo su negocio de exportación de los EE.UU. Estos daños se evidencian en lo siguiente:

- Cuando AMD ingresó por primera vez al mercado de los servidores en el 2002 con su microprocesador Athlon, una parte diseñada para computadoras de escritorio, no para servidores, los pequeños OEM y los vendedores de caja blanca que distribuyen el chip lograron, sin embargo, asegurarse aproximadamente el 3% del mercado mundial de servidores. AMD presentó su microprocesador Opteron de nueva generación para servidores al año siguiente y el chip obtuvo críticas elogiosas y testimonios apasionados de los clientes, incluyendo Best of Show (El mejor del show) en la ClusterWorld Conference en junio de 2003 y el premio Expo and Best Processor (Expo y mejor procesador) en julio de 2003 otorgado por InfoWorld. Sin embargo, mediante su conducta exclusionista y anticompetitiva, a partir del cuarto trimestre de 2004, Intel había limitado el segmento del mercado mundial de servidores de AMD a menos del 5%, estimativamente no más que antes de que introdujera el Opteron.
- La conducta exclusionista de Intel de manera exitosa ha dejado a AMD fuera del sector de las computadoras portátiles. Sólo sus tratos exclusivos con Dell, Sony y Toshiba han excluido a AMD de un tercio del mercado mundial y de la mitad de

- las ventas locales en los EE.UU. La coerción económica y los reembolsos de fidelidad de Intel han excluido a AMD de un segmento apreciable del restante.
- La Athlon64 de AMD es reconocida mundialmente como totalmente competitiva con la oferta de la mejor computadora de escritorio de Intel con el beneficio agregado de que puede ejecutar programas de 64-bit. Sin embargo, con la excepción de una máquina HP de canal restringido y un modelo individual de Fujitsu-Siemens, AMD no pudo obtener un OEM principal individual, el cual de manera colectiva domina el sector lucrativo de las computadoras de escritorio comerciales, para lanzar ampliamente una computadora de escritorio comercial Athlon64. Las empresas en Fortune 500 no confiarán en AMD a menos que se asocie con los OEM de computadora de escritorio de primera línea, pero la conducta exclusionista de Intel, incluyendo su coerción económica hacia Dell, HP, IBM, Gateway y Acer, impide que esto suceda. Como resultado, la participación de la computadora de escritorio comercial de AMD no es mayor que en el 2002.

DEMANDAS DE INDEMNIZACIÓN

DEMANDA 1

Mantenimiento intencional de un monopolio **En violación del Artículo 2 de la ley Sherman,**

128. AMD vuelve a alegar y constituye legalmente mediante referencia a las aseveraciones estipuladas en los párrafos del 1 al 129.

129. El Mercado del microprocesador x86 es un mercado de productos pertinente dentro del significado de las leyes antimonopolio.

130. El mercado geográfico pertinente es el mundo.

131. Intel posee poder de monopolio en el mercado pertinente, manteniendo una participación en el mercado de más del 90% por ingresos y del 80% por volumen de unidad.

132. Existen obstáculos considerables para el ingreso y la expansión en el mercado pertinente.

133. Intel tiene poder para controlar los precios y excluir la competencia.

134. Intel ha recurrido a una conducta con efectos anticompetitivos para mantener y aumentar de forma ilegal su monopolio en el mercado pertinente y para mantener los precios altos, para reprimir la competencia y para eliminar la elección del consumidor a través de una conducta exclusionista ilegal diseñada para mantener a AMD débil, de menor tamaño e incapaz de lograr una escala eficiente mínima de operación necesaria para convertirse en un sustituto viable para Intel con relación a los clientes significativos o para un segmento esencial del mercado. Ha hecho esto con la intención de mantener su monopolio en el mercado relevante.

135. No existe una justificación de negocio legítima para la conducta de Intel.

136. AMD ha sufrido y continuará sufriendo perjuicios en sus negocios y en su propiedad.

137. La conducta de Intel ha causado y continuará causando perjuicios al mercado pertinente en forma de precios más altos y competencia reducida, innovación y elección del consumidor.

DEMANDA 2

Reembolsos y descuentos discriminatorios secretos **En violación del Código § 17045 de Negocios y Profesiones de California**

138. AMD vuelve a alegar y constituye legalmente mediante referencia a las aseveraciones estipuladas en los párrafos del 1 al 129.

139. El Código § 17045 de Negocios y Profesiones de California establece en la parte pertinente:

17045. El pago secreto o la asignación de reembolsos, devoluciones, comisiones o descuentos no devengados, ya sea en forma de dinero u otra o extendiendo de manera secreta a ciertos compradores servicios o privilegios especiales no extendidos a todos los compradores que compran según los mismos términos y condiciones, para el daño de un competidor y donde tal pago o asignación tiende a destruir la competencia, es ilegal.

140. Como se estipula anteriormente, en particular en los párrafos del 59 al 71, del 89 al 91 y del 103 al 105, Intel ha recurrido de manera sistemática a un plan para extender los reembolsos y los descuentos discriminatorios secretos a los OEM, distribuidores, minoristas y otros con el propósito de dañar a AMD y tendiendo a destruir la competencia.

141. Intel también le ha dado fondos para ingeniería, información técnica de avances y otros beneficios a ciertos clientes pero no a otros en situación similar. Esta conducta constituye servicios especiales o privilegios que no se extienden a todos los clientes que compran según los mismos términos y condiciones. AMD tiene información de que esta práctica está ocurriendo, pero debido a los acuerdos de confidencialidad de Intel y al miedo engendrado en los clientes, AMD así también como otros clientes de Intel no conocen la medida o el grado del trato preferencial.

142. Intel mantiene en secreto sus reembolsos y descuentos discriminatorios, entre otras cosas, ocultando a propósito a un cliente los descuentos que le extiende a otro y haciéndole firmar acuerdos de confidencialidad a sus clientes, minoristas y otros beneficiarios de sus descuentos y reembolsos secretos.

143. La conducta de Intel provino de su oficina central en Santa Clara, California y/o intentaba perjudicar y lo hizo a los residentes de California, incluyendo AMD y está por lo tanto sujeta a las leyes de California.

144. Los reembolsos secretos, los descuentos no devengados y el trato preferencial de Intel a ciertos clientes son mecanismos para desviar las ventas y los clientes de AMD. Intel dirige estos mecanismos a los clientes reales y potenciales de AMD. Intel los aplica para premiar a aquellos clientes que dejan o reducen sus tratos con AMD y los retiene para castigar a los clientes que no lo hacen. Como resultado, AMD ha perdido millones de dólares en ventas potenciales.

145. El pago secreto de reembolsos y los descuentos no devengados de Intel y su concesión secreta y discriminatoria de servicios y privilegios especiales, tienden a disminuir y destruir la competencia en el mercado de productos pertinente.

DEMANDA 3

Interferencia con una probable ventaja económica **En violación del Código § 17045 de Negocios y Profesiones de California**

146. AMD vuelve a alegar y constituye legalmente mediante referencia a las aseveraciones estipuladas en los párrafos del 1 al 129.

147. Intel interfirió de manera intencional con la probable ventaja económica de AMD.

148. AMD ha disfrutado de relaciones económicas con los OEM, distribuidores, minoristas y otros clientes reales y potenciales y socios que implicaban la posibilidad de un futuro beneficio económico.

149. Con conocimiento de estas relaciones, Intel ha recurrido a una conducta ilegal intencional diseñada para interferir con las relaciones de AMD con estas terceras partes y destruirlas. Como se estipula anteriormente, Intel ha realizado pagos directos en recompensa por exclusividad y cuasi exclusividad, ha ofrecido reembolsos discriminatorios, descuentos por volumen y subsidios condicionados a la "lealtad" del cliente, ha amenazado con una represalia económica a aquellos que le dieron o que vio que le daban gran parte de sus negocios a AMD o que se negaban a limitar a AMD a los modelos aprobados por Intel, líneas y/o sectores o a quienes cooperaron desde muy cerca con la promoción de AMD de sus procesadores competitivos.

150. Las acciones de Intel fueron independientemente ilegales ya que violaron la ley federal y estatal, restringieron el comercio y fueron tergiversadoras de manera independiente.

151. La conducta ilegal intencional de Intel tuvo como resultado la actual disolución de las relaciones de AMD con estas terceras partes. Como se estipula anteriormente, la conducta de Intel provocó que estas tercera partes (i) dejen de comprar los microprocesadores de AMD, (ii) limiten sus compras de microprocesadores de AMD, (iii) se abstengan de comprar los microprocesadores de AMD en primera instancia, (iv) restrinjan las ventas de productos que contengan los microprocesadores de AMD, (v) abandonen ofertas planeadas de AMD, (vi) restrinjan la distribución y comercialización de ofertas planeadas de AMD y (vii) no participen en lanzamientos y promociones de AMD.

152. AMD ha sufrido daño económico estrechamente provocado por la conducta de Intel en un segmento del mercado restringido de manera artificial, con costos del capital incrementados, pérdida de ganancias y ventas así como también pérdidas en publicidad y promoción.

153. La conducta de Intel provino de su oficina central en Santa Clara, California y/o intentaba perjudicar y lo hizo a los residentes de California, incluyendo AMD y está por lo tanto sujeta a las leyes de California.

154. Intel no tiene derecho al "privilegio de competencia" porque Intel ha empleado medios deshonestos y ha intentado crear y/o continuar una restricción ilegal de la competencia.

155. Intel actuó tanto de manera opresiva como maliciosa con intento de causar perjuicio a AMD y con negligencia conciente de los derechos de los demás. Como tal, AMD tiene derecho a daños punitivos, además de daños compensatorios según lo permita la ley.

EXIGENCIA DE JUICIO CON JURADO

156. De acuerdo con Fed. R. Civ. P. 38(b), AMD exige juicio con jurado de todos los asuntos denunciados bajo la ley.

PEDIDO DE INDEMNIZACIÓN

POR LO TANTO, AMD SOLICITA A ESTE TRIBUNAL:

- A. Declarar que Intel está manteniendo ilegalmente su monopolio en el Mercado de microprocesadores x86, en violación del Artículo 2 de la Ley Sherman y compensar a AMD por perjuicios triples por una suma que será aprobada en juicio, de acuerdo con el Artículo 4 de la Ley Clayton, 15 U.S.C.(Código de los EE.UU. 15) § 15(a).
- B. Declarar que Intel ha realizado pagos secretos y pagos de reembolso y descuentos y que secreta y discriminatoriamente ha ofrecido beneficios o privilegios especiales a ciertos compradores, todos en violación del Código § 17045 de Negocios y Profesiones de California y, de acuerdo con éste, compensar a AMD los perjuicios triples por las consecuentes ganancias perdidas por una suma que será aprobada en juicio.
- C. Declarar que Intel ha interferido intencionalmente en las relaciones comerciales valiosas de AMD causándole perjuicio económico y compensar los daños de AMD por una suma que será aprobada en juicio para sus consecuentes pérdidas como también para los daños punitivos, según lo permita la ley.
- D. Brindar protección judicial que prohíba a Intel y a todas las personas, empresas y corporaciones que actúen en su nombre o bajo su dirección o control, asumir cualquier nueva conducta ilegal, según el Artículo 2 de la Ley Sherman o el Artículo 17045 del Código de Negocios y Profesiones de California.

E. Compensar a AMD otra indemnización, futura y diferente, según sea necesaria o apropiada para restaurar y mantener las condiciones competitivas en el Mercado de microprocesadores x86.

F. Compensar a AMD por los honorarios del fiscal y los costos de la acción.

Presentado con el debido respeto,

RICHARDS, LAYTON & FINGER

Jesse A. Finkelstein (#1090)

finkelstein@rlf.com

Frederick L. Cottrell, III (#2555)

cottrell@rlf.com

Chad M. 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

Abogados del demandantes Advanced Micro
Devices, Inc. y AMD International Sales &
Service Ltd.

DERECHO DE REPRESENTACIÓN

LEGAL:

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

Fechado: 27 de junio de 2005