

**Advanced Micro Devices (AMD) vs. Intel Corporation**  
**Resumen ejecutivo de la demanda de AMD**

**NOTA:** El presente es un resumen de la presentación de la demanda. Este resumen no forma parte de la demanda sino que ha sido preparado exclusivamente para la comodidad del lector.

**PERSPECTIVA GENERAL**

El 27 de junio de 2005, AMD inició una demanda antimonopolio contra Intel en el Tribunal de Distrito de Wilmington, Delaware, en los Estados Unidos. La demanda detalla la forma en que Intel ha mantenido su poder monopólico de manera ilegal en el mercado de los microprocesadores x86 a través de las siguientes acciones, entre otras:

- exigir a los principales clientes, tales como Dell, Sony, Toshiba, Gateway e Hitachi a aceptar acuerdos de exclusividad para con Intel a cambio de pagos categóricos en efectivo, fijar precios discriminatorios o subsidios comerciales condicionados a la exclusión de AMD;
- obligar a otros clientes principales, tales como NEC, Acer y Fujitsu a aceptar acuerdos de exclusividad parcial a través de reembolsos, descuentos y fondos para desarrollo de mercado (MDF, por sus siglas en inglés) bajo la condición de que limitaran estrictamente o por completo las compras a AMD;
- establecer un sistema de reembolsos discriminatorio, retroactivo y desde el primer dólar, impulsado por compras a niveles tan elevados que han provocado el efecto deseado de quitarles a los clientes la libertad para comprar alguna cantidad significativa de procesadores a AMD;
- amenazar con represalias contra aquellos clientes que introdujeran plataformas de computadoras AMD, particularmente en segmentos estratégicos tales como el de las computadoras comerciales de escritorio;
- establecer y exigir el cumplimiento de cupos a los minoristas clave, tales como Best Buy y Circuit City, al obligarles en efecto a comprar fundamental o exclusivamente computadoras Intel, provocando de esta manera la limitación artificial de la elección del consumidor;
- exigir a los fabricantes de computadoras y asociados tecnológicos a boicotear el lanzamiento o la promoción de productos AMD;
- y abusar de su poder de mercado al imponerle a la industria normas técnicas y productos cuyo principal propósito es perjudicar a AMD en el mercado.

La coerción económica de Intel es dominante y se extiende a los clientes en todos los niveles del ecosistema x86, desde los fabricantes de equipos originales ("OEM", por sus siglas en inglés) o de grandes computadoras, tales como Hewlett-Packard, hasta pequeños fabricantes de sistemas, distribuidores mayoristas y minoristas tales como Circuit City. Todos se enfrentan a la misma elección: aceptar las condiciones que excluyen a AMD o sufrir precios discriminatorios o un tratamiento que los dañe competitivamente. El gobierno japonés reconoció estos perjuicios a la competencia el 8 de marzo de 2005, momento en que la Comisión de Comercio Equitativo de Japón (JFTC, por sus siglas en inglés) recomendó que se sancionara a Intel por su conducta exclusionista indebida para con AMD. Intel decidió no responder a las acusaciones.

A través de su conducta exclusionista, Intel ha evitado la competencia sobre la base del mérito y le ha quitado a AMD la oportunidad de ofrecer sus precios y su calidad en competencia con los de Intel para obtener ventas potenciales de sus microprocesadores. La ausencia de competencia conlleva costos altos: restricciones artificiales a la innovación, precios más elevados y la pérdida del derecho del consumidor de elegir los productos que mejor se ajusten a sus necesidades. La conducta de Intel, en sí misma, viola las reglamentaciones antimonopólicas del Artículo 2 de la Ley Federal Antimonopolio Sherman, así como las prohibiciones de la Ley del Estado de California contra los reembolsos secretos y la interferencia dolosa para obtener ventajas económicas potenciales. Por consiguiente, AMD busca: 1) una medida cautelar para detener la conducta de Intel en perjuicio de la competencia; 2) la triplicación de los daños conforme con las disposiciones de la Ley Sherman; y 3) daños y perjuicios punitivos en cumplimiento de la Ley de California.

En el año 2003, AMD comenzó a separarse tecnológicamente de Intel y en la actualidad se considera ampliamente que los microprocesadores de AMD son superiores a los de Intel. El avance importante de AMD se produjo cuando introdujo Opteron; el primer procesador x86 de 64 bits compatible con tecnologías anteriores. La industria de la computación consideró que la introducción por parte de AMD del procesador de 64 bits compatible con tecnologías anteriores fue un triunfo de la ingeniería. En abril de 2005, en un evento de entrega de premios patrocinado por Intel, se nombró a AMD como la "Empresa de procesadores del año 2005". Intel, en un duelo tecnológico en el que durante mucho tiempo expresó tener liderazgo, aprovechó su poder de mercado para ejercer presión en los clientes para que no migraran a los microprocesadores superiores y de menor costo de AMD.

## **RESUMEN DE LA CONDUCTA INDEBIDA DE INTEL**

A continuación se describen tan sólo algunos ejemplos de la conducta indebida de Intel.

### **a. Acuerdos de exclusividad o cuasi exclusividad con los OEM**

**Dell.** Dell nunca ha comprado un solo microprocesador AMD, a pesar de reconocer los defectos de Intel y los intensos pedidos de sus clientes para que les proporcione soluciones a través de AMD. De acuerdo con los informes de la industria, Intel ha comprado la exclusividad de Dell mediante pagos directos y precios y servicios favorablemente discriminatorios. Los directivos de Dell han reconocido que deben considerar financieramente los castigos de Intel si deciden lanzar incluso un solo producto de AMD.

**Japón.** En el año 1999, AMD comenzó a competir notablemente con las ventas de Intel a los principales OEM japoneses, los cuales exportan computadoras internacionalmente, incluidos los EE.UU. En el año 2002, Intel les pagó a Sony, Toshiba e Hitachi sumas multimillonarias, disimuladas bajo la forma de descuentos y apoyo promocional, a cambio de exclusividad en todo

el mundo. Asimismo, Intel pagó montos multimillonarios a NEC y a Fujitsu para limitar la participación de AMD en sus negocios.

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

Intel también ha adquirido exclusividad parcial a 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 AMD por sobre los precios y/o el desempeño de Intel. Por ejemplo, Intel ha saboteado los intentos efectuados por AMD para crear una computadora comercial de escritorio exitosa tanto en HP como en IBM.

**c. Reembolsos excluyentes, políticas de precios depredadoras**

Asimismo, Intel les ha impuesto a los OEM un sistema de reembolsos desde el primer dólar que crean una exclusividad total o parcial y evitan artificialmente que AMD pueda competir significativamente. Si bien en numerosas industrias los vendedores pueden ofrecer "descuentos por volumen", los esquemas de reembolsos de Intel son bastante diferentes y sustancialmente más perjudiciales para la competencia. Los reembolsos de "penetración" o "lealtad" de Intel no se basan en eficiencias o en ahorro de costos, sino que están diseñados para evitar la competencia cara a cara en términos de precios con AMD y para incrementar la posición de Intel en el mercado. Intel fija intencionalmente el reembolso en un nivel de compras del cliente sabiendo que el mismo representará el porcentaje dominante de las necesidades del cliente. Luego, los descuentos retroactivos de Intel hacen que los precios de los microprocesadores adicionales tengan un precio igual o inferior a su costo, de manera tal que AMD no pueda competir en el negocio.

**d. Amenazas de represalias**

Intel también ha recurrido a amenazas anticuadas, intimidaciones y “castigos” para evitar que los OEM hagan negocios con AMD. Por ejemplo, a fines del año 2000, Michael Capellas, Gerente General de Compaq, reveló que debido al volumen de negocios que le había concedido a AMD, Intel negó el envío de procesadores para servidores que Compaq necesitaba desesperadamente. Capellas expresó que “tenía un revólver en la cabeza” y le informó a un directivo de AMD que debía dejar de comprar procesadores AMD. NEC-CI, subsidiaria europea de NEC que opera sus divisiones europeas y asiáticas (sin incluir Japón), informó que los directivos de Intel afirmaron que "destruirían" a NEC-CI ante un compromiso con AMD en el segmento de computadoras comerciales de escritorio. Intel le dijo a los vendedores minoristas de NEC-CI que los negocios de la empresa con AMD podrían perjudicar la capacidad de NEC-CI para suministrar productos a sus clientes. Cuando NEC-CI resistió la presión, Intel le impuso un incremento discriminatorio en los precios.

**e. Interferencia con los lanzamientos de productos de AMD**

El lanzamiento exitoso e imponente de un producto es esencial para generar confianza entre los profesionales en computación, quienes serán la audiencia potencial para un nuevo microprocesador. Asimismo, es la clave para conseguir la aceptación del mercado. Consciente de la importancia de los lanzamientos de productos, Intel ha hecho todo lo que ha podido para minar los lanzamientos de AMD. Por ejemplo, en el año 2003, Craig Barrett, Gerente General de Intel, llegó al extremo de viajar a Taiwán personalmente para amenazar al Presidente y Gerente General de Acer con "consecuencias graves" si apoyaba públicamente el lanzamiento de Athlon64 de AMD. La visita de Barrett coincidió con una demora injustificada de Intel en la provisión de fondos por \$15 a \$20 millones para el desarrollo de mercados adeudados a Acer. Como consecuencia de ello, Acer abandonó el lanzamiento en EE.UU. y Taiwán, retiró sus

materiales publicitarios, prohibió que AMD utilizara una videograbación que Acer había preparado y demoró el anuncio de sus computadoras impulsadas por Athlon64.

**f. Conductas exclusionistas dirigidas a los minoristas**

En Alemania, AMD ha sido completamente restringida en Media Markt, empresa que opera negocios minoristas en toda Europa y que representa un 35% de las ventas minoristas en Alemania. Intel le proporciona a Media Markt fondos anuales de entre \$15 y \$20 millones para desarrollar el mercado y desde 1997 Media Markt ha comercializado exclusivamente computadoras de Intel. De manera similar, en los EE.UU., Intel les proporciona fondos para el desarrollo de mercado a minoristas tales como Best Buy y Circuit City, con la condición de que acepten limitar a un 20% no sólo el espacio de los productos basados en AMD en las estanterías, sino también la participación en los ingresos obtenidos por la venta de plataformas AMD. Si la participación de AMD excede del 20%, la oferta de apoyo comercial a los minoristas de Intel se recorta un 33% *en todos los productos*.

**EFFECTOS DE LA CONDUCTA INDEBIDA DE INTEL**

A pesar de su liderazgo tecnológico, la participación de AMD en el mercado se mantiene artificialmente frenada por las acciones exclusionistas de Intel. Desde 1999, la participación de AMD en el mundo ha rondado el 15%, mientras que Intel ha capturado por lo menos el 80% de las ventas unitarias de microprocesadores x86 en siete de los últimos ocho años. Al limitar la participación de mercado de AMD, Intel ha evitado que AMD se expanda lo suficiente como para alcanzar el tamaño necesario para convertirse en un proveedor predominante para los principales clientes. Como consecuencia de ello, quienes se encuentran en la industria de los microprocesadores continúan dependiendo de Intel, que exige el pago de precios monopólicos, el sometimiento a tácticas coercitivas y la sujeción a límites artificiales en las compras a AMD.

Finalmente son los consumidores los que pagan por la conducta de Intel, bajo la forma de precios de PCs inflados y pérdida de capacidad para elegir productos de computación. Por último, la sociedad en su conjunto pierde por la falta de innovación que sólo un mercado íntegramente competitivo puede proporcionar.