



Prensa e Información

Tribunal General de la Unión Europea  
**COMUNICADO DE PRENSA nº 82/14**

Luxemburgo, 12 de junio de 2014

Sentencia en el asunto T-286/09  
Intel Corp. / Comisión

**El Tribunal General confirma la multa de 1 060 millones de euros impuesta a Intel por haber abusado de su posición dominante en el mercado de los procesadores x86 entre los años 2002 y 2007**

*Se desestima en su totalidad el recurso interpuesto por Intel contra la Decisión de la Comisión*

Mediante Decisión de 13 de mayo de 2009,<sup>1</sup> la Comisión impuso a la empresa estadounidense Intel, fabricante de microprocesadores, una multa de 1 060 millones de euros por haber abusado de su posición dominante en el mercado de los procesadores<sup>2</sup> x86,<sup>3</sup> infringiendo de ese modo las normas en materia de competencia de la Unión Europea y del Espacio Económico Europeo (EEE). La Comisión ordenó además a Intel que pusiera fin a la infracción inmediatamente, en caso de que no haberlo hecho ya.

Según la Comisión, Intel abusó de su posición dominante en el mercado mundial de los procesadores x86 entre octubre de 2002 y el año 2007, al poner en práctica una estrategia destinada a sacar del mercado a su único competidor serio, la empresa Advanced Micro Devices, Inc. (AMD).<sup>4</sup>

La Comisión consideró que Intel ocupaba una posición dominante porque poseía alrededor del 70 % o más de las cuotas de mercado y porque para los competidores era extremadamente difícil entrar en el mercado y expandirse, debido a que las inversiones en investigación y desarrollo, propiedad intelectual e instalaciones productivas no son recuperables. Gracias a su sólida posición dominante, Intel se convirtió en un proveedor imprescindible de procesadores x86, pues los clientes no tenían más opción que acudir a ella para cubrir una parte de sus necesidades.

Según la Comisión, el abuso<sup>5</sup> se caracterizaba por varias medidas adoptadas por Intel respecto a sus propios clientes (fabricantes de ordenadores) y al distribuidor europeo de aparatos microelectrónicos Media-Saturn-Holding.

Intel hizo descuentos a cuatro destacados fabricantes de ordenadores (Dell, Lenovo, HP y NEC), con la condición de que le compraran la totalidad o la casi totalidad de sus procesadores x86. Asimismo, Intel efectuó varios pagos a Media-Saturn para que ésta vendiera exclusivamente ordenadores equipados con los procesadores x86 de Intel. Según la Comisión, estos descuentos y pagos garantizaron la fidelidad de los cuatro fabricantes citados y de Media-Saturn, reduciendo notablemente la capacidad de los competidores de Intel para competir basándose en las virtudes

<sup>1</sup> Un resumen de esta Decisión fue publicado en el Diario Oficial C 227, de 22 de septiembre de 2009, p. 13. Véase, asimismo, el comunicado de prensa de la Comisión [IP/09/745](#), de 13 de mayo de 2009 y el [MEMO/09/400](#), de 21 de septiembre de 2009.

<sup>2</sup> El procesador es un componente esencial de cualquier ordenador, tanto en términos generales de rendimiento como de coste del sistema. Con frecuencia se considera que es el «cerebro» del ordenador. La fabricación de los procesadores requiere de costosas instalaciones de tecnología muy avanzada.

<sup>3</sup> Los microprocesadores utilizados en los ordenadores pueden subdividirse en dos categorías, concretamente, los procesadores CPU x86 y los procesadores basados en otros tipos de arquitectura. La arquitectura x86 es una norma diseñada por Intel para sus microprocesadores, que puede gestionar tanto sistemas operativos Windows como Linux. Windows está ligado principalmente a las instrucciones x86.

<sup>4</sup> Antes del año 2000 existían varios fabricantes de procesadores x86. Sin embargo, la mayoría de ellos han desaparecido del mercado.

<sup>5</sup> Según la Comisión, se trata de una infracción única y continuada.

de sus procesadores x86. Por lo tanto, la conducta contraria a la competencia de Intel no sólo contribuyó a reducir las opciones ofrecidas a los consumidores, sino también los incentivos a la innovación.

Además, Intel efectuó pagos a tres fabricantes de ordenadores (HP, Acer y Lenovo) para que retrasaran o cancelaran el lanzamiento comercial de productos equipados con procesadores de AMD o para que impusieran restricciones a la distribución de esos productos.

Basándose en las Directrices de 2006, la Comisión fijó la multa impuesta a Intel en 1 060 millones de euros.<sup>6</sup> Se trata de la multa más alta jamás impuesta por la Comisión a una sola empresa en un procedimiento por infracción de las normas en materia de competencia.

Intel interpuso ante el Tribunal General un recurso contra la Decisión de la Comisión. La empresa solicita la anulación de dicha Decisión o, por lo menos, una reducción sustancial de la multa.<sup>7</sup>

### **Mediante su sentencia de hoy, el Tribunal desestima el recurso y confirma, por lo tanto, la Decisión de la Comisión.**

El Tribunal observa, en particular, que **los descuentos concedidos a Dell, HP, NEC y Lenovo son descuentos por exclusividad**. Cuando los descuentos de ese tipo son concedidos por una empresa en posición dominante, son incompatibles con el objetivo de conseguir una competencia no distorsionada en el mercado común. En efecto, salvo en circunstancias excepcionales, esos descuentos no se basan en una prestación económica que justifique dicha ventaja económica, sino que lo que pretenden es eliminar o limitar la posibilidad de que el comprador escoja libremente sus fuentes de suministro y cerrar el acceso al mercado a los otros fabricantes. Este tipo de descuentos constituye un abuso de posición dominante cuando su concesión no está justificada objetivamente. **Por su propia naturaleza, los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa en posición dominante pueden restringir la competencia y excluir del mercado a los competidores**. Por lo tanto, dadas las circunstancias de este asunto, no es necesario demostrar caso por caso que pueden restringir la competencia.

El Tribunal señala a este respecto que para presentar una oferta atractiva a un competidor no le basta con ofrecer al cliente de Intel condiciones atractivas respecto a las unidades que puede suministrar, sino que también debe compensar el hecho de que el cliente de Intel se arriesga a perder el descuento por exclusividad al haber elegido como proveedor al competidor. Por lo tanto, para proponer una oferta atractiva, el competidor debe hacer un descuento respecto de la única parte que puede ofrecer al cliente, descuento que deberá ser equivalente al que Intel concede por la totalidad o la casi totalidad de las necesidades del cliente (incluidas las necesidades que sólo Intel, como proveedor imprescindible, está en condiciones de satisfacer).

Los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa en posición dominante pueden restringir la competencia por su propia naturaleza, por lo que, en contra de lo que sostiene Intel, **la Comisión no estaba obligada a analizar las circunstancias del asunto para demostrar que los descuentos tenían concreta o posiblemente el efecto de excluir del mercado a los competidores**.

En este contexto, el Tribunal observa que no es necesario utilizar el test conocido en inglés con el nombre de «**as efficient competitor test**» para verificar si la Comisión comprobó correctamente que los descuentos podían sacar del mercado a un competidor que fuera tan eficiente como Intel. En concreto, la finalidad de dicho test es determinar el precio que debería haber propuesto para sus productos un competidor con el mismo grado de eficiencia que la empresa en posición

---

<sup>6</sup> Este importe se determinó con arreglo al valor de las ventas de procesadores x86 facturados por Intel a empresas domiciliadas en el mercado del EEE durante el último año de la infracción (3 876 827 021 euros en 2007). Acto seguido, la Comisión determinó una proporción de ese valor de acuerdo con la gravedad de la infracción (el 5 % sobre un máximo admisible del 30 %) y posteriormente la multiplicó por el número de años de la infracción (cinco años y tres meses, lo que da como resultado un factor de 5,5).

<sup>7</sup> En el presente litigio, la Association for Competitive Technology ha intervenido en apoyo de Intel, mientras que la Union fédérale des consommateurs — Que choisir ha intervenido en apoyo de la Comisión.

dominante con el fin de compensar al cliente la pérdida del descuento concedido por ésta. Como los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa en posición dominante pueden restringir la competencia por su propia naturaleza, al analizar las circunstancias del caso de autos la Comisión no estaba obligada a demostrar que los descuentos concedidos por Intel podían sacar a AMD del mercado. Además, aunque el competidor siempre hubiera podido cubrir sus costes a pesar de tener que hacer descuentos, ello no elimina el efecto de exclusión. De hecho, el mecanismo de los descuentos por exclusividad puede dificultar el acceso al mercado de los competidores de la empresa en posición dominante aun cuando dicho acceso sea factible desde el punto de vista económico.

En cuanto a **los pagos concedidos a Media-Saturn**, el Tribunal observa que se trata del mismo mecanismo contrario a la competencia que el empleado respecto a los fabricantes de ordenadores, pero en una fase posterior de la cadena de suministro. Por lo tanto, **dadas las circunstancias de este asunto, la Comisión no estaba obligada a examinar si esos pagos podían limitar la competencia, sino que sólo debía demostrar que Intel había concedido un incentivo económico supeditado a una condición de exclusividad.**

Aun suponiendo que la Comisión hubiera estado obligada a demostrar caso por caso que los descuentos y pagos por exclusividad concedidos a Dell, HP, NEC, Lenovo y Media-Saturn podían restringir la competencia, el Tribunal considera que la Comisión lo demostró de modo jurídicamente suficiente al analizar las circunstancias del asunto.

El Tribunal observa que los **pagos abonados a HP, Acer y Lenovo** para retrasar, cancelar o limitar la comercialización de determinados productos equipados con procesadores de AMD, podían dificultar el acceso al mercado de AMD. Señala también que Intel persiguió un objetivo contrario a la competencia, ya que el único interés que puede tener una empresa en posición dominante para impedir específicamente la comercialización de productos equipados con un producto de un competidor determinado es perjudicar a ese competidor. Evidentemente, ese tipo de prácticas, que la Comisión denomina «restricciones manifiestas», no constituyen un caso de competencia basada en los méritos, sino que son un abuso de posición dominante.

En cuanto a la cuestión de si **la Comisión era competente por razón del territorio** conforme al Derecho internacional para sancionar la conducta contraria a la competencia de Intel, el Tribunal señala que la competencia de la Comisión puede comprobarse atendiendo a la comisión y a los efectos de la conducta contraria a la competencia en el territorio de la Unión. A este respecto el Tribunal observa que la conducta reprochada a Intel en la Decisión de la Comisión podía tener un efecto sustancial, inmediato y previsible en el EEE. Por consiguiente, la Comisión era competente para sancionar esa conducta.

El Tribunal destaca, además, que **la Comisión demostró de modo jurídicamente suficiente la existencia de los descuentos por exclusividad y de las restricciones manifiestas analizados en su Decisión.** Asimismo, desestima las alegaciones de Intel que pretenden cuestionar las comprobaciones hechas al respecto por la Comisión.

Por otra parte, a juicio del Tribunal, **la Comisión demostró de modo jurídicamente suficiente que Intel trató de ocultar el hecho de que sus prácticas eran contrarias a la competencia y que esta empresa llevó a cabo una estrategia de conjunto a largo plazo que pretendía cerrar a AMD el acceso a los canales de venta más importantes desde el punto de vista estratégico.**

Finalmente, el Tribunal considera que **ninguna de las alegaciones formuladas por Intel permite concluir que la multa impuesta sea desproporcionada.** Por el contrario, estima que la multa es apropiada en las circunstancias de este asunto. El Tribunal señala, en particular, que la Comisión fijó la proporción del valor de las ventas determinada de acuerdo con la gravedad de la infracción en un 5 %, porcentaje situado en la parte inferior de una escala que puede llegar hasta el 30 %. Además, la multa tan sólo equivale al 4,15 % del volumen de negocios anual de Intel, cifra que se sitúa muy por debajo del límite establecido del 10 %.

---

**NOTA:** Contra las resoluciones del Tribunal General puede interponerse recurso de casación ante el Tribunal de Justicia, limitado a las cuestiones de Derecho, en un plazo de dos meses a partir de la notificación de la resolución.

**NOTA:** El recurso de anulación sirve para solicitar la anulación de los actos de las instituciones de la Unión contrarios al Derecho de la Unión. Bajo ciertos requisitos, los Estados miembros, las instituciones europeas y los particulares pueden interponer recurso de anulación ante el Tribunal de Justicia o ante el Tribunal General. Si el recurso se declara fundado, el acto queda anulado y la institución de que se trate debe colmar el eventual vacío jurídico creado por la anulación de dicho acto.

---

*Documento no oficial, destinado a los medios de comunicación y que no vincula al Tribunal General.*

*El [texto íntegro](#) de la sentencia se publica en el sitio CURIA el día de su pronunciamiento*

*Contactos con la prensa: Cristina López Roca ☎ (+352) 4303 3667*

*Las imágenes del pronunciamiento de la sentencia se encuentran disponibles en  
«[Europe by Satellite](#)» ☎ (+32) 2 2964106*