



Recopilación de la Jurisprudencia

SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Séptima ampliada)

de 12 de junio de 2014*

«Competencia — Abuso de posición dominante — Mercado de los microprocesadores — Decisión por la que se declara la existencia de una infracción del artículo 82 CE y del artículo 54 del Acuerdo EEE — Descuentos por fidelidad — Restricciones “manifiestas” — Calificación de práctica abusiva — Análisis del competidor igualmente eficiente — Competencia internacional de la Comisión — Obligación de instruir que corresponde a la Comisión — Límites — Derecho de defensa — Principio de buena administración — Estrategia de conjunto — Multas — Infracción única y continuada — Directrices de 2006 para el cálculo del importe de las multas»

En el asunto T-286/09,

Intel Corp., con domicilio social en Wilmington, Delaware (Estados Unidos), representada inicialmente por la Sra. K. Bacon, Barrister, los Sres. M. Hoskins y N. Green, QC, S. Singla, Barrister, I. Forrester, QC, A. Parr y R. Mackenzie, Solicitors, y D. Piccinin, Barrister, y posteriormente por los Sres. Forrester, Parr, Mackenzie y Piccinin,

parte demandante,

apoyada por

Association for Competitive Technology, Inc., con domicilio social en Washington, DC (Estados Unidos), representada por M^e J.-F. Bellis, abogado,

parte coadyuvante,

contra

Comisión Europea, representada por los Sres. T. Christoforou, V. Di Bucci, N. Khan y M. Kellerbauer, en calidad de agentes,

parte demandada,

apoyada por

Union fédérale des consommateurs — Que choisir (UFC — Que choisir), con domicilio social en París (Francia), representada inicialmente por M^e J. Franck y posteriormente por M^e E. Nasry, abogados,

parte coadyuvante,

* Lengua de procedimiento: inglés.

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión C(2009) 3726 final de la Comisión, de 13 de mayo de 2009, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 82 [CE] y del artículo 54 del Acuerdo EEE (asunto COMP/C-3/37.990 — Intel), o, con carácter subsidiario, una solicitud de anulación o reducción del importe de la multa impuesta a la demandante,

EL TRIBUNAL GENERAL (Sala Séptima ampliada),

integrado por el Sr. A. Dittrich (Ponente), Presidente, y la Sra. I. Wiszniewska-Białecka, los Sres. M. Prek y J. Schwarcz y la Sra. M. Kancheva, Jueces;

Secretarios: Sr. E. Coulon y Sra. J. Weychert, administradora;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista del 3 al 6 de julio de 2012;

dicta la siguiente

Sentencia¹

Hechos que originaron el litigio

- 1 La demandante, Intel Corp., es una sociedad de Derecho norteamericano que asegura el diseño, el desarrollo, la fabricación y la comercialización de microprocesadores (en lo sucesivo, «CPU»), «*chipsets*» (dispositivo de chips) y otros componentes semiconductores, así como soluciones para plataformas en el ámbito del tratamiento de datos y de los dispositivos de comunicación.
- 2 A finales del año 2008, Intel tenía empleadas a 94 100 personas en todo el mundo. En 2007, la facturación neta de Intel ascendía a 38 334 millones de dólares estadounidenses (USD) y sus beneficios netos a 6 976 millones de USD. En 2008, su facturación neta ascendió a 37 586 millones de USD y sus beneficios netos a 5 952 millones de USD.

I. Procedimiento administrativo

- 3 El 18 de octubre de 2000, Advanced Micro Devices, Inc. (en lo sucesivo, «AMD») presentó a la Comisión de las Comunidades Europeas una denuncia formal basada en el artículo 3 del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos [81 CE] y [82 CE] (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22); que completó exponiendo nuevos hechos y alegaciones, mediante una denuncia complementaria fechada el 26 de noviembre de 2003.
- 4 En mayo de 2004, la Comisión inició una serie de investigaciones acerca de algunos datos incluidos en la denuncia complementaria de AMD. En esa investigación, y con el apoyo de varias autoridades nacionales de competencia, de conformidad con el artículo 20, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos [81 CE] y [82 CE] (DO 2003, L 1, p. 1), la Comisión procedió, en julio de 2005, a efectuar inspecciones en cuatro locales de Intel situadas en el Reino Unido, Alemania, Italia y España, así como en los locales de varios clientes de Intel en Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido.

1 — Sólo se reproducen los apartados de la presente sentencia cuya publicación considera útil el Tribunal General.

- 5 El 17 de julio de 2006, AMD presentó una denuncia ante el Bundeskartellamt (oficina federal alemana de cárteles), en la que afirmaba que Intel había establecido, en particular, prácticas comerciales de exclusión con Media-Saturn-Holding GmbH (en lo sucesivo, «MSH»), distribuidor europeo de aparatos microelectrónicos y primer distribuidor europeo de ordenadores de mesa. El Bundeskartellamt intercambió información con la Comisión en relación con este asunto, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 del Reglamento n° 1/2003.
- 6 El 23 de agosto de 2006, la Comisión celebró una reunión con el Sr. D1, [confidencial]² de Dell Inc., un cliente de Intel. La Comisión no incluyó la lista indicativa de los asuntos allí tratados (en lo sucesivo, «orden del día») al expediente del asunto y no levantó acta de la reunión. Un miembro del grupo encargado del expediente dentro de la Comisión redactó una nota informativa sobre esa reunión que fue calificada como interna por parte de la Comisión (en lo sucesivo, «nota interna»). El 19 de diciembre de 2008, la Comisión proporcionó a la demandante una versión no confidencial de la citada nota.
- 7 El 26 de julio de 2007, la Comisión notificó a la demandante un pliego de cargos (en lo sucesivo, «pliego de cargos de 2007») relativo a su conducta respecto a cinco grandes empresas de suministro informático (Original Equipment Manufacturer; en lo sucesivo, «OEM»), concretamente, Dell, Hewlett-Packard Company (HP), Acer Inc., NEC Corp. e International Business Machines Corp. (IBM). Intel respondió a los cargos el 7 de enero de 2008 y se verificó un trámite de audiencia los días 11 y 12 de marzo de 2008. Intel tuvo acceso al expediente en tres ocasiones, el 31 de julio de 2007, el 23 de julio de 2008 y el 19 de diciembre de 2008.
- 8 La Comisión realizó varios actos de instrucción referentes a las alegaciones de AMD; entre ellos, unas inspecciones en los locales de varios vendedores de ordenadores minoristas y en los locales de Intel, en febrero de 2008. Además, remitió varias peticiones escritas de información a diversas OEM importantes, en virtud de lo dispuesto en el artículo 18 del Reglamento n° 1/2003.
- 9 El 17 de julio de 2008, la Comisión notificó a la demandante un pliego de cargos adicional relativo a su conducta respecto a MSH. Este pliego de cargos (en lo sucesivo, «pliego de cargos adicional de 2008») se refería asimismo a la conducta de Intel respecto a Lenovo Group Ltd (en lo sucesivo, «Lenovo») e incluía pruebas nuevas en relación con la conducta de Intel respecto a algunas de las OEM aludidas en el pliego de cargos de 2007, que la Comisión había obtenido después de la publicación de dicho pliego.
- 10 La Comisión, en primer lugar, concedió a Intel un plazo de ocho semanas para presentar su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008. El 15 de septiembre de 2008, el Consejero-Auditor dispuso la ampliación del citado plazo hasta el 17 de octubre de 2008.
- 11 Intel no respondió al pliego de cargos adicional de 2008 dentro del plazo fijado. El 10 de octubre de 2008, en cambio, presentó un recurso ante el Tribunal, registrado con la referencia T-457/08, en el que le solicitaba, en primer lugar, que anulara dos decisiones de la Comisión relativas a la fijación del plazo para responder al pliego de cargos adicional de 2008 y a la negativa de la Comisión a obtener varios tipos de documentos procedentes, en especial, de los autos del litigio de Derecho privado entre Intel y AMD en el Estado norteamericano de Delaware y, en segundo lugar, que ampliara el plazo para entregar su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008, con objeto de disponer de un plazo de 30 días, contados desde el día en que obtuviera el acceso a los documentos pertinente.

2 — Datos confidenciales omitidos. Con objeto de preservar su anonimato, los nombres de las personas han sido sustituidos, en el caso de las que trabajan para Intel, Dell, HP, NEC, Lenovo, Acer o MSH, por la letra inicial del nombre de la empresa para la que trabajan seguida de un número y, en el caso de las que trabajan para AMD, por la letra mayúscula «C» seguida de un número. Por otra parte, los nombres de los tres profesores han sido sustituidos por las menciones P1, P2 y P3.

- 12 Asimismo, Intel presentó una demanda de medidas provisionales, registrada con la referencia T-457/08 R, que tenía por objeto obtener la suspensión del procedimiento de la Comisión hasta que se dictara sentencia sobre su pretensión de fondo, así como la suspensión del plazo fijado para entregar su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008 y, con carácter subsidiario, la concesión de un plazo de 30 días contados desde la fecha de dicha sentencia para responder al pliego de cargos adicional de 2008.
- 13 El 19 de diciembre de 2008, la Comisión envió a Intel un escrito señalándole cierto número de pruebas que tenía intención de utilizar en una posible decisión final (en lo sucesivo, «escrito de relación de hechos»). Intel no respondió a este escrito dentro del término fijado, el 23 de enero de 2009.
- 14 El 27 de enero de 2009, el Presidente del Tribunal desestimó la demanda de medidas provisionales (auto del Presidente del Tribunal de 27 de enero de 2009, Intel/Comisión, T-457/08 R, no publicado en la Recopilación). Con posterioridad a dicho auto, Intel, el 29 de enero de 2009, propuso entregar su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008 y al escrito de relación de hechos dentro del plazo de 30 días contados desde la fecha del auto del Presidente del Tribunal.
- 15 El 2 de febrero de 2009, la Comisión informó a Intel por correo del hecho de que sus servicios habían decidido no concederle la ampliación del plazo señalado para responder al pliego de cargos adicional de 2008 o al escrito de relación de hechos. El escrito de 2 de febrero de 2009 indicaba asimismo que los servicios de la Comisión, no obstante, estaban dispuestos a considerar la posible pertinencia de un escrito de respuesta extemporáneo, siempre que Intel entregase sus observaciones, a más tardar, el 5 de febrero de 2009. Finalmente, la Comisión consideró que no estaba obligada a estimar una solicitud de trámite de audiencia presentada fuera de plazo, y que sus servicios entendía que no era preciso acordar un trámite de audiencia para la correcta tramitación del procedimiento administrativo.
- 16 El 3 de febrero de 2009, Intel desistió de su recurso en cuanto al fondo en el asunto T-457/08, que fue archivado mediante auto del Presidente de la Sala Quinta del Tribunal con fecha de 24 de marzo de 2009.
- 17 El 5 de febrero de 2009, Intel entregó un escrito de observaciones sobre el pliego de cargos adicional de 2008 y sobre la relación hechos, que denominó «respuesta al pliego de cargos adicional [de 2008]» y «respuesta [al escrito de relación de hechos]».
- 18 El 10 de febrero de 2009, Intel se dirigió al Consejero-Auditor para obtener una audiencia en relación con el pliego de cargos adicional de 2008. El Consejero-Auditor desestimó dicha solicitud mediante escrito de 17 de febrero de 2009.
- 19 El 13 de mayo de 2009, La Comisión adoptó la Decisión C(2009) 3726 final, relativa a un procedimiento con arreglo a lo dispuesto en el artículo 82 [CE] y en el artículo 54 del Acuerdo sobre el EEE (Asunto COMP/C-3/37.990 — Intel) (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»), de la que se publicó un resumen en el *Diario Oficial de la Unión Europea* (DO C 227, p. 13).

II. Decisión impugnada

- 20 Según la Decisión impugnada, Intel ha cometido una infracción única y continuada del artículo 82 CE y del artículo 54 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE), desde octubre de 2002 hasta diciembre de 2007, al haber aplicado una estrategia destinada a excluir a un competidor, concretamente AMD, del mercado de CPU de arquitectura x86 (en lo sucesivo, «CPU x86»).

A. Mercado en cuestión

- 21 Los productos de que se trata en la Decisión impugnada son CPU [unidades centrales de proceso]. El procesador es un componente esencial de cualquier ordenador, tanto en términos generales de rendimiento como de coste del sistema. Se considera con frecuencia que es el «cerebro» del ordenador. La fabricación de CPU requiere de costosas instalaciones de tecnología muy avanzada.
- 22 Las CPU utilizadas en los ordenadores pueden subdividirse en dos categorías, concretamente, CPU x86 y CPU basadas en otros tipos de arquitectura. La arquitectura x86 es una norma diseñada por Intel para sus CPU. Puede gestionar tanto sistemas operativos Windows como Linux. Windows está ligado principalmente a las instrucciones x86. Antes del año 2000 había varios fabricantes de CPU x86. No obstante, desde entonces la mayoría ha abandonado el mercado. La Decisión impugnada señala que, desde esa fecha, Intel y AMD eran prácticamente las dos únicas empresas que seguían fabricando CPU x86.
- 23 Tras investigar los hechos, la Comisión concluyó que el mercado de los productos en cuestión no era mayor que el mercado de las CPU x86. La Decisión impugnada no se pronuncia sobre la cuestión de si existe un mercado único de CPU x86 para todos los ordenadores o si procede distinguir entre tres mercados separados de las CPU x86, esto es, el de los ordenadores de oficina o de mesa, el de los ordenadores portátiles y el de los servidores. Según la Decisión impugnada, a la vista de las cuotas de mercado de Intel en cada segmento del mercado, no se alteraban las conclusiones referentes a la posición dominante.
- 24 El mercado geográfico fue considerado de ámbito mundial.

B. Posición dominante

- 25 En la Decisión impugnada, la Comisión observa que, en el período de diez años examinado (de 1997 a 2007), Intel mantuvo permanentemente cuotas de mercado iguales o superiores al 70 %. Por añadidura, según la Decisión impugnada, había obstáculos importantes a la entrada y expansión en el mercado de CPU x86. Los obstáculos se debían a las inversiones irrecuperables en investigación y desarrollo, propiedad intelectual e instalaciones de producción necesarias para fabricar las CPU x86. Por consiguiente, todos los competidores de Intel, excepto AMD, habían abandonado el mercado o se habían quedado con una parte insignificante de éste.
- 26 Basándose en las cuotas de mercado de Intel y en los obstáculos a la entrada y expansión en el mercado de que se trata, la Decisión impugnada concluye que Intel había disfrutado de una posición dominante en dicho mercado al menos durante el período abarcado por dicha Decisión, es decir, de octubre de 2002 a diciembre de 2007.

C. Conducta abusiva y multa

- 27 La Decisión impugnada describe dos tipos de conducta seguidos por Intel para con sus socios comerciales, concretamente, los descuentos condicionales y las «restricciones manifiestas» (*naked restrictions*).
- 28 En primer lugar, según la Decisión impugnada, Intel concedió descuentos a cuatro OEM, en particular, a Dell, Lenovo, HP y NEC, supeditados a la condición de que le compraran a ella la totalidad o la casi totalidad de sus CPU x86. Asimismo, Intel efectuó pagos a MSH a condición de que ésta vendiera exclusivamente ordenadores equipados con CPU x86 de Intel.

- 29 La Decisión impugnada concluye que los descuentos condicionales concedidos por Intel son descuentos por fidelidad. Por lo que se refiere a los pagos condicionales de Intel a MSH, la Decisión impugnada señala que el mecanismo económico de dichos pagos es equivalente al de los descuentos condicionales concedidos a las empresas OEM.
- 30 Además, la Decisión impugnada también proporciona un análisis económico de la capacidad de los descuentos para excluir a un competidor que fuera tan eficiente como Intel (*as efficient competitor test*; en lo sucesivo, «test AEC»), pero sin ocupar una posición dominante. Concretamente, el análisis determina a qué precio un competidor tan eficiente como Intel habría tenido que ofrecer sus CPU para compensar a una OEM por la pérdida de un descuento que le hubiese concedido Intel. Se realizó un análisis del mismo tipo respecto a los pagos concedidos por Intel a MSH.
- 31 Las pruebas reunidas por la Comisión la llevaron a la conclusión de que los descuentos condicionales y los pagos efectuados por Intel inducían a garantizar la fidelidad de las OEM estratégicas y de MSH. Estas prácticas tuvieron efectos adicionales, puesto que redujeron notablemente la capacidad de los competidores para competir esgrimiendo las ventajas de sus CPU x86. La conducta contraria a la competencia de Intel, por lo tanto, contribuyó a reducir las opciones ofrecidas a los consumidores y a una disminución de los incentivos a la innovación.
- 32 En segundo lugar, en lo que se refiere a las restricciones manifiestas, la Comisión sostiene que Intel concedió pagos a tres OEM, concretamente, HP, Acer y Lenovo, a condición de que aplazaran o cancelaran la salida al mercado de productos equipados con CPU procedentes de AMD (en lo sucesivo, «CPU AMD») y/o impusieran restricciones a la distribución de dichos productos. La Decisión impugnada concluye que esa conducta de Intel también causó un perjuicio directo a la competencia y que no se debe a una competencia normal, basada en las ventajas.
- 33 La Comisión concluye en la Decisión impugnada que cada uno de los comportamientos controvertidos de Intel para con cada una de las OEM arriba mencionadas y para con MSH es un abuso de posición dominante a efectos de lo dispuesto en el artículo 82 CE; pero el conjunto de dichos abusos, no obstante, formaba parte, asimismo, de una estrategia única destinada a excluir a AMD, el único competidor importante de Intel, del mercado de las CPU x86. Desde el punto de vista de la Comisión, por lo tanto, estos abusos constituyen una infracción única a efectos de lo dispuesto en el artículo 82 CE.
- 34 Con arreglo a las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) n° 1/2003 (DO 2006, C 210, p. 2; en lo sucesivo, «Directrices de 2006»), la Comisión impuso a la demandante una multa de 1 060 millones de euros (por lo que se refiere al cálculo de la multa, véanse más abajo los apartados 1554 a 1558).

D. Parte dispositiva

- 35 La parte dispositiva de la Decisión impugnada establece lo siguiente:

«Artículo 1

Intel ha infringido el artículo 82 [CE] y el artículo 54 del Acuerdo EEE al cometer una infracción única y continuada [...] desde octubre de 2002 hasta diciembre de 2007 al aplicar una estrategia destinada a excluir a los competidores del mercado de CPU x86, concretada en las siguientes acciones:

- a) Conceder descuentos a Dell entre diciembre de 2002 y diciembre de 2005, cuyo importe se supeditaba a que Dell comprase a Intel la totalidad de sus CPU x86.

- b) Conceder descuentos a HP entre noviembre de 2002 y mayo de 2005, cuyo importe se supeditaba a que HP comprase a Intel al menos el 95 % de las CPU x86 destinadas a sus ordenadores de mesa para empresas.
- c) Conceder descuentos a NEC entre octubre de 2002 y noviembre de 2005, cuyo importe se supeditaba a que NEC comprase a Intel al menos el 80 % de las CPU x86 destinadas a sus PC para clientes.
- d) Conceder descuentos a Lenovo entre enero de 2007 y diciembre de 2007, cuyo importe se supeditaba a que Lenovo comprase a Intel la totalidad de las CPU x86 destinadas a sus PC para clientes.
- e) Efectuar pagos a [MSH] entre octubre de 2002 y diciembre de 2007, cuyo importe estaba supeditado a que [MSH] sólo vendiera ordenadores equipados con CPU x86 de Intel.
- f) Efectuar pagos a HP entre noviembre de 2002 y mayo de 2005, a condición de que: i) HP orientase los ordenadores de mesa de HP equipados con CPU x86 de AMD destinados a las empresas hacia las pequeñas y medianas empresas y los clientes del sector gubernamental, educativo y médico, antes bien que a las grandes empresas; ii) HP prohibiera a sus socios distribuidores almacenar los ordenadores de mesa de HP equipados con CPU x86 de AMD destinados a las empresas de manera que esos ordenadores sólo estuviesen disponibles para los clientes pidiéndoselos a HP (bien directamente, bien por medio de socios distribuidores de HP que desempeñaran la función de agentes comerciales); iii) HP retrasara en seis meses la salida al mercado de su ordenador de mesa equipado con CPU x86 de AMD; ordenador destinado a las empresas de la región [Europa, Oriente Medio y África].
- g) Efectuar pagos a Acer entre septiembre de 2003 y enero de 2004, a condición de que Acer retrasara la salida al mercado de un ordenador portátil equipado con una CPU x86 de AMD.
- h) Efectuar pagos a Lenovo entre junio de 2006 y diciembre de 2006, a condición de que Lenovo demorase y finalmente cancelara la salida al mercado de sus ordenadores portátiles equipados con CPU x86 de AMD.

Artículo 2

Se impone a Intel [...] una multa de un importe de 1 060 000 000 euros por la infracción mencionada en el artículo 1.

Artículo 3

Intel [...] pondrá fin inmediatamente a la infracción mencionada en el artículo 1, si no lo ha hecho ya.

Intel [...] se abstendrá de repetir todo acto o conducta de los mencionados en el artículo 1 y de todo acto o conducta que tenga un objeto o efecto idéntico o equivalente.

[...]»

Procedimiento y pretensiones de las partes

- ³⁶ Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal el 22 de julio de 2009 la demandante interpuso el presente recurso.

- 37 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal el 14 de octubre de 2009, AMD solicitó intervenir en el presente procedimiento como coadyuvante, en apoyo de las pretensiones de la Comisión. No obstante, el 16 de noviembre de 2009, AMD informó al Tribunal de que retiraba su demanda de intervención en este asunto. Por consiguiente, mediante auto del Presidente de la Sala Octava del Tribunal, de 5 de enero de 2010, quedó archivada la demanda de intervención en el asunto presentada por AMD.
- 38 Mediante escrito registrado en la Secretaría del Tribunal el 30 de octubre de 2009, la Union fédérale des consommateurs — Que choisir (UFC — Que choisir) (en lo sucesivo, «UFC») solicitó intervenir en el procedimiento como coadyuvante de la Comisión. Mediante auto de 7 de junio de 2010, el Presidente de la Sala Octava del Tribunal accedió a dicha intervención. Mediante escrito registrado en la Secretaría del tribunal el 22 de septiembre de 2010, UFC informó al Tribunal de que renunciaba a formalizar el escrito de intervención, pero que realizaría observaciones orales en la vista.
- 39 Mediante escrito registrado en la Secretaría del Tribunal el 2 de noviembre de 2009, la Association for Competitive Technology (en lo sucesivo, «ACT») solicitó intervenir en el procedimiento como coadyuvante de Intel. Mediante auto de 7 de junio de 2010, el Presidente de la Sala Octava del Tribunal admitió dicha intervención. ACT presentó su escrito de formalización de la intervención dentro del plazo fijado y las partes principales presentaron sus observaciones sobre dicho escrito.
- 40 Al haberse modificado la composición de las Salas del Tribunal, y al quedar el Juez Ponente adscrito a la Sala Séptima, el presente asunto, en consecuencia, se atribuyó a esta última.
- 41 Mediante resolución de 18 de enero de 2012, el Tribunal atribuyó el asunto a la Sala Séptima ampliada, de conformidad con el artículo 14, apartado 1, y con el artículo 51, apartado 1, de su Reglamento de Procedimiento.
- 42 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal decidió iniciar la fase oral y, en el marco de las diligencias de ordenación del procedimiento previstas en el artículo 64 del Reglamento de Procedimiento, formuló por escrito algunas preguntas a las partes e instó a la Comisión a que presentara determinados documentos. La demandante, la Comisión y ACT respondieron a las preguntas escritas y aportaron los documentos requeridos dentro del plazo fijado.
- 43 Dado que la respuesta de UFC a una pregunta escrita del Tribunal llegó a la Secretaría de dicho Tribunal fuera del plazo fijado, mediante resolución de 1 de junio de 2012, el Presidente de la Sala Séptima decidió que, no obstante, esa respuesta sería incluida en los autos.
- 44 Por auto de 16 de abril de 2012, el Tribunal instó a la Comisión, de conformidad con el artículo 65, letra b), el artículo 66, apartado 1, y el artículo 67, apartado 3, párrafo segundo, del Reglamento de Procedimiento, a presentar la versión confidencial de la nota interna referente a la reunión entre los agentes de la Comisión y el Sr. D1 [*confidencial*] de Dell, que había tenido lugar el 23 de agosto de 2006. La Comisión así lo hizo dentro del plazo señalado. En un primer momento, dicho documento no fue transmitido ni a la demandante ni a los coadyuvantes.
- 45 Intel y la Comisión solicitaron que determinados datos confidenciales incluidos en sus escritos y anexos, incluidas las respuestas a las preguntas escritas del Tribunal, se excluyeran del traslado a las partes coadyuvantes. El traslado a las coadyuvantes de dichos escritos y anexos se limitó a las versiones no confidenciales presentadas por la demandante y la Comisión. Las partes coadyuvantes no opusieron objeciones al respecto.
- 46 El 7 de junio de 2012, la demandante, la Comisión y ACT asistieron a una reunión informal acerca del tratamiento confidencial de ciertos datos y de la celebración de la vista, en presencia de los siete miembros de la Sala Séptima ampliada.

- 47 Mediante escrito registrado en la Secretaría del Tribunal el 2 de julio de 2012, la demandante señaló que las diversas OEM afectadas, así como MSH y AMD manifestaban su consentimiento para que se divulgaran los datos que les afectaban y anteriormente señalados como confidenciales en la parte de la vista que tendría lugar públicamente, así como en la versión pública de la futura sentencia, salvo ciertas excepciones.
- 48 En la vista celebrada, en parte, a puerta cerrada, del 3 al 6 de julio de 2012 se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal.
- 49 Mediante auto de 29 de enero de 2013 se reinició la fase oral. En el ámbito de las diligencias de ordenación del procedimiento, después de oír a la Comisión, que a su vez había consultado a Dell, y al no haberse planteado objeciones, el Tribunal trasladó a la demandante y a las partes coadyuvantes la versión íntegra de la nota interna referente a la reunión con el Sr. D1 [*confidencial*] de Dell, y las instó a presentar sus observaciones sobre las partes de dicha nota que no se les habían transmitido anteriormente. La demandante y ACT dieron cumplimiento a lo requerido dentro del plazo señalado. UFC no presentó observaciones dentro de ese plazo. El Tribunal instó entonces a la Comisión a presentar sus observaciones acerca de las realizadas por la demandante. La Comisión así lo hizo dentro del plazo fijado. El Tribunal instó asimismo a la demandante y a la Comisión a presentar sus observaciones acerca de las alegaciones de ACT. Ambas cumplieron este requerimiento dentro del plazo señalado. Posteriormente, la fase oral concluyó el 6 de mayo de 2013.
- 50 La demandante, apoyada por ACT, solicita al Tribunal que:
- Anule, total o parcialmente, la Decisión impugnada.
 - Con carácter subsidiario, anule o reduzca de forma sustancial el importe de la multa impuesta.
 - Condene en costas a la Comisión.
- 51 La Comisión solicita al Tribunal que:
- Desestime el recurso.
 - Condene en costas a la demandante.
 - Condene a ACT a cargar con las costas causadas por su intervención.
- 52 UFC se adhiere, en esencia, a las pretensiones de la Comisión, y solicita que la demandante sea condenada en costas.

Fundamentos de Derecho

I. Sobre la admisibilidad de ciertos anexos

- 53 La Comisión alega que ciertos documentos presentados por la demandante en el anexo de la demanda, que corresponden a testimonios realizados ante el tribunal de Delaware ante el que se sustanció el procedimiento norteamericano (en lo sucesivo, «tribunal de Delaware»; véase, más arriba, el apartado 11) son inadmisibles en virtud de lo dispuesto en el artículo 43, apartado 5, del Reglamento de Procedimiento, con arreglo al cual «si en razón del volumen de un documento no se adjuntare al escrito más que un extracto, se depositará en Secretaría el documento íntegro, o una copia completa del mismo».

- 54 La Comisión pone de relieve que la demandante no ha proporcionado, ni depositado en Secretaría, los anexos a las declaraciones realizadas ante el Tribunal de Delaware. La Comisión señala además que, en parte de esos testimonios, la demandante sólo ha proporcionado extractos de la transcripción, en vez de la transcripción completa.
- 55 Debe rechazarse de inmediato la argumentación de la Comisión en lo que se refiere a los testimonios cuya transcripción se presentó en su integridad, pero sin sus anexos. En efecto, de acuerdo con el artículo 43, apartado 5, del Reglamento de Procedimiento, basta con depositar en Secretaría el documento completo. Este artículo no exige que todos los otros documentos a los que hace referencia un documento adjunto a un acto de procedimiento sean asimismo depositados en Secretaría. En caso de que determinadas partes de los testimonios en que se apoya la demandante no sean comprensibles sin acceder a los documentos a que se refieren los testigos, ello sólo afectará al valor probatorio de las partes de los testimonios de que se trate. No obstante, no por ello puede cuestionarse la admisibilidad de los testimonios presentados por la demandante en el anexo a su demanda.
- 56 En lo que se refiere a los testimonios que la demandante sólo presentó en extractos, dentro de los anexos a sus escritos, debe señalarse lo siguiente.
- 57 Aun cuando debiera interpretarse el artículo 43, apartado 5, del Reglamento de Procedimiento, en el sentido de que impone a las partes la obligación de depositar en Secretaría una versión completa de todo documento cuyos extractos presenten en anexo a una actuación procedimental, la infracción de esta obligación, en cualquier caso, podría subsanarse.
- 58 A este respecto, cabe señalar que, de acuerdo con el apartado 57, letra d), de las Instrucciones prácticas a las partes aprobadas por el Tribunal el 5 de julio de 2007 (DO L 232, p. 7), en su versión modificada, es subsanable incluso la falta de presentación de los anexos mencionados en la relación de anexos. Con mayor razón, la presentación de un solo extracto de un documento por una de las partes, en vez del documento completo, es un defecto subsanable.
- 59 En el caso de autos, el Tribunal requirió a la demandante, como diligencia de ordenación del procedimiento, que presentara las versiones íntegras de todos los testimonios que sólo había presentado en extractos y cuya versión completa no había depositado en Secretaría. La demandante cumplió este requerimiento dentro del plazo señalado y el Tribunal dio a la Comisión la oportunidad de presentar sus observaciones escritas sobre esos documentos.
- 60 Por lo tanto, procede desestimar la alegación de la Comisión según la cual ciertos documentos presentados por la demandante son inadmisibles en virtud de lo establecido en el artículo 43, apartado 5, del Reglamento de Procedimiento.

II. Sobre las pretensiones de anulación de la Decisión impugnada

A. Cuestiones generales horizontales referentes a las apreciaciones jurídicas efectuadas por la Comisión

1. Sobre la carga de la prueba y el nivel probatorio requerido

- 61 La demandante se refiere a la jurisprudencia de los órganos jurisdiccionales de la Unión Europea y pone de relieve, en especial, que los asuntos de competencia de la misma naturaleza que la del caso de autos revisten carácter sancionador, lo cual significa que exigen un nivel probatorio elevado y que es aplicable la presunción de inocencia.

- 62 De acuerdo con el artículo 2 del Reglamento n° 1/2003, en todos los procedimientos de aplicación del artículo 82 CE, la carga de la prueba de una infracción de este precepto recaerá sobre la parte o la autoridad que la alegue, concretamente, en el caso de autos, la Comisión. Además, según jurisprudencia consolidada, las dudas que pueda albergar el juez deben beneficiar a la empresa destinataria de la decisión que afirme la existencia de una infracción. Por lo tanto, el juez no puede decidir que la Comisión ha acreditado la existencia de la infracción de que se trate de modo suficiente en Derecho si sigue albergando dudas sobre esta cuestión, especialmente cuando conoce de un recurso de anulación de una decisión mediante la que se impone una multa (sentencias de este Tribunal de 8 de julio de 2004, JFE Engineering y otros/Comisión, T-67/00, T-68/00, T-71/00 y T-78/00, Rec. p. II-2501; en lo sucesivo, «sentencia JFE», apartado 177, y de 12 de julio de 2011, Hitachi y otros/Comisión, T-112/07, Rec. p. II-3871, apartado 58).
- 63 En efecto, en esta última situación, es necesario tener en cuenta el principio de presunción de inocencia, tal como resulta del artículo 6, apartado 2, del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (CEDH), firmado en Roma el 4 de noviembre de 1950, y del artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea. Teniendo en cuenta la naturaleza de las infracciones contempladas, así como la naturaleza y grado de severidad de las sanciones correspondientes, el principio de la presunción de inocencia se aplica, en particular, a los procedimientos relativos a violaciones de las normas de competencia aplicables a las empresas susceptibles de conducir a la imposición de multas o multas coercitivas (véanse las sentencias del Tribunal de Justicia de 8 de julio de 1999, Hüls/Comisión, C-199/92 P, Rec. p. I-4287, apartados 149 y 150, y Montecatini/Comisión, C-235/92 P, Rec. p. I-4539, apartados 175 y 176; así como la sentencia JFE, citada en el apartado 62 *supra*, apartado 178).
- 64 Si bien es necesario que la Comisión señale cuáles son las pruebas precisas y concordantes para asentar la firme convicción de que se ha cometido la infracción, debe ponerse de relieve que no es preciso que cada una de las pruebas aportadas por la Comisión responda a dichos criterios en relación con cada elemento de la infracción. Es suficiente que el conjunto de indicios invocado por la institución, apreciado globalmente, responda a dicha exigencia, como declara la jurisprudencia referente a la aplicación del artículo 81 CE (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de octubre de 2002, Limburgse Vinyl Maatschappij y otros/Comisión, C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P a C-252/99 P y C-254/99 P, Rec. p. I-8375, apartados 513 a 523). Este principio se aplica asimismo en los asuntos referentes a la aplicación del artículo 82 CE (sentencia del Tribunal de 1 de julio de 2010, AstraZeneca/Comisión, T-321/05, Rec. p. II-2805; en lo sucesivo, «sentencia AstraZeneca», apartado 477).
- 65 Respecto a la fuerza probatoria de los datos indicados por la Comisión, se ha de distinguir entre dos situaciones.
- 66 Por una parte, cuando la Comisión considera que existe una infracción de las normas de la competencia basándose en la suposición de que los hechos demostrados sólo pueden explicarse por la existencia de un comportamiento contrario a la competencia, el juez de la Unión deberá anular la decisión de que se trate cuando las empresas afectadas formulen alegaciones que arrojen una luz diferente a los hechos demostrados por la Comisión y que permitan, en consecuencia, dar otra explicación plausible de los hechos distinta de la invocada por la Comisión para llegar a la conclusión de que existe una infracción. En efecto, no puede considerarse en tal caso que la Comisión haya aportado la prueba de la existencia de una infracción del Derecho de la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 28 de marzo de 1984, Compagnie royale asturienne des mines SA y Rhein zinc/Comisión, 29/83 y 30/83, Rec. p. 1679, apartado 16, y de 31 de marzo de 1993, Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 y C-125/85 a C-129/85, Rec. p. I-1307, apartados 126 y 127).

67 Por otra parte, cuando la Comisión se basa en pruebas que en principio son suficientes para demostrar la existencia de la infracción, no basta que la empresa afectada invoque la posibilidad de que se haya producido una circunstancia que podría afectar al valor probatorio de dichas pruebas para que la Comisión soporte la carga de probar que dicha circunstancia no pudo afectar el valor probatorio de éstas. Por el contrario, salvo en los casos en los que la empresa no hubiera podido aportar dicha prueba debido al comportamiento de la propia Comisión, corresponde a la empresa afectada demostrar de manera suficiente en Derecho, por un lado, la existencia de la circunstancia que invoca y, por otro lado, que dicha circunstancia desvirtúa el valor probatorio de las pruebas en que se basa la Comisión (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 15 de diciembre de 2010, E.ON Energie/Comisión, T-141/08, Rec. p. II-5761, apartado 56 y la jurisprudencia citada).

68 Es a la luz de las anteriores consideraciones como debe examinarse si la Comisión probó de manera suficiente en Derecho las circunstancias señaladas en la Decisión impugnada, a la vista de los motivos de la demandante.

2. Sobre la calificación jurídica de los descuentos y de los pagos concedidos como contraprestación de un suministro exclusivo.

69 En el considerando 924 de la Decisión impugnada, la Comisión señaló que el importe de los descuentos concedidos a Dell, HP, NEC y Lenovo estaba, *de facto*, ligado a la condición de que dichas empresas adquirieran a Intel la totalidad o la casi totalidad de sus necesidades de CPU x86, al menos en un segmento determinado, y que, por consiguiente, la libertad de elección de esas empresas estaba restringida. Por lo que se refiere a los pagos realizados a MSH, la Comisión indicó, en el mismo considerando, que dichos pagos estaban supeditados a la condición de que MSH vendiera únicamente ordenadores con CPU x86 de Intel, y que, por lo tanto, limitaron la libertad de elección de MSH. En el considerando 925 de la Decisión impugnada, la Comisión señaló que, a falta de justificación objetiva, estos hechos eran suficientes para demostrar una infracción del artículo 82 CE.

70 La demandante discute la calificación jurídica de los pagos realizados tal como la realiza la Comisión. En esencia, alega que la Comisión estaba obligada a efectuar una apreciación global de las circunstancias de hecho, con objeto de determinar si los descuentos y pagos que se le atribuyen podían restringir el funcionamiento de la competencia. Antes de llegar a la conclusión de que la concesión de descuentos es contraria al artículo 82 CE, la Comisión debía demostrar que esos descuentos podían efectivamente excluir del mercado a los competidores. Cuando la conducta pertenece al pasado, la Comisión debe probar, a su entender, que los acuerdos reprochados provocaron en efecto la exclusión de los competidores.

71 La Comisión alega que los descuentos de que se trata eran «descuentos de fidelidad en el sentido de lo declarado en jurisprudencia Hoffmann-La Roche», como se desprende de la sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión (85/76, Rec. p. 461; en lo sucesivo, «sentencia Hoffmann-La Roche»). Considera que, respecto a este tipo de práctica, no es necesario demostrar caso por caso los efectos de exclusión reales o potenciales.

a) Sobre los descuentos concedidos a las OEM en contraprestación de un suministro exclusivo o casi exclusivo

1) Sobre la calificación jurídica

72 Según reiterada jurisprudencia, para una empresa que ocupa una posición dominante en un mercado, el hecho de vincular a los compradores —aunque sea a instancia de éstos— mediante una obligación o promesa de abastecerse, en lo que respecta a la totalidad o a gran parte de sus necesidades, exclusivamente en dicha empresa, constituye una explotación abusiva de una posición dominante en el sentido del artículo 82 CE, tanto si la obligación de que se trata ha sido estipulada sin más, como si

es la contrapartida de la concesión de descuentos (sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 89, y sentencia de este Tribunal de 9 de septiembre de 2010, Tomra Systems y otros/Comisión, T-155/06, Rec. p. II-4361; en lo sucesivo, «sentencia Tomra del Tribunal», apartado 208).

- 73 Lo mismo sucede cuando dicha empresa, sin vincular a los compradores mediante una obligación formal, aplica, ya sea en virtud de acuerdos celebrados con esos compradores, ya sea unilateralmente, un sistema de descuentos por fidelidad, es decir, de bonificaciones sujetas a la condición de que el cliente se abastezca en lo que respecta a la totalidad o a una parte importante de sus necesidades — cualquiera que sea el importe, grande o pequeño, de sus compras— exclusivamente en la empresa que está en posición dominante (sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 89, y sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de abril de 2012, Tomra Systems y otros/Comisión, C-549/10 P; en lo sucesivo, «sentencia Tomra del Tribunal de Justicia», apartado 70).
- 74 En relación, más concretamente, con la calificación como abusiva de la concesión de descuentos por parte de una empresa que disfrute de una posición dominante, procede distinguir entre tres tipos de descuentos (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1983, Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin/Comisión, 322/81, Rec. p. 3461; en lo sucesivo, «sentencia Michelin I», apartados 71 a 73, y de 15 de marzo de 2007, British Airways/Comisión, C-95/04 P, Rec. p. I-2331; en lo sucesivo, «sentencia British Airways del Tribunal de Justicia», apartados 62, 63, 65, 67 y 68).
- 75 En primer lugar, respecto a los sistemas de descuentos cuantitativos (en lo sucesivo, «descuentos de cantidad»), ligados exclusivamente al volumen de compras efectuadas a una empresa en posición dominante, no se considera que tengan el efecto excluyente prohibido por el artículo 82 CE. En efecto, si el aumento de la cantidad suministrada se traduce en un menor coste para el proveedor, éste puede hacer que su cliente disfrute de esta reducción mediante una tarifa más favorable. Los descuentos por volumen de ventas, por lo tanto, reflejan el aumento de eficiencia y las economías de escala realizadas por la empresa en posición dominante (véase la sentencia del Tribunal de 30 de septiembre de 2003, Michelin/Comisión, T-203/01, Rec. p. II-4071; en lo sucesivo, «sentencia Michelin II», apartado 58 y la jurisprudencia citada).
- 76 En segundo lugar, existen descuentos cuya concesión está ligada al requisito de que el cliente se abastezca por la totalidad o una parte importante de sus necesidades en la empresa que ocupa una posición dominante. Este tipo de descuento, al que se refiere la Comisión mediante la expresión «descuento de fidelidad en el sentido de la jurisprudencia Hoffmann-La Roche» se denominará en lo sucesivo «descuento por exclusividad». Debe ponerse de relieve que esta expresión también se utilizará para los descuentos que no están ligados al requisito del aprovisionamiento al 100 %, sino al de que el cliente se abastezca por una parte importante de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante.
- 77 Este tipo de descuentos por exclusividad, aplicados por una empresa en posición dominante, son incompatibles con el objetivo de una competencia no falseada en el mercado común porque —salvo circunstancias excepcionales— no se basan en una prestación económica que justifique esa carga o esa ventaja, sino que pretenden quitar al comprador, o limitarle, la posibilidad de elección en lo que respecta a sus fuentes de abastecimiento e impedir a otros productores el acceso al mercado (véanse, en este sentido, la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 90, y la sentencia de este Tribunal Tomra, citada en el apartado 72 *supra*, apartado 209). En efecto, un descuento de este tipo intenta, por medio de la concesión de ventajas económicas, impedir que los clientes se abastezcan de los productores competidores (sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 90, y sentencia de este Tribunal Tomra, citada en el apartado 72 *supra*, apartado 210).

- 78 En tercer lugar, existen otros sistemas de descuentos en los que la concesión de un incentivo financiero no está directamente ligada a una condición de abastecimiento exclusivo o casi exclusivo en la empresa que ocupa una posición dominante, sino que el mecanismo de concesión del descuento puede tener también un efecto de fidelización (en lo sucesivo, «descuentos pertenecientes al tercer tipo»). Este tipo de descuentos incluye, en particular, sistemas de descuentos que dependen de la realización de objetivos de ventas individuales que no constituyen descuentos por fidelidad, ya que no suponen ningún compromiso de exclusividad o de cobertura de una cuota determinada de sus necesidades con suministros de la empresa en una posición dominante. Con objeto de examinar si la aplicación de tal descuento era un abuso de posición dominante, procede apreciar el conjunto de circunstancias, en particular los criterios y condiciones de concesión del descuento, y examinar si dicho descuento pretende, mediante una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o limitar dicha posibilidad, impedir a los competidores el acceso al mercado o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 73, del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*, apartados 65 y 67, y Tomra, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 71).
- 79 Los descuentos concedidos a Dell, HP, NEC y Lenovo que menciona la Comisión, concretamente en el artículo 1, letras a) a d), de la Decisión impugnada, son descuentos que pertenecen al segundo tipo, esto es, descuentos por fidelidad. Según las averiguaciones de la Comisión que constan en la Decisión impugnada, se trataba de descuentos que estaban vinculados a la condición de que el cliente se abasteciera en Intel, al menos en un segmento determinado, o bien por la totalidad de sus necesidades en CPU x86, en lo que se refería a Dell y a Lenovo, o bien por una parte importante de sus necesidades, en el caso actual, el 95 % en lo referido a HP y en el 80 % en lo referido a NEC.
- 80 Hay que señalar que, contrariamente a lo que sostiene la demandante, la calificación como abusivo de un descuento por fidelidad no depende del análisis de las circunstancias del asunto que tenga por objeto demostrar un efecto potencial de exclusión.
- 81 En efecto, se desprende de la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra* (apartados 89 y 90), que este tipo de descuento constituye una explotación abusiva de posición dominante si no existe una justificación objetiva para su concesión. El Tribunal de Justicia no ha exigido que se demuestre una capacidad de restringir la competencia según las circunstancias del caso de autos.
- 82 Además, se desprende de la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, y de la sentencia del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*, que es necesario apreciar el conjunto de circunstancias del asunto únicamente en el caso de descuentos que pertenezcan al tercer tipo. En efecto, en el apartado 71 de la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, el Tribunal de Justicia recordó la jurisprudencia según la cual un descuento que tiende a impedir, mediante la concesión de ventajas financieras, el abastecimiento de los clientes en otros productores competidores, constituía un abuso a efectos del artículo 82 CE. A continuación, en el apartado 72 de dicha sentencia, el Tribunal de Justicia declaró que el sistema de descuento objeto de aquel litigio no constituía un simple descuento por volumen ni un sistema que supusiera ningún compromiso de exclusividad o de cobertura de una determinada proporción de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante. Finalmente, el Tribunal de Justicia señaló, en el apartado 73 de esa misma sentencia, que, «en consecuencia» procedía apreciar el conjunto de las circunstancias y, en particular, los criterios y condiciones de concesión del descuento.
- 83 En la sentencia del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*, éste recordó, inicialmente, en el apartado 62, la jurisprudencia emanada de la sentencia Hoffman-La Roche, citada en el apartado 71 *supra* y, posteriormente, señaló la diferencia entre los hechos que dieron lugar a esta última sentencia y los hechos que dieron lugar a la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, al poner de relieve, en el apartado 65, que dicha sentencia se refería a descuentos que no

suponían, por parte de los clientes de la empresa en posición dominante, ningún compromiso de exclusividad o de cobertura de una cuota determinada de sus necesidades con suministros de la empresa en posición dominante. A continuación señaló, en el apartado 67, que de la jurisprudencia se desprendía que procede apreciar el conjunto de circunstancias a fin de determinar si la empresa que ocupaba una posición dominante había explotado de manera abusiva esa posición aplicando un sistema de descuentos «como el descrito en el apartado 65 de la presente sentencia». Finalmente, en el apartado 68, el Tribunal de Justicia señaló que la necesidad de verificar si los descuentos podían producir un efecto de exclusión se refería a un sistema de descuentos o de incentivos «que no [constituían] descuentos o incentivos por volumen o por fidelidad en el sentido de la sentencia Hoffmann-La Roche».

- 84 De ello se desprende que, según la jurisprudencia, únicamente en el caso de los descuentos pertenecientes al tercer tipo es necesario apreciar el conjunto de las circunstancias, y no en el caso de los descuentos por exclusividad que pertenecen al segundo tipo.
- 85 Este enfoque se justifica por el hecho de que los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa en posición dominante tienen, por su propia naturaleza, el poder de restringir la competencia.
- 86 En efecto, la aptitud para vincular a los clientes con la empresa en posición dominante es inherente a los descuentos por exclusividad. El hecho de que una empresa en posición dominante ofrezca un descuento a cambio de un suministro exclusivo o referido a una parte importante de las necesidades del cliente implica que la empresa en posición dominante ofrece una ventaja económica que pretende impedir que los clientes obtengan sus suministros de los fabricantes competidores. Por lo tanto, no es necesario examinar las circunstancias del caso de autos para determinar si ese descuento tiene por objeto impedir que los clientes obtengan sus suministros de los competidores.
- 87 Por lo demás, debe señalarse que los descuentos por exclusividad concedidos por una empresa que ocupa una posición dominante, por su misma naturaleza, pueden excluir a los competidores. En efecto, una ventaja económica concedida para instar a un cliente a obtener la totalidad o parte de sus suministros necesarios de la empresa en posición dominante implica una incitación para que dicho cliente no obtenga dichos suministros, en la parte afectada por el requisito de exclusividad, de los competidores de la empresa en posición dominante.
- 88 En este ámbito, hay que señalar que el efecto de exclusión no sólo se produce cuando el acceso al mercado se hace imposible para los competidores, sino también cuando dicho acceso se dificulta (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 85; de 17 de febrero de 2011, TeliaSonera Sverige, C-52/09, Rec. p. I-527, en lo sucesivo, «sentencia TeliaSonera», apartado 63, y sentencia Michelin II, citada en el apartado 75 *supra*, apartado 244). Un incentivo económico concedido por una empresa en posición dominante para incitar a un cliente a no obtener sus suministros de los competidores, en la parte de su pedido afectada por el requisito de exclusividad, puede, por su propia naturaleza, hacer más difícil el acceso de dichos competidores al mercado.
- 89 Aun cuando las condiciones de exclusividad puedan, en principio, tener efectos beneficiosos para la competencia, de modo que en circunstancias normales de un mercado competitivo procede apreciar sus efectos en el mercado dentro de su contexto específico (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 28 de febrero de 1991, Delimitis, C-234/89, Rec. p. I-935, apartados 14 a 27), estas consideraciones no pueden admitirse en el caso de un mercado en el que, precisamente por el hecho de la posición dominante ocupada por uno de los operadores, la competencia ya está restringida (véanse, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de abril de 1995, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, C-310/93 P, Rec. p. I-865; en lo sucesivo, «sentencia del Tribunal de Justicia BPB Industries y British Gypsum», apartado 11, y las conclusiones del Abogado General Léger en este asunto, Rec. p. I-867, apartados 42 a 45).

- 90 Esta solución se justifica por la responsabilidad particular que incumbe a la empresa en posición dominante consistente en no perjudicar la competencia efectiva y no distorsionada en el mercado común y por el hecho de que, cuando un operador dispone de una posición fuerte en el mercado, las condiciones de suministro exclusivo referentes a una proporción importante de las adquisiciones de un cliente constituyen un obstáculo inaceptable a la entrada en dicho mercado (véase, en este sentido, la sentencia de este Tribunal de 1 de abril de 1993, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, T-65/89, Rec. p. II-389; en lo sucesivo, «sentencia del Tribunal BPB Industries y British Gypsum», apartados 65 a 68). En efecto, en tal caso, la obligación de abastecimiento en exclusiva lleva aparejado un menoscabo adicional a la estructura de la competencia en el mercado. Por lo tanto, el concepto de explotación abusiva corresponde, en principio, a cualquier compromiso de abastecimiento exclusivo en favor de una empresa en posición dominante (véanse, en este sentido, la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartados 120, 121 y 123, la sentencia del Tribunal de Justicia BPB Industries y British Gypsum, citada en el apartado 89 *supra*, apartado 11, y las conclusiones del Abogado General en dicho asunto, citadas en el apartado 89 *supra*, apartados 46 y 47).
- 91 Por otra parte, también debe ponerse de relieve que es inherente a una posición dominante fuerte, como la ocupada por la demandante, el que para una gran parte de la demanda no exista un sustituto adecuado para el producto suministrado por la empresa que dispone de la posición dominante. Por lo tanto, el proveedor en posición dominante es en amplia medida un operador con el que es inevitable contratar (véase en ese sentido la sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 41). El proveedor en posición dominante, por lo tanto, es en gran medida un socio comercial ineludible (véanse, en este sentido, las sentencias Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 41; del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 75, y la sentencia Tomra del Tribunal, citada en el apartado 72 *supra*, apartado 269). En el caso de autos, la demandante no discute las declaraciones realizadas en la Decisión impugnada con arreglo a las cuales su posición en el mercado durante el período de la infracción considerada en el presente asunto era la de un socio comercial ineludible.
- 92 De la posición de socio comercial ineludible se deriva que los clientes obtienen sus suministros, en todo caso respecto a parte de sus necesidades, de la empresa en posición dominante (en lo sucesivo, «parte no abierta a la competencia»). El competidor de una empresa en posición dominante, por lo tanto, no está en condiciones de entrar en la competencia para el abastecimiento total de un cliente, sino únicamente por la cuota de la demanda que exceda de la parte no abierta a la competencia (en lo sucesivo, «parte abierta a la competencia»). La parte abierta a la competencia, por lo tanto, es la parte de las necesidades de un cliente que, de forma realista, puede ser transferida a un competidor de la empresa en posición dominante en un período de referencia, como indica la Comisión en el considerando 1009 de la Decisión impugnada. La concesión de descuentos por exclusividad por una empresa en posición dominante hace más difícil para un competidor el suministro de sus propios productos a los clientes de ésta. En efecto, si un cliente de la empresa en posición dominante obtiene sus suministros de un competidor sin respetar la condición de exclusividad o de cuasi-exclusividad, se arriesga a perder no sólo los descuentos por las unidades que ha transferido a ese competidor, sino la totalidad del descuento por exclusividad.
- 93 Para presentar una oferta atractiva, por lo tanto, no basta con que el competidor de una empresa en posición dominante ofrezca condiciones atractivas respecto a las unidades que él mismo puede suministrar al cliente, sino que también debe ofrecer a este cliente una compensación por la pérdida del descuento por exclusividad. Con objeto de presentar una oferta atractiva, en consecuencia, el competidor debe distribuir sólo en la parte abierta a la competencia el descuento que la empresa en posición dominante concede por la totalidad o la casi totalidad de las necesidades del cliente, incluida la parte no abierta a la competencia. De este modo, la concesión de un descuento de exclusividad por parte de un socio comercial ineludible hace más difícil desde el punto de vista estructural la posibilidad de que un competidor ofrezca un precio atractivo y, por lo tanto, de que entre en el mercado. La concesión de descuentos por exclusividad permite a la empresa en posición dominante utilizar su

poder económico sobre la parte no abierta a la competencia de la demanda del cliente como un resorte para asegurarse igualmente la parte abierta a la competencia, haciendo así más difícil que un competidor pueda entrar en el mercado.

- 94 Finalmente, debe señalarse que sigue siendo legítimo que la empresa dominante justifique el empleo de un sistema de descuentos por exclusividad, en particular demostrando que su comportamiento es objetivamente necesario o que el efecto de exclusión potencial que entraña puede verse contrarrestado, o incluso superado, por mejoras de la eficacia que benefician también a los consumidores (véanse, en este sentido, las sentencias Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 90; del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*, apartados 85 y 86, y del Tribunal de Justicia de 27 de marzo de 2012, Post Danmark, C-209/10; en lo sucesivo, «sentencia Post Danmark», apartados 40 y 41, así como la jurisprudencia citada). Sin embargo, en el caso de autos, la demandante no formula alegación alguna a este respecto.

2) Sobre las alegaciones de la demandante

2.1) Sobre las alegaciones según las cuales la Comisión está obligada a efectuar un análisis de las circunstancias del asunto con objeto de demostrar al menos un posible efecto de exclusión

- 95 La demandante alega que la Comisión está obligada a efectuar un análisis de las circunstancias del asunto con objeto de demostrar al menos un posible efecto de exclusión.
- 96 En primer lugar, la demandante se basa en el apartado 73 de la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, y en el apartado 67 de la sentencia del Tribunal de Justicia British Airways, citada en el apartado 74 *supra*. Sin embargo, los citados apartados se refieren a descuentos pertenecientes al tercer tipo y, por lo tanto, no son pertinentes en lo referido a los descuentos por exclusividad.
- 97 A este respecto, debe descartarse la alegación de la demandante, planteada en la vista, de que el Tribunal de Justicia ha abandonado la distinción entre los descuentos por exclusividad y los descuentos pertenecientes al tercer tipo en la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*. Ciertamente, en el apartado 70 de dicha sentencia, el Tribunal de Justicia, en un primer momento, recordó la formulación citada más arriba en el apartado 73, según la cual la aplicación de un régimen de descuentos por fidelidad por parte de una empresa en posición dominante constituía un abuso, y posteriormente añadió en el apartado 71, que «en relación con ello, [era] preciso apreciar el conjunto de las circunstancias [...]». No obstante, como señaló con razón la Comisión, se deriva del contexto de la sentencia que, al hacer esto, el Tribunal de Justicia no amplió el ámbito de aplicación del análisis de las circunstancias del caso de autos a los descuentos por exclusividad. En efecto, las consideraciones de los apartados 70 y 71 de esa sentencia, en las que el Tribunal de Justicia recordaba la jurisprudencia, aparecen en el análisis del tercer motivo, que no se refería a un sistema de descuentos por exclusividad, sino a un sistema de descuentos perteneciente al tercer tipo, concretamente, a un sistema de rebajas retroactivas individuales (sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartados 73, 74, 77 y 78, y conclusiones del Abogado General Mazák en este asunto, apartado 27).
- 98 En segundo lugar, la demandante invoca las sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de octubre de 2010, Deutsche Telekom/Comisión, C-280/08 P (Rec. p. I-9555; en lo sucesivo, «sentencia del Tribunal de Justicia Deutsche Telekom», apartado 175), TeliaSonera, citada en el apartado 88 *supra* (apartado 28), y Post Danmark, citada en el apartado 94 *supra* (apartado 26). En dichas sentencias, el Tribunal de Justicia declaró que «para determinar si la empresa que ocupa una posición dominante [había] explotado de manera abusiva esa posición mediante la aplicación de sus prácticas tarifarias, [era] preciso valorar todas las circunstancias [...]».

- 99 No obstante, el alcance de esta jurisprudencia está limitado a las prácticas tarifarias y no afecta a la calificación jurídica de los descuentos por exclusividad. En efecto, la sentencia *Deutsch Telekom* del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 98 *supra*, y la sentencia *TeliaSonera*, citada en el apartado 88 *supra*, se referían a prácticas de reducción de los márgenes y la sentencia *Post Danmark*, citada en el apartado 94 *supra*, se refería a las prácticas de precios bajos, de modo que estos tres asuntos tenían por objeto prácticas tarifarias. Ahora bien, el presente asunto no trata de una práctica tarifaria. En lo que se refiere a los descuentos concedidos a las diferentes OEM, el reproche imputado a la demandante en la Decisión impugnada no se basa en el importe exacto de los descuentos y, por lo tanto, en los precios aplicados por la demandante, sino en el hecho de que su concesión estaba supeditada a la condición de que los suministros fueran exclusivos o casi exclusivos. El tratamiento diferente de los descuentos por exclusividad y de las prácticas tarifarias se justifica por el hecho de que, a diferencia de una incitación a un suministro exclusivo, el nivel de un precio no puede tener en sí mismo la consideración de ilícito.
- 100 A este respecto, también hay que rechazar el argumento de la demandante, planteado en la vista, de que la sentencia *Post Danmark*, citada en el apartado 94 *supra*, versa sobre descuentos de fidelidad equiparables a los del caso de autos. En efecto, en aquel asunto, el procedimiento ante el Tribunal de Justicia se refería a la práctica de *Post Danmark* respecto a los antiguos clientes de su principal competidor, consistente en aplicar tarifas distintas de las aplicadas a su clientela ya existente, sin que *Post Danmark* hubiera podido justificar esas considerables diferencias en sus condiciones de precios y descuentos por razones de costes, ya que dicha práctica era calificada por la autoridad danesa de competencia como «discriminación de precios primaria» (sentencia *Post Danmark*, citada en el apartado 94 *supra*, apartado 8). Sin embargo, esta presentación de las prácticas contrarias a la competencia no contiene referencia alguna a un sistema de descuentos por exclusividad. Por el contrario, el procedimiento que dio lugar a la remisión prejudicial se refería únicamente a la existencia de un abuso resultante de los precios reducidos y selectivos (sentencia *Post Danmark*, citada en el artículo 94 *supra*, apartados 15 a 17). Por lo tanto, en respuesta a la cuestión prejudicial que se le planteó, el Tribunal de Justicia se limitó a responder a la cuestión de cuáles son las circunstancias en las que una política de precios reducidos debía considerarse constitutiva de una práctica de exclusión abusiva contraria al artículo 82 CE (sentencia *Post Danmark*, citada en el apartado 94 *supra*, apartado 19).
- 101 En consecuencia, procede desestimar la argumentación de la demandante sobre este extremo.
- 2.2) Sobre la alegación de que la Comisión está obligada a demostrar efectos de exclusión concretos
- 102 La demandante indica que, cuando el comportamiento de que se trata tuvo lugar en el pasado, la Comisión está obligada a demostrar los efectos de exclusión concretos. En su opinión, la Comisión, de forma errónea, se abstuvo de tomar en consideración la falta de efectos contrarios a la competencia derivados de sus prácticas. Además, la demandante alega que la Comisión debe demostrar un nexo causal entre las prácticas recriminadas y los efectos en el mercado.
- 103 En primer lugar, es preciso señalar que, aun dentro del análisis de las circunstancias del asunto, la Comisión sólo debe demostrar que una práctica puede tener el efecto de restringir la competencia (véanse, en este sentido, la sentencia *Tomra* del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 68, y la sentencia *TeliaSonera*, citada en el apartado 88 *supra*, apartado 64). El mecanismo de un descuento por exclusividad concedido por una empresa en posición dominante, la cual a la vez es un socio comercial ineludible, le permite utilizar la parte de la demanda del cliente no abierta a la competencia como resorte para captar para sí igualmente la parte abierta a la competencia (véase más arriba el apartado 93). Ante tal instrumento comercial no es necesario analizar los efectos concretos de los descuentos en la competencia (véase, en este sentido la sentencia *Tomra* del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 79).

- 104 A continuación, dado que no es necesario demostrar los efectos concretos de los descuentos, resulta de ello necesariamente que la Comisión tampoco está obligada a demostrar un nexo causal entre las prácticas recriminadas y los efectos concretos en el mercado. Por lo tanto, la circunstancia alegada por la demandante de que los clientes obtienen sus suministros exclusivamente de ella por razones comerciales completamente independientes de los descuentos, aun suponiéndola confirmada, no se opone a que dichos descuentos hayan podido incitar a los clientes a obtener un suministro exclusivo.
- 105 Finalmente, debe ponerse de relieve que, con mayor razón, la Comisión no está obligada a demostrar un perjuicio inmediato a los consumidores ni un nexo causal entre las prácticas cuestionadas en la Decisión impugnada y dicho perjuicio. En efecto, se desprende de la jurisprudencia que el artículo 82 CE se aplica tanto a los comportamientos que pueden causar un perjuicio inmediato a los consumidores, como a los que los perjudican atacando una estructura de competencia efectiva (sentencia del Tribunal de Justicia *British Airways*, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 106).

2.3) Sobre la alegación basada en la inexistencia de obligaciones formales

- 106 La demandante alega que los descuentos en cuestión en el presente asunto no implicaban obligaciones de exclusividad formales o imperativas. Ahora bien, se desprende de la sentencia *Hoffmann-La Roche*, citada en el apartado 71 *supra* (apartado 89), que una empresa en posición dominante abusa de esta posición si aplica un sistema de descuentos por fidelidad incluso «sin vincular a los compradores mediante una obligación formal». A este respecto, la Comisión pone de relieve de manera fundada que la incitación contraria a la competencia de los descuentos por exclusividad no se deriva de la imposición de una obligación formal de abastecerse exclusivamente o casi de manera exclusiva en la empresa dominante, sino de las ventajas económicas obtenidas o de las desventajas económicas evitadas al realizar estas adquisiciones. Por lo tanto, basta con que la empresa en posición dominante señale a su cliente de manera creíble que la concesión de una ventaja económica depende de un abastecimiento exclusivo o casi exclusivo.

2.4) Sobre la alegación basada en la pertinencia del importe del descuento

- 107 La demandante afirma que la Comisión no ha tenido en cuenta la amplitud de los descuentos concedidos por Intel a las OEM como contraprestación del suministro exclusivo o casi exclusivo y que es ilógico condenar unos descuentos cuyo importe es muy escaso (1 USD por ejemplo) que AMD habría podido sobrepasar.
- 108 Sin embargo, como correctamente señala la Comisión, no es el nivel de los descuentos lo que se cuestiona en la Decisión impugnada, sino la exclusividad como contraprestación por la cual han sido concedidos. De este modo, es suficiente que el descuento pueda instar al cliente a obtener un suministro exclusivo, con independencia de que el proveedor competidor haya podido ofrecer una compensación al cliente por la pérdida del descuento en caso de cambio de proveedor.
- 109 Por lo tanto, no es necesario examinar si, en el ejemplo puramente teórico de un descuento por importe de sólo 1 USD, como se alega por la demandante, tal descuento mínimo puede ser un incentivo para que el cliente respete la condición de exclusividad. En efecto, en el caso de autos, la Comisión ha demostrado de modo suficiente en Derecho que la demandante había concedido descuentos a las OEM que ascendían a millones de USD por año. Además, la Comisión ha demostrado de modo suficiente en Derecho que esos descuentos se concedían, al menos en parte, como contraprestación de la exclusividad (véanse, más abajo, los apartados 444 a 584, 673 a 798, 900 a 1017, 1145 a 1208 y 1381 a 1502). Estos datos bastan para que pueda concluirse que los descuentos por exclusividad de que se trata en la Decisión impugnada podían incitar a las OEM a obtener un suministro exclusivo.

2.5) Sobre la alegación basada en la pertinencia de la duración.

- 110 Según la demandante, hay que tener en cuenta la breve duración de sus contratos de suministro, además del hecho de que algunos de esos contratos podrían ser resueltos en un plazo de 30 días.
- 111 Esta alegación también debe desestimarse. A este respecto, debe recordarse que, en principio, todo incentivo financiero para un suministro exclusivo es un ataque adicional a la estructura de competencia de un mercado y debe tener la consideración de abusivo en la medida en que se aplique por una empresa en posición dominante (véase, más arriba, el apartado 90).
- 112 Respecto a la alegación basada en la posibilidad de resolver determinados contratos en un plazo breve, debe ponerse de relieve que el derecho a resolver un contrato no impide en modo alguno su aplicación efectiva, al menos mientras no se haga uso de la facultad de resolución (sentencia del Tribunal BPB Industries y British Gypsum, citada en el apartado 90 *supra*, apartado 73).
- 113 Por otra parte, cabe señalar que, en el caso que nos ocupa, para todas las OEM y para MSH, la duración total durante la cual se aplicaron los descuentos por exclusividad no fue breve. En efecto, dicha duración iba desde un año, en lo referente a Lenovo, hasta más de cinco años, en lo referente a MSH. En este contexto, hay que señalar que el incentivo a los clientes para abastecerse por la totalidad o la casi totalidad de sus necesidades en la empresa que ocupa una posición dominante subsiste tanto tiempo como ésta concede los descuentos por exclusividad, y ello con independencia de que se haya celebrado un contrato de larga duración o de que se sucedan varios contratos de menor duración (véase, asimismo, el apartado 195 de esta sentencia).

2.6) Sobre la alegación basada en la reducida parte del mercado afectada por el comportamiento reprochado

- 114 La demandante alega que la Comisión debería haber tomado en consideración el hecho de que las prácticas cuestionadas por la Decisión impugnada afectaban únicamente a una reducida parte del mercado de las CPU x86, concretamente, entre el 0,3 % y el 2 % anual.
- 115 De forma preliminar, procede señalar que, por las razones que se expondrán posteriormente en los apartados 187 a 194, dicha alegación carece, de hecho, del método de cálculo empleado por la demandante para concluir que esas cifras sean incorrectas.
- 116 Además, el posible carácter reducido de las partes del mercado afectadas por las prácticas en cuestión no puede ser una alegación pertinente. Tratándose de comportamientos de una empresa que ocupa una posición dominante en un mercado en el que, a raíz precisamente de esta situación, la estructura de la competencia está ya debilitada, cualquier restricción adicional de dicha estructura de la competencia puede constituir una explotación abusiva de la posición dominante conseguida de ese modo (sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 123). El Tribunal de Justicia, por lo tanto, desestimó la aplicación de un criterio referido a un «efecto apreciable» o a un umbral *de minimis* con arreglo al artículo 82 CE (conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto que dio lugar a la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 97 *supra*, punto 17).
- 117 Asimismo, los clientes que están en la parte del mercado cerrada a la competencia deberían tener la posibilidad de beneficiarse de cuanta competencia sea posible en el mercado, y los competidores deberían poder competir entre sí en función de los méritos por el conjunto del mercado y no sólo por una parte de éste (sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartados 42 y 46). Por lo tanto, una empresa dominante no puede justificar la concesión de descuentos por exclusividad a determinados clientes simplemente porque los competidores tengan libertad para abastecer a los otros clientes.

- 118 De ello se deduce que debe desestimarse la alegación de la demandante.
- 119 Esta conclusión no queda en entredicho por el hecho de que, en la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia —citada en el apartado 73 *supra*, apartados 41 a 45— dicho Tribunal acogiera el criterio del Tribunal General según el cual la parte del mercado que había estado cerrada en aquel asunto era «significativa». En efecto, dicho criterio no confirma la tesis de que no puede haber un efecto de exclusión cuando la parte cerrada del mercado no es significativa. A este respecto, procede señalar que de la sentencia Tomra del Tribunal, citada en el apartado 72 *supra* (apartado 243), se desprende que este Tribunal declaró que «aun si se acogiera la tesis de que el cierre a la competencia de una parte pequeña de la demanda carecería de relevancia, la citada proporción distaba de ser pequeña en el presente caso». En consecuencia, el Tribunal General no se ha pronunciado sobre la corrección de esta tesis.
- 120 Para el Tribunal de Justicia era suficiente acoger la declaración del Tribunal General de que, en aquel asunto, una parte significativa del mercado había quedado cerrada, sin que tal hecho deba entenderse en el sentido de que el Tribunal de Justicia hubiera estimado que el cierre de una parte significativa del mercado era una condición necesaria para declarar un abuso. Además, el Tribunal de Justicia señaló expresamente, en el apartado 46 de la sentencia Tomra, citada en el apartado 73 *supra*, que la determinación de un umbral preciso de cierre del mercado más allá del cual las prácticas en cuestión debían considerarse abusivas no era necesaria para la aplicación del artículo 102 TFUE y que «en cualquier caso» se había demostrado de modo suficiente en Derecho que las prácticas controvertidas habían cerrado el mercado a la competencia.
- 121 Esta conclusión tampoco queda en entredicho por la sentencia del Tribunal de 23 de octubre de 2003, Van den Bergh Foods/Comisión (T-65/98, Rec. p. II-4653, apartado 160), invocada por la demandante y ACT. En efecto, dicha sentencia no se refería a una práctica mediante la cual un incentivo financiero estuviera directamente vinculado a la condición de que el cliente se abasteciera por la totalidad o una parte importante de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante. En aquel asunto, la empresa en posición dominante había puesto unos congeladores a disposición de los minoristas irlandeses de helados de forma gratuita, a condición de que se utilizaran únicamente para guardar los helados suministrados por la empresa en posición dominante. Los minoristas, no obstante, tenían libertad para vender los helados suministrados por otros competidores, siempre que los guardaran en sus propios congeladores o en congeladores puestos a su disposición por los otros fabricantes de helados.
- 122 En estas circunstancias, la Comisión consideró que el hecho de que la empresa en posición dominante indujera a los minoristas de Irlanda que no disponían de su propio arcón ni de arcones cedidos por otros fabricantes de helados a concluir acuerdos de suministro de arcones supeditándolos a una cláusula de exclusividad y proponiendo el suministro y mantenimiento de uno o varios arcones para el almacenamiento de helados individuales con envoltorio y de consumo inmediato sin coste directo alguno constituía un abuso de posición dominante (sentencia Van den Bergh Foods/Comisión, citada en el apartado 121 *supra*, apartado 23). La Comisión también había señalado, en el mismo asunto, que en un 40 % aproximadamente de todos los puntos de venta en Irlanda, los únicos arcones presentes para el almacenamiento de helados de consumo inmediato habían sido suministrados por la empresa en posición dominante (sentencia Van den Bergh Foods/Comisión, citada en el apartado 121 *supra*, apartado 19).
- 123 En estas circunstancias, el Tribunal declaró, en la sentencia Van den Bergh Foods/Comisión, citada en el apartado 121 *supra* (apartado 160), que «el hecho de que una empresa que ocupa una posición dominante en un mercado vincule *de facto* al 40 % de los puntos de venta del mercado de referencia —aunque sea a petición de éstos— mediante una cláusula de exclusiva que opera en realidad como una exclusiva impuesta a dichos puntos de venta, constitu[ía] una explotación abusiva de una posición dominante».

124 Debe señalarse que, en dicho asunto, la condición vinculada al almacenamiento exclusivo de los productos suministrados por la empresa en posición dominante sólo operaba *de facto* como una condición de exclusividad para ese 40 % de los puntos de venta, pues los otros puntos de venta disponían de otros congeladores en los que podían guardar los helados suministrados por otros fabricantes. Por lo tanto, no cabe deducir de esa sentencia que, respecto a los descuentos que están directamente ligados a la condición de un suministro exclusivo o casi exclusivo, sea necesario determinar cuál es la parte del mercado cerrada.

2.7) Sobre la alegación basada en la falta de cobertura, por las condiciones de exclusividad alegadas, de una parte importante de las necesidades de determinadas OEM

125 En lo referente a determinadas OEM, concretamente, HP, NEC y Lenovo, la demandante pone de relieve que la condición de exclusividad que menciona la Comisión en la Decisión impugnada no se refería a toda la demanda de CPU x86 de dichas OEM, sino, en el caso de HP, sólo a una proporción del 95 % de sus necesidades de CPU x86 destinados a sus ordenadores de oficina, destinados a su vez a las empresas; en el caso de NEC, sólo al 80 % de sus necesidades de CPU x86 destinados a sus PC «clientes», esto es, los ordenadores de oficina y los ordenadores portátiles, excepto los servidores, y, en el caso de Lenovo, únicamente a sus necesidades de CPU x86 destinados a los ordenadores portátiles.

126 En la vista, la demandante añadió que las necesidades de CPU x86 de HP para los ordenadores de oficina destinados a las empresas correspondían solamente al 30 % de las necesidades totales de CPU x86 de HP. Puesto que la condición alegada sólo cubría un 95 % de las necesidades de CPU x86 de HP para los ordenadores de oficina destinados a las empresas, tal condición sólo afectaba, en su opinión, a alrededor de un 28 % de las necesidades totales de CPU x86 de HP y, por lo tanto, no podía tener la consideración de condición de exclusividad.

127 Mediante esta alegación, en esencia, la demandante aduce que los descuentos concedidos a HP, NEC y Lenovo no pueden tener la consideración de descuentos por exclusividad, pues, a su entender, la condición no afectaba «a la totalidad o a gran parte» —en el sentido de la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra* (apartado 89)— de las necesidades de CPU x86 de estas OEM.

128 Esta alegación debe desestimarse.

129 Respecto a los descuentos concedidos a HP, debe ponerse de relieve que el comportamiento de que se trata no está relacionado con la condición de que HP debía adquirir al menos el 28 % de sus necesidades totales de CPU x86 en Intel, sino con la condición de que HP debía adquirir, respecto a un segmento determinado del mercado, el 95 % de sus necesidades totales de CPU x86 en Intel. La condición de que HP debía abastecerse respecto a un sector determinado, en un 95 % de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante no es idéntica ni comparable a una condición hipotética según la cual HP debería haberse abastecido en un 28 % de sus necesidades en todos los segmentos en dicha empresa.

130 La libertad de HP de abastecerse en AMD respecto a sus necesidades de CPU x86 para ordenadores de mesa destinados a las empresas podía verse limitada a causa de los descuentos por exclusividad concedidos por Intel. En efecto, si HP hubiera decidido abastecerse en más de un 5 % de sus necesidades de CPU x86 para ordenadores de oficina destinados a las empresas en AMD y, en consecuencia, no respetar la condición de cuasi-exclusividad, se habría arriesgado a perder el descuento de exclusividad y no sólo por las unidades adquiridas en AMD. Por lo tanto, para poder suministrar más del 5 % de las CPU x86 para los ordenadores de oficina destinados a las empresas que necesitaba, AMD debería no sólo haber formulado una oferta más atractiva respecto a las CPU x86 en la parte abierta a la competencia de la demanda de HP, sino, asimismo, haber ofrecido una compensación a HP por la pérdida del descuento por exclusividad. Ese es precisamente el mecanismo contrario a la competencia de los descuentos por exclusividad.

- 131 Este mecanismo no quedaba neutralizado por el hecho de que AMD pudiera abastecer a HP de sus necesidades de CPU x86 para todos los ordenadores destinados a los particulares y para los ordenadores portátiles destinados a las empresas. En efecto, la circunstancia de que la libertad de elección de HP no se limitaba a esos segmentos del mercado no cuestiona el hecho de que la libertad de elección de HP podía ser limitada en el segmento de los ordenadores de mesa destinados a las empresas.
- 132 En este contexto, debe recordarse que los competidores de la empresa en posición dominante deberían poder competir entre sí en función de los méritos por el conjunto del mercado y no sólo por una parte de éste (sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 42). Por consiguiente, una empresa en posición dominante no puede justificar la concesión de descuentos por exclusividad a determinados clientes por el hecho de que sus competidores son libres de abastecer a los otros clientes (véase el apartado 117 más arriba). Igualmente, una empresa en posición dominante no puede justificar la concesión de descuentos sometida a la condición de un suministro cuasi-exclusivo por un cliente en un segmento determinado del mercado por el hecho de que este cliente quede libre de abastecerse en los competidores para sus necesidades en los otros segmentos.
- 133 En estas circunstancias, carece de relevancia el dato, invocado por la ACT en la vista, de que al definir el mercado de productos en cuestión, la Comisión no distinguiera entre las CPU utilizadas en los ordenadores destinados a los profesionales y los destinados a los particulares, como parece desprenderse del considerando 831, apartado 2, de la Decisión impugnada. En efecto, el mecanismo contrario a la competencia de los descuentos por exclusividad aplicados en el caso de autos funciona con independencia de si las CPU utilizadas en los ordenadores destinados a los profesionales y en los destinados a los particulares son intercambiables o no. En el asunto que nos ocupa, la condición se formuló en relación con las necesidades de HP para sus ordenadores de oficina destinados a las empresas. HP, por lo tanto, tuvo que utilizar las CPU de Intel (en lo sucesivo, «CPU Intel») en el 95 % de los ordenadores de oficina destinados a las empresas que contenían las CPU x86 que ella producía. La cuestión de si esas CPU son diferentes de las CPU x86 utilizadas para los ordenadores destinados a los particulares no es relevante a estos efectos, ya que, aun cuando fueran intercambiables, HP no habría podido utilizar las CPU de los competidores en más del 5 % de sus ordenadores de oficina destinados a las empresas sin incumplir la condición del descuento por exclusividad.
- 134 De ello se desprende que los descuentos concedidos a HP deben tener la consideración de descuentos por exclusividad, aun cuando la condición de cuasi-exclusividad sólo se refiera a un segmento de las necesidades de HP.
- 135 En cuanto a los descuentos concedidos a NEC, cabe señalar que el porcentaje del 80 % que exige la condición de exclusividad es suficiente para constituir una «gran parte» de sus necesidades en el sentido de lo indicado en la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra* (apartado 89). A este respecto, procede recordar que, en aquella sentencia, los comportamientos en cuestión incluían obligaciones de compra que llegaban al 80 % o al 75 % de las necesidades de los clientes (sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 83).
- 136 Respecto al hecho de que la condición de exclusividad sólo afectara a los ordenadores de oficina y a los ordenadores portátiles, excepto los servidores, carece de trascendencia. A este respecto, pueden aplicarse *mutatis mutandis* las consideraciones realizadas más arriba en los apartados 130 a 132.
- 137 Finalmente, por lo que se refiere a los descuentos concedidos a Lenovo, la circunstancia de que la condición de exclusividad sólo afectara a los ordenadores portátiles es irrelevante, por las mismas razones.

2.8) Sobre el argumento basado en el poder adquisitivo de los clientes

- 138 La demandante afirma que el poder adquisitivo de los clientes excluye el abuso. En este caso, en su opinión, los clientes utilizaron su poder adquisitivo como instrumento para obtener mayores descuentos.
- 139 Este argumento debe rechazarse. En efecto, suponiendo probado el hecho de que los descuentos concedidos por la demandante fueran una respuesta a las peticiones y al poder adquisitivo de los clientes, ello no justifica imponerles la condición de un abastecimiento exclusivo (véanse, en este sentido, las sentencias Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 89; de este Tribunal BPB Industries y British Gypsum, citada en el apartado 90 *supra*, apartado 68, y de 25 de junio de 2010, Imperial Chemical Industries/Comisión, T-66/01, Rec. p. II-2631, apartado 305). Como ha señalado el Tribunal de Justicia en la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra* (apartado 120), el hecho de que la parte con la que la empresa en posición dominante celebró el contrato sea a su vez una empresa pujante y de que dicho contrato no sea, evidentemente, el resultado de una presión ejercida por la empresa en posición dominante sobre la otra parte contratante no excluye la posibilidad de que exista una explotación abusiva de posición dominante, dado que tal explotación consiste en este caso en el menoscabo adicional que la obligación de abastecimiento exclusivo implica para la estructura de la competencia en un mercado en el que, debido a la presencia de una empresa en posición dominante, el grado de competencia está ya debilitado. Por otra parte, el poder adquisitivo de las OEM no altera en nada el hecho de que dependían de la demandante como socio comercial ineludible en el mercado de las CPU x86.

2.9) Sobre la alegación referente a la pertinencia del test AECS

- 140 La demandante sostiene que el test AEC (véase más arriba el apartado 30) es un factor importante cuando se trata de demostrar el posible efecto de exclusión de los descuentos de que se trata. El test AEC viene a ser, a su entender, el único dato probatorio presentado por la Comisión en la Decisión impugnada para demostrar que los descuentos de Intel podían tener un efecto de exclusión contrario a la competencia. No obstante, la Comisión replica que el test AEC forma parte del análisis jurídico de la Decisión impugnada. De ello se desprende, según la demandante, que la apreciación jurídica efectuada por la Comisión en la Decisión impugnada no demostró la capacidad de exclusión de los descuentos en cuestión. Además, según la demandante, la Comisión incurrió en numerosos errores al aplicar ese test, pues la aplicación correcta del test AEC demuestra que los descuentos concedidos por Intel no tenían capacidad de exclusión.
- 141 Procede señalar, de forma preliminar, que el test AEC efectuado en la Decisión impugnada toma como punto de partida el hecho, mencionado más arriba en el apartado 93, de que un competidor igualmente eficiente, que pretende hacerse con la parte abierta a la competencia de los pedidos satisfechos hasta un momento dado por una empresa dominante que es un socio comercial ineludible, debe ofrecer una compensación al cliente por el descuento de exclusividad que éste perdería si adquiriera una parte menor que la definida por la condición de exclusividad o de cuasi-exclusividad. El test AEC pretende determinar si el competidor igualmente eficiente que la empresa en posición dominante, que padece los mismos costes que ésta, puede seguir cubriéndolos en tal caso.
- 142 En cuanto a la pertinencia del test AEC en relación con los descuentos por exclusividad, procede señalar lo siguiente.
- 143 Ante todo, procede recordar que la comprobación de la ilegalidad de un descuento por exclusividad no necesita de un examen de las circunstancias del asunto (véanse, más arriba, los apartados 80 a 93). Por lo tanto, la Comisión no está obligada a demostrar la capacidad de exclusión de los descuentos por exclusividad caso por caso.

- ¹⁴⁴ Por otro lado, se desprende de la jurisprudencia que, aun en el caso de descuentos del tercer tipo, para los que resulta necesario examinar las circunstancias del asunto, no es imprescindible efectuar un test AEC. De este modo, en la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra* (apartados 81 a 86), el Tribunal de Justicia se basó en el mecanismo de fidelización de los descuentos en cuestión, sin exigir la prueba, por medio de un test cuantitativo, de que los competidores hubieran sido obligados a vender con pérdidas para poder compensar los descuentos pertenecientes al tercer tipo concedidos por la empresa en posición dominante.
- ¹⁴⁵ Además, se desprende de la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra* (apartados 73 y 74) que, para apreciar los efectos contrarios a la competencia, no es necesario que un sistema de descuentos fuerce un competidor igualmente eficiente a facturar precios «negativos», es decir, precios inferiores al precio de coste. Con objeto de probar la posibilidad de un efecto contrario a la competencia, basta con demostrar la existencia de un mecanismo de fidelización (véase, en este sentido, la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 79).
- ¹⁴⁶ De ello resulta que, aun suponiendo que fuera necesaria una apreciación de las circunstancias del asunto para demostrar los posibles efectos contrarios a la competencia de los descuentos por exclusividad, no sería necesario, sin embargo, demostrarlos por medio de un test AEC.
- ¹⁴⁷ Por otra parte, es infundada la alegación de la demandante de que el test AEC es la única prueba presentada por la Comisión en la Decisión impugnada para demostrar la capacidad de exclusión de los descuentos en cuestión (véanse, posteriormente, los apartados 173 a 175).
- ¹⁴⁸ En cuanto a la alegación de la actora de que demostró mediante un test AEC realizado correctamente que los descuentos en cuestión no tenían capacidad de exclusión, hay que señalar lo siguiente.
- ¹⁴⁹ En primer lugar, procede recordar que el efecto de exclusión no se produce únicamente cuando el acceso al mercado se hace imposible para los competidores. En efecto, basta con que dicho acceso se haga más difícil (véase, más arriba, el apartado 88).
- ¹⁵⁰ Ahora bien, es preciso señalar que un test AEC sólo permite comprobar el supuesto de un acceso al mercado que ha sido imposibilitado, pero no permite descartar la posibilidad de que el acceso a dicho mercado haya sido dificultado. Ciertamente, un resultado negativo implica que es económicamente imposible para un competidor igualmente eficiente asegurarse la parte abierta a la competencia de la demanda de un cliente. En efecto, para ofrecer al cliente una compensación por la pérdida del descuento por exclusividad, dicho competidor se vería obligado a vender sus productos a un precio que ni siquiera le permitiría cubrir sus costes. No obstante, un resultado positivo sólo significa que un competidor igualmente eficiente puede cubrir sus costes (en el caso del test AEC tal como se hace en la Decisión impugnada y se propone por la demandante, únicamente los costes evitables medios). Esta circunstancia no implica, sin embargo, que no haya un efecto de exclusión. De hecho, el mecanismo de los descuentos por exclusividad, descrito más arriba en el apartado 93, sigue haciendo más difícil el acceso al mercado por parte de los competidores de la empresa en posición dominante, aunque dicho acceso no sea económicamente imposible (véase, por lo que respecta a esta diferenciación, el punto 54 de las conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto que dio lugar a la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 97 *supra*).
- ¹⁵¹ De lo anterior se deriva que no es necesario examinar si la Comisión llevó a cabo el test AEC conforme a las normas técnicas correspondientes, y que tampoco es necesario examinar la cuestión de si los cálculos alternativos propuestos por la demandante se realizaron correctamente. En efecto, incluso el resultado positivo de un test AEC no puede excluir el posible efecto excluyente que es inherente al mecanismo descrito más arriba en el apartado 93.

- 152 Esta constatación no queda en entredicho por lo declarado en la sentencia TeliaSonera, citada en el apartado 88 *supra*, en la sentencia del Tribunal de Justicia Deutsche Telekom, citada en el apartado 98 *supra*, y en la sentencia Post Danmark, citada en el apartado 94 *supra*. La demandante estima que de estas sentencias se desprende que el criterio clave es la cuestión de si un competidor igualmente eficiente que la empresa en posición dominante podría seguir compitiendo con ella. No obstante, debe recordarse que aquellos asuntos se referían a prácticas de comprensión de márgenes (TeliaSonera y Deutsche Telekom) o de precios bajos (Post Danmark). La obligación resultante de esas sentencias consistente en efectuar análisis de precios y costes se explica porque es imposible apreciar el carácter abusivo de un precio sin compararlo con otros precios y costes. Un precio no puede ser ilícito por sí mismo. En cambio, en el caso de un descuento por exclusividad, es la condición de suministro exclusivo o casi exclusivo a la que se somete su concesión, antes bien que el importe del descuento, lo que determina su carácter abusivo.
- 153 Por otra parte, se desprende de la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra* (apartados 73, 74 y 80), que es posterior a las sentencias citadas en el apartado anterior, que no es imprescindible examinar si un sistema de descuentos obliga a un competidor igualmente eficiente a facturar precios negativos, y ello aun en el caso de descuentos del tercer tipo. Con mayor razón, no es necesario hacerlo respecto a los descuentos por exclusividad.
- 154 El resultado tampoco queda cuestionado por la Comunicación de la Comisión titulada «Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión en su aplicación del artículo 82 [CE] a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes» (DO 2009, C 45, p. 7; en lo sucesivo, «orientaciones sobre el artículo 82»).
- 155 Según el apartado 2 de las Orientaciones sobre el artículo 82 «el presente documento establece las prioridades de control que regirán la acción de la Comisión al aplicar el artículo 82 [CE]». Como señaló la Comisión en el considerando 916 de la Decisión impugnada, puesto las Orientaciones sobre el artículo 82 tienen por objeto establecer las prioridades para elegir los casos en que la Comisión se concentrará en el futuro, no están concebidas para aplicarse a un procedimiento que la Comisión ya haya iniciado antes de su publicación. La decisión de iniciar el procedimiento por parte de la Comisión data del 26 de julio de 2007, por lo que no estaba obligada en modo alguno a atenerse a las Orientaciones sobre el artículo 82 en el caso de autos.
- 156 El hecho de que la publicación de las Orientaciones sobre el artículo 82 tuviera lugar antes de adoptarse la Decisión impugnada no significa que fueran aplicables. En efecto, el hecho de que la Comisión proporcionara indicaciones acerca de las prioridades que guiarían su acción en lo sucesivo no podría obligarla a reconsiderar la cuestión de tramitar como prioritario un asunto que ya había decidido tramitar como prioritario y cuya tramitación, además se encontraba en una fase avanzada.
- 157 Por lo tanto, no es necesario examinar la cuestión de si la Decisión impugnada es conforme a las Orientaciones sobre el artículo 82.
- 158 La sola circunstancia de que la Comisión indicara, en el apartado 916 de la Decisión impugnada, que consideraba, no obstante, que dicha Decisión era conforme a las Orientaciones sobre el artículo 82 no puede cuestionar la falta de relevancia de las Orientaciones sobre el artículo 82 respecto al presente asunto. En efecto, estamos evidentemente ante un considerando que la Comisión presento a mayor abundamiento, después de haber explicado que las Orientaciones sobre el artículo 82 no eran aplicables al asunto.
- 159 En cuanto al hecho, invocado por la demandante, de que el miembro de la Comisión encargado de la competencia en la época había indicado, en un discurso de 17 de julio de 2009, que, en el asunto Intel, la Comisión había aplicado el test AEC de acuerdo con el método definido en las Orientaciones sobre el artículo 82, cabe señalar que de la Decisión impugnada se desprende claramente que se adoptó por el colegio de comisarios, que la Comisión había considerado que las orientaciones sobre el artículo 82

no eran aplicables y que el test AEC no era un trámite necesario para demostrar la ilegalidad de las prácticas de que se trata. Por lo tanto, la Comisión llevó a cabo un test AEC a mayor abundamiento y señaló, en el mismo sentido, que la Decisión impugnada era conforme a las Orientaciones sobre el artículo 82. El hecho de que el miembro de la Comisión encargado de la competencia hiciera un discurso después de adoptarse la Decisión impugnada, en el cual señaló que la Comisión había aplicado un test AEC en el asunto Intel, sin precisar que se había llevado a cabo a mayor abundamiento, no puede alterar la interpretación procedente de la Decisión impugnada.

- 160 En respuesta a una cuestión planteada durante la vista, la demandante señaló que su razonamiento sobre la pertinencia del test AEC, que, en su opinión, fue importante en el procedimiento administrativo, debía entenderse en el sentido de que también dicha demandante se basaba en el principio de confianza legítima.
- 161 A este respecto, debe recordarse que, según reiterada jurisprudencia, el derecho a reclamar la protección de la confianza legítima, que constituye uno de los principios fundamentales de la Unión, corresponde a todo particular que se encuentre en una situación de la que se desprenda que la Administración de la Unión, al darle seguridades concretas, le hizo concebir esperanzas fundadas. Constituyen seguridades de esa índole, cualquiera que sea la forma en que le hayan sido comunicados, los datos precisos, incondicionales y concordantes que emanan de fuentes autorizadas y fiables. Por el contrario, nadie puede invocar una violación de dicho principio si la Administración no le ha dado unas seguridades concretas (véase la sentencia del Tribunal de 19 de marzo de 2003, *Innova Privat-Akademie/Comisión*, T-273/01, Rec. p. II-1093, apartado 26, y la jurisprudencia citada).
- 162 En el caso de autos, la demandante no ha manifestado que existiera una seguridad concreta proporcionada durante el procedimiento administrativo y según la cual el test AEC fuera esencial para la Comisión con objeto de demostrar la infracción del artículo 82 CE. Por el contrario, como puso de relieve la Comisión en la vista, se desprende del apartado II 1, párrafo segundo, del informe final de la Consejera Auditora en el presente asunto (DO 2009, C 227, p. 7) que, «durante la audiencia, la Comisión dejó claro a Intel que el análisis económico no era una condición para determinar una infracción, e Intel así lo entendió».
- 163 A continuación, la demandante precisó, en la vista, que había comprendido bien lo dicho por la Consejera Auditora. Alegó al respecto que, sin embargo, se desprende del apartado 340 del pliego de cargos de 2007 que, en el supuesto de que fuera necesaria la prueba de la capacidad de exclusión, la Comisión únicamente se basaría en el test AEC para demostrar dicha capacidad.
- 164 No obstante, debe observarse que el solo hecho de que la Comisión indicara, en el apartado 340 del pliego de cargos de 2007, que demostraría que los descuentos en cuestión tenían un efecto de exclusión, ya que habían impedido a un competidor igualmente eficiente ofrecer una compensación a la OEM por la pérdida del posible descuento, no puede tener la consideración de seguridad concreta de que la Comisión no se basaría en ningún otro fundamento para demostrar la capacidad de expulsión. Por lo demás, se desprende de los apartados 260 y 329 del pliego de cargos adicional de 2008 que, en su análisis, la Comisión no se basó exclusivamente en el test AEC, sino también en otras pruebas cualitativas y cuantitativas.
- 165 Por lo tanto, la Comisión no infringió el principio de confianza legítima debido al enfoque seguido en la Decisión impugnada.
- 166 Resulta de cuanto antecede que las alegaciones formuladas por la demandante no pueden poner en entredicho ni la conclusión de que no es necesario examinar si la Comisión llevó a cabo el test AEC de acuerdo con las técnicas aplicables o examinar detalladamente las alegaciones de la demandante referentes a los supuestos errores de la Comisión al realizarlo, ni la conclusión de que tampoco es necesario examinar los cálculos alternativos propuestos por la demandante (véase, más arriba, el apartado 151).

b) Sobre los pagos concedidos a MSH

- ¹⁶⁷ La Comisión señala, en esencia, en el considerando 1000 de la Decisión impugnada, que el efecto de los pagos concedidos a MSH a condición de que ésta vendiera exclusivamente los productos de la demandante era equivalente al de un descuento por exclusividad, y que esos pagos, por lo tanto, reunían las condiciones establecidas por la jurisprudencia para calificarlos de abusivos.
- ¹⁶⁸ En la vista, la demandante alegó, en esencia, que la Comisión había aplicado erróneamente el mismo test para la calificación jurídica de los descuentos por exclusividad concedidos a las OEM y para la calificación de los pagos concedidos a MSH. En particular, aduce que, en contraste con las OEM, MSH era un agente presente en el mercado minorista. A efectos de examinar si un productor competidor se ve excluido del acceso al mercado minorista, la jurisprudencia, en su opinión, exige un análisis de los efectos acumulativos producidos por una red de relaciones de exclusividad. Sin embargo, durante el período de que se trata, MSH sólo poseía una parte muy reducida del mercado mundial correspondiente, de aproximadamente el 1 %.
- ¹⁶⁹ Hay que señalar que la alegación de la demandante supone afirmar que la Comisión debería haber efectuado un análisis de las circunstancias del asunto en el mercado minorista para demostrar que las prácticas de la demandante respecto a MST podían restringir la competencia. Sin embargo, no puede acogerse esta alegación. En efecto, como correctamente ha observado la Comisión en la vista, el mecanismo contrario a la competencia de las prácticas de la demandante respecto a las OEM y respecto a MSH era el mismo, pues la única diferencia era que el pago por exclusividad concedido a MSH no pretendía impedir que un cliente directo de la demandante se abasteciera en un competidor, sino la venta de productos competidores por parte de un minorista situado en una fase posterior de la cadena de suministro. En efecto, las OEM incorporan las CPU a ordenadores que son acto seguido vendidos a los consumidores por los minoristas como MSH. Al incitar a un minorista a vender exclusivamente los ordenadores equipados con CPU procedentes de Intel, la demandante privaba así a las OEM de un canal de distribución para los ordenadores equipados con CPU de las empresas competidoras. Por lo tanto, al privar a MSH de su libertad de elección respecto a sus ventas, restringió la libertad de elección de las OEM respecto a sus canales de distribución. Dado que esta restricción podía tener repercusiones en la demanda de CPU de las OEM, el hecho de incitar a MSH a una venta exclusiva tendía a dificultar el acceso de AMD al mercado de las CPU x86. En los dos casos, la demandante utilizó su poder económico en la parte de la demanda no abierta a la competencia como mecanismo para asegurarse, asimismo, la parte de la demanda abierta a la competencia, dificultando así en mayor medida el acceso de AMD al mercado (véase, más arriba, el apartado 93).
- ¹⁷⁰ Si bien es cierto que, con arreglo al artículo 81 CE, el Tribunal de Justicia ha declarado que, en condiciones normales de competencia en el mercado, era necesario apreciar las relaciones de exclusividad entre un proveedor y un minorista en su contexto propio, lo cual implicaba, en particular, efectuar un análisis del efecto acumulativo de una red de relaciones de ese tipo; no obstante, es preciso señalar que esas consideraciones no pueden admitirse cuando se trata de aplicar el artículo 82, que se refiere a los mercados en los que, precisamente por el hecho de la posición dominante que ocupa uno de los operadores, la competencia ya está restringida (véase, más arriba, el apartado 89).
- ¹⁷¹ Por lo tanto, en lo referido a los pagos concedidos a MSH, la Comisión no estaba obligada a examinar las circunstancias del asunto concreto, sino que tan sólo debía demostrar que la demandante había concedido un incentivo económico supeditado a una condición de exclusividad.

c) Análisis de la capacidad de los descuentos para restringir la competencia en las circunstancias del caso de autos

- 172 A mayor abundamiento, por cuanto se refiere a la cuestión de si la Comisión demostró en la Decisión impugnada la capacidad de los descuentos y de los pagos por exclusividad concedidos a Dell, HP, NEC, Lenovo y MSH para restringir la competencia igualmente a raíz de un análisis de las circunstancias del asunto, procede señalar lo siguiente.
- 173 Con carácter preliminar, hay que señalar que, en el considerando 924 de la Decisión impugnada, la Comisión estimó que los descuentos y los pagos por exclusividad concedidos a Dell, HP, NEC, Lenovo y MSH formaban parte de una estrategia de conjunto a largo plazo que tenía por objeto expulsar del mercado a los competidores. En el considerando 925 de la Decisión impugnada, la Comisión señaló que había demostrado, en los apartados VII.4.2.3 a VII.4.2.6 de dicha Decisión, que, además de reunir las condiciones definidas por la jurisprudencia, las prácticas de Intel estaban en condiciones o podían producir un efecto de expulsión. Aun no siendo imprescindible para demostrar una infracción del artículo 82 CE, la posibilidad de demostrar que las prácticas de Intel podían provocar la exclusión de los competidores consiste en efectuar un análisis del competidor igualmente eficiente (véase el apartado VII.4.2.3 de la Decisión impugnada). Basándose en los resultados de este análisis y en las pruebas cualitativas y cuantitativas (véanse los apartados VII.4.2.4 y VII.4.2.5 de la Decisión impugnada), en la falta de justificación objetiva y en la falta de mejoras en la eficacia (véase el apartado VII.4.2.6 de la Decisión impugnada), la Comisión concluyó, en el considerando 925 de la Decisión impugnada, que los descuentos condicionales concedidos por Intel a Dell, HP, NEC y Lenovo, así como los pagos de Intel a MSH eran una práctica abusiva que debía ser analizada pormenorizadamente por la Comisión.
- 174 Por otra parte, hay que señalar que otras partes de la Decisión impugnada, en particular, las que se refieren a la presentación de los productos de que se trata y de la conducta cuestionada en dicha Decisión, en sus apartados V y VI, las que se refieren a la definición del mercado, en los apartados VI.1 y VII.2, y a la posición dominante de la demandante, en el apartado VII.3, así como las partes referentes a la calificación jurídica de los pagos por exclusividad, en el apartado VII.4.2.2 de la citada Decisión, deben considerarse el fundamento de la conclusión de la Comisión de que los pagos en cuestión podían restringir la competencia.
- 175 En contra de lo pretendido por la demandante, el test AEC, por lo tanto, no es la única prueba presentada en la Decisión impugnada para demostrar que los pagos por exclusividad son capaces de restringir la competencia (véase, más arriba, el apartado 147).
- 176 Respecto a la cuestión de si los descuentos y los pagos de que trata la Decisión impugnada son capaces de restringir la competencia, debe señalarse que, al analizar las circunstancias del asunto, la Comisión debe examinar, en particular respecto a los criterios y condiciones de concesión de los pagos por exclusividad, si esos descuentos y pagos pretenden, mediante la concesión de una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o al menos limitar dicha posibilidad, impedir el acceso de los competidores al mercado, o reforzar la posición dominante mediante la distorsión de la competencia (véase, en este sentido, la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 71).
- 177 Ha de precisarse que, aun al analizar las circunstancias del asunto, la Comisión no está obligada a demostrar la existencia de un efecto concreto. La Comisión puede limitarse a demostrar que las conductas reprochadas pueden restringir la competencia (véase, más arriba, el apartado 103).
- 178 A este respecto, debe señalarse que, aun en caso de que se considere que la concesión de un descuento o de un pago por exclusividad por parte de una empresa en posición dominante no puede, por sí sola, restringir la competencia, sigue siendo cierto que la concesión de tal incentivo económico por un socio

comercial ineludible, como la demandante, es, como mínimo, un indicio de su capacidad para restringir la competencia. En efecto, puesto que se concede por un socio comercial ineludible, un descuento por exclusividad permite a éste utilizar su poder económico sobre la parte de la demanda no abierta a la competencia como un mecanismo para asegurarse igualmente la parte abierta a la competencia, dificultando así en mayor medida el acceso del competidor al mercado (véanse, más arriba, los apartados 91 y 92).

- 179 Esta capacidad inherente a los descuentos y a los pagos por exclusividad para hacer más difícil el acceso de un competidor al mercado está confirmada, en el caso de autos, por las observaciones realizadas en el considerando 893 de la Decisión impugnada, según las cuales los descuentos eran un dato importante considerado por las OEM debido a la intensa concurrencia en el mercado de las OEM y a sus reducidos márgenes operativos. La demandante no discute estas características particulares del mercado en que operan las OEM. Ahora bien, la importancia particular de los descuentos para sus beneficiarios refuerza el incentivo de éstos para respetar las condiciones de un suministro exclusivo o casi exclusivo y contribuye, por lo tanto, a que los descuentos puedan restringir la competencia.
- 180 Además, la prueba de que el incentivo financiero se tuvo efectivamente en consideración cuando sus beneficiarios decidieron abastecerse por la totalidad o la casi totalidad de sus necesidades en la empresa situada en posición dominante o no vender los productos de los competidores es un dato que confirma la capacidad de restringir la competencia de este incentivo económico. En el presente asunto, la Comisión ha demostrado que los descuentos y los pagos por exclusividad concedidos por la demandante fueron al menos un dato tomado en consideración por Dell, HP, NEC y Lenovo cuando decidieron abastecerse por la totalidad o la mayor parte de sus necesidades en la empresa demandante, y por MSH cuando ésta decidió no vender los productos de los competidores (véanse, más abajo los apartados 592 a 599, 882 a 890, 1027 a 1030, 1215 a 1220 y 1513 a 1521).
- 181 Además, la capacidad de restringir la concurrencia de los descuentos y pagos por exclusividad concedidos a las cuatro OEM y a MSH queda confirmada en el caso de autos por las comprobaciones efectuadas en la Decisión impugnada, en el sentido de que la demandante cometió dos tipos diferentes de abuso, por una parte, los descuentos y los pagos por exclusividad y, por otra, las restricciones manifiestas. Como señaló correctamente la Comisión en los considerandos 917, 1681, interpretado conjuntamente con la nota a pie de página nº 1999 (nº 1990 en la versión pública), y 1747 de la Decisión impugnada, estos dos tipos de prácticas se complementan y refuerzan de manera recíproca.
- 182 Por otra parte, debe señalarse que el hecho de que una empresa en posición dominante se esfuerce en crear vínculos con clientes importantes es también un indicio que puede ser tomado en consideración al apreciar el carácter contrario a la competencia de su conducta (véase, en este sentido, la sentencia Tomra del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartado 75). Cabe señalar que, de acuerdo con la Decisión impugnada, Dell y HP se distinguen especialmente de otras OEM por sus mayores cuotas de mercado, su presencia consolidada en el segmento más provechoso del mercado y su poder para legitimar un nuevo CPU x86 en el mercado. En la Decisión impugnada, la Comisión indicó, en el considerando 1597, que el hecho de referirse a estas empresas, que tienen una particular importancia estratégica para acceder al mercado, tenía una repercusión en el conjunto del mercado que era más importante que la que correspondía únicamente a sus cuotas de mercado acumuladas, extremo que la demandante no ha discutido. Por consiguiente, la Comisión podía, con razón, concluir que los descuentos por exclusividad afectaban a las OEM importantes.
- 183 En cuanto a MSH, se mostrará con mayor detalle en los apartados 1507 a 1511 de la presente sentencia que dicha empresa tenía una particular importancia estratégica en lo referente a la distribución de ordenadores equipados con CPU x86 destinados a los consumidores en Europa.

- 184 Finalmente, debe señalarse el hecho de que las prácticas analizadas en la Decisión impugnada se inscriban en una estrategia de conjunto que tiene por objeto impedir a AMD el acceso a los cauces de venta más importantes constituye asimismo una circunstancia que confirma que los descuentos y los pagos por exclusividad podían restringir la competencia (véase, en este sentido, la sentencia Tomra, del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 73 *supra*, apartados 19 y 20). Se mostrará posteriormente, en los apartados 1523 a 1552, que la Comisión ha probado de modo suficiente en Derecho la existencia de tal estrategia de conjunto.
- 185 En primer lugar, la demandante intenta rebatir que sus prácticas puedan restringir la competencia, alegando que, durante el período de referencia, AMD obtuvo el mayor éxito comercial de su historia, registró una tasa de crecimiento sin igual ante las OEM que supuestamente eran el objetivo de la conducta abusiva, tuvo que hacer frente a restricciones de capacidad de producción que le impidieron responder a la demanda de CPU e incrementó sus inversiones en investigación y desarrollo. Además, señala que el precio ajustado de acuerdo con la calidad de las CPU había caído un 36,1 % cada año del período considerado en la Decisión impugnada.
- 186 No pueden acogerse estas alegaciones. Cuando una empresa en posición dominante lleva a cabo efectivamente prácticas que pueden restringir la competencia, el hecho de que esto no se traduzca en efectos concretos no basta para descartar la aplicación del artículo 82 CE (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 17 de diciembre de 2003, *British Airways/Comisión*, T-219/99, Rec. p. II-5917, apartado 297; en lo sucesivo, «sentencia *British Airways* del Tribunal»). Ahora bien, el hecho de que AMD, durante el período considerado por la Decisión impugnada, lograra un gran éxito comercial y, a raíz de ello, sufriera restricciones de capacidad, en todo caso, podría demostrar que las prácticas de la demandante no produjeron efectos concretos. Esto no puede bastar, sin embargo, para rebatir que las prácticas llevadas a cabo por la demandante podían restringir la competencia. Por lo demás, ni el crecimiento de las cuotas de mercado de AMD y de sus inversiones en investigación y desarrollo ni el descenso del precio de las CPU x86 durante el período considerado por la Decisión impugnada significan que las prácticas de la demandante no fueran eficaces. De no haber existido dichas prácticas, cabe suponer que el aumento de las cuotas de mercado del competidor y de sus inversiones en investigación y desarrollo, así como el descenso de precio de las CPU x86 habrían podido ser más importantes (véanse, en este sentido, la sentencia *Michelin II*, citada en el apartado 75 *supra*, apartado 245, y la sentencia *British Airways* del Tribunal, antes citada, apartado 298). Por consiguiente, no es necesario pronunciarse sobre las aseveraciones de la Comisión según las cuales las alegaciones de la demandante en relación con el aumento de las cuotas de mercado de AMD y el descenso del precio de las CPU x86 incurren en error de hecho.
- 187 En segundo lugar, la demandante no puede esgrimir en modo alguno el hecho de que las prácticas analizadas en la Decisión impugnada sólo afectaran a una pequeña parte del mercado mundial de las CPU x86, concretamente, entre un 0,3 y un 2 % por año. Además de los argumentos expresados más arriba en los apartados 116 a 124, procede señalar que la demandante se basa en un método de cálculo incorrecto para llegar a la conclusión de que sus prácticas sólo afectaban a una parte entre el 0,3 y el 2 % del mercado de las CPU x86. En efecto, dichas cifras se han calculado teniendo en cuenta solamente la parte abierta a la competencia (véase más arriba el apartado 92) en lo que se refería a las OEM y MSH, y no la cuota de mercado íntegra que poseían dichas empresas.
- 188 El efecto de tal método de cálculo es reducir artificialmente el resultado, pues la cuota de mercado bloqueada por un descuento de exclusividad no es sólo la parte abierta a la competencia. Por el contrario, la parte de las necesidades de un cliente que está vinculada por un descuento de exclusividad está íntegramente bloqueada frente a los competidores.
- 189 De ello se desprende que, para determinar la cuota de mercado afectada por la conducta de la empresa en posición dominante, no es posible limitarse a tomar en consideración la parte de la demanda de los clientes abierta a la competencia.

- 190 En el caso de autos, la cuota de mercado de Dell era del 14,58 % en el primer trimestre de 2003 y aumentó hasta alcanzar el 16,34 % el cuarto trimestre de 2005, como resulta del considerando 1580 de la Decisión impugnada. Puesto que, según dicha Decisión, Intel había concedido descuentos a Dell, supeditados a la condición de que Dell se abasteciera en Intel de la totalidad de sus necesidades de CPU x86, esto significa que, entre los años 2003 y 2005, Intel ya había bloqueado entre un 14,58 y un 16,34 % del mercado únicamente mediante los descuentos concedidos a Dell.
- 191 Esta cuota del mercado debe considerarse significativa, teniendo en cuenta que los competidores de la empresa en posición dominante tienen derecho a beneficiarse de una competencia entre ventajas comparativas en todo el mercado y no sólo en una parte de éste.
- 192 Durante los años 2006 y 2007, la parte del mercado afectada ha sido más débil, ya que los comportamientos observados por la Comisión en la Decisión impugnada sólo se referían a MSH, mediante pagos por exclusividad, y a Lenovo, mediante restricciones manifiestas entre junio de 2006 y diciembre de 2006, además de descuentos por exclusividad en el año 2007.
- 193 A este respecto, hay que señalar que la Comisión concluyó correctamente que existía una infracción única y continuada, como se expone con mayores pormenores en los apartados 1561 a 1563. Ante una infracción única y continuada, no puede exigirse que, durante todo el período abarcado, haya resultado afectada por la conducta de que se trata una parte significativa del mercado. A este respecto, es suficiente llevar a cabo una apreciación global del promedio de la parte del mercado que ha sido bloqueada (véase, en este sentido, la sentencia Tomra del Tribunal, citada en el apartado 72 *supra*, apartado 243).
- 194 En el caso de autos, el informe pericial proporcionado por la demandante como anexo a la réplica y con la referencia C.1 indica, en su apartado 48, que la parte del mercado mundial afectada por la conducta mencionada en la Decisión impugnada era, en promedio, de un 14 % a lo largo del período abarcado por la infracción declarada por la Comisión, siempre que el cálculo no se limite a la parte abierta a la competencia de la demanda de los clientes de que se trata. Debe señalarse que una parte de esas dimensiones debe ser considerada significativa.
- 195 Por otra parte, respecto a la alegación de la demandante de que sus contratos de suministro sólo eran de breve duración o podían ser rescindidos con un preaviso de 30 días, hay que tener en cuenta que el criterio pertinente no es la duración del preaviso de rescisión de un contrato o la duración concreta de un contrato individual que se inserta en una serie de contratos consecutivos, sino el tiempo total durante el cual la demandante aplica los descuentos y los pagos por exclusividad respecto a un cliente (véanse, más arriba, los apartados 112 y 113). En el caso de autos, ese tiempo llegaba a cinco años en lo que se refería a MSH, a aproximadamente tres años en lo referido a Dell y NEN, a más de dos años en lo referido a HP, y a aproximadamente un año en lo referido a Lenovo. La concesión de descuentos y de pagos por exclusividad durante períodos como esos, con carácter general, puede restringir la competencia. Esto es así con mayor razón en un mercado como el de las CPU, que se caracteriza por un fuerte dinamismo y los cortos ciclos de vida de los productos.
- 196 Finalmente, en cuanto a las alegaciones de la demandante respecto a la ausencia de obligaciones formales de exclusividad, el poder de compra de las OEM y la pertinencia del test AEC para valorar los pagos por exclusividad, debe hacerse referencia, respectivamente, a lo dicho más arriba en los apartados 106, 138 y 139, así como en los apartados 140 a 166.
- 197 Por lo tanto, con fundamento en las precedentes consideraciones, puede llegarse a la conclusión de que, en la Decisión impugnada, la Comisión demostró de modo suficiente en Derecho y con arreglo a un análisis de las circunstancias del asunto que los descuentos y pagos por exclusividad concedidos por la demandante a Dell, HP, NEC Lenovo y MSH podían restringir la competencia.

3. Sobre la calificación jurídica de las prácticas denominadas «restricciones manifiestas»

- 198 En la Decisión impugnada, la Comisión Europea calificó de abuso tres prácticas que denominó «restricciones manifiestas». A su entender, esas tres prácticas tenían una característica común, que la demandante concedió pagos a las OEM con objeto de que demorasen, cancelasen o restringieran de un modo u otro la comercialización de determinados productos equipados con CPU AMD. Concretamente, la concesión de los pagos estaba supeditada a las siguientes condiciones:
- En primer lugar, HP debía orientar sus ordenadores de mesa destinados a las empresas y equipados con CPU x86 de AMD hacia las pequeñas y medianas empresas (PME) y los clientes de los sectores gubernamental, educativo y médico (en lo sucesivo, «GEM») antes bien que hacia las grandes empresas.
 - En segundo lugar, HP debía prohibir a sus socios distribuidores que almacenaran los ordenadores de mesa destinados a las empresas y equipados con CPU x86 de AMD, de forma que dichos ordenadores sólo estuvieran disponibles para los clientes previo pedido expreso a HP, o bien directamente, o bien mediante socios distribuidores de HP que actuaran como agentes comerciales.
 - En tercer lugar, Acer, HP y Lenovo debían aplazar o cancelar el lanzamiento de ordenadores equipados con CPU AMD.
- 199 Con objeto de motivar la calificación de las restricciones manifiestas como abusivas, la Comisión se basó, en los considerandos 1643 y 1671 de la Decisión impugnada, en la sentencia del Tribunal de 7 de octubre de 1999, *Irish Sugar/Comisión* (T-228/97, Rec. p. II-2969; en lo sucesivo, «sentencia Irish Sugar»). Además, dicha institución señaló, en el considerando 1643, que la infracción del artículo 82 CE también podía derivarse de la finalidad de las prácticas promovida por una empresa en posición dominante. Asimismo, la Comisión expuso, en los considerandos 1670, 1672, 1678 y 1679 de la Decisión impugnada, que las restricciones manifiestas habían tenido repercusiones en el proceso decisorio de las OEM, ya que éstas habían aplazado, cancelado o restringido de un modo u otro la comercialización de sus ordenadores equipados con CPU AMD, a pesar de que los consumidores demandaban estos productos. Finalmente, en el considerando 1642 de la Decisión impugnada, la Comisión indicó que las restricciones formaban parte de una estrategia única que tenía por objeto excluir del mercado a AMD.
- 200 La demandante alega, en primer lugar, que la Comisión está obligada a demostrar que esas prácticas pueden restringir la competencia «en términos económicos». En segundo lugar, las prácticas analizadas en el caso de autos, en su opinión, son distintas de las que dieron lugar a la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*. En tercer lugar, considera que la Comisión, al condenar las restricciones manifiestas ha creado de forma incorrecta un nuevo tipo de abuso de los contemplados por el artículo 82 CE.
- 201 En primer lugar, debe recordarse que el efecto de exclusión no sólo se produce cuando se hace imposible que los competidores accedan al mercado, sino también cuando se hace más difícil el acceso (véase, más arriba, el apartado 88).
- 202 En el caso que nos ocupa, la concesión de pagos supeditados a las tres condiciones enunciadas más arriba en el apartado 198 podía hacer más difícil el acceso de AMD al mercado. En efecto, la concesión de pagos supeditados a la primera de esas condiciones podía hacer más difícil la comercialización de los productos de AMD, ya que proporcionó un incentivo a HP para que no ofreciera con mucho empeño los ordenadores de mesa destinados a las empresas y equipados con CPU x86 de AMD a un sector de la clientela previamente definido. La concesión de pagos supeditados a la segunda de esas condiciones podía hacer más difícil la comercialización de productos AMD, ya que procuró a HP un incentivo para no vender ordenadores de mesa destinados a las

empresas y equipados con CPU x86 de AMD a través de sus socios distribuidores, a no ser que éstos actuaran en calidad de agentes comerciales. Finalmente, la concesión de pagos supeditados a la tercera de esas condiciones podía dificultar la comercialización de productos AMD, ya que proporcionó a HP, Lenovo y Acer un incentivo para abstenerse de realizar cualquier venta de determinado tipo de ordenador equipado con CPU x86 de AMD, y ello durante al menos un determinado período y, en el caso de HP, en una determinada área geográfica, concretamente Europa, Oriente Medio y África (en lo sucesivo, «región EOMA»). Por lo tanto, la conducta de la demandante, consistente en supeditar la concesión de pagos a dichas condiciones, podía dificultar en mayor medida la comercialización de ordenadores equipados con CPU x86 de AMD destinados a las OEM de que se trata. Por último, puesto que esas OEM eran clientes de AMD, dicha conducta podía dificultar simultáneamente el acceso de AMD al mercado, dañando así la estructura de competencia del mercado de las CPU x86 donde, precisamente a causa de la posición de la demandante, el grado de competencia ya era reducido.

- 203 Asimismo, debe ponerse de relieve que, a efectos de aplicar el artículo 82 CE, la demostración del objeto y del efecto contrario a la competencia puede confundirse en ciertos casos. Si se demuestra que el objeto perseguido por la conducta de una empresa en posición dominante es restringir la competencia, dicha conducta también puede producir ese efecto (véase la sentencia del Tribunal de 30 de enero de 2007, France Télécom/Comisión, T-340/03, Rec. p. II-107, apartado 195, y la jurisprudencia citada).
- 204 Esto es lo que ocurre en este caso. En efecto, el alcance de las tres condiciones señaladas más arriba en el apartado 198 se limitaba a los productos de AMD, de modo que esta empresa debe ser considerada el objetivo concreto de las prácticas de la demandante. Pues bien, el único interés posible de una empresa en posición dominante en impedir de manera específica la comercialización de productos equipados con otro producto de un competidor determinado es perjudicar a ese competidor. Por consiguiente, al aplicar restricciones manifiestas a HP, Lenovo y Acer, la demandante persiguió un objetivo contrario a la competencia.
- 205 Finalmente, hay que poner de relieve que incumbe a una empresa en posición dominante una especial responsabilidad de no impedir, con un comportamiento ajeno a la competencia basada en los méritos, el desarrollo de una competencia efectiva y no falseada en el mercado común (véanse la sentencia AstraZeneca, citada en el apartado 64 *supra*, apartado 355, y la jurisprudencia citada). Sin embargo, conceder pagos a los clientes como contraprestación de las restricciones impuestas a la comercialización de los productos de un competidor determinado, evidentemente, no es un caso de competencia basada en los méritos.
- 206 Por lo tanto, se puede concluir que la realización de cada una de las prácticas denominadas «restricciones manifiestas» era un abuso de posición dominante a efectos del artículo 82 CE.
- 207 Esta conclusión también está confirmada por la sentencia Irish Sugar, citada en el apartado 199 *supra*. En los apartados 226 y 233 de dicha sentencia, el Tribunal llegó a la conclusión de que existía un abuso, ya que la empresa dominante había llegado a un acuerdo con un mayorista y un minorista para cambiar el azúcar competidor vendido al por menor, por el suyo propio. El Tribunal señaló que la demandante había atentado contra la estructura de la competencia que hubiera podido adquirir el mercado afectado gracias a la entrada de un nuevo producto, al haber procedido a canjear los productos competidores en un mercado en el que poseía más del 80 % del volumen de ventas. El razonamiento subyacente es igualmente aplicable al caso de autos. En efecto, una restricción de la comercialización que tiene por objeto los productos de un competidor atenta contra la estructura de la competencia, ya que obstaculiza de manera específica la comercialización de los productos del competidor.
- 208 Las alegaciones de la demandante no desvirtúan esta conclusión.

- 209 En primer lugar, procede rechazar el argumento de la demandante según el cual la Comisión está obligada a demostrar la posibilidad de que se restrinja la competencia «en términos económicos». A este respecto, hay que señalar que la demandante ni siquiera precisa lo que entiende por «términos económicos». Puesto que las tres prácticas denominadas «restricciones manifiestas» no son, evidentemente, un caso de competencia basada en los méritos (véase más arriba el apartado 205), la Comisión no estaba obligada a demostrar con mayores pormenores que tales prácticas podían restringir la competencia. Además, debe observarse que, al basarse en la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, y en el objeto contrario a la competencia de esas prácticas, la Comisión explicó su carácter abusivo de modo suficiente en Derecho.
- 210 A este respecto, debe rechazarse igualmente la alegación de la demandante de que la Comisión estaba obligada a demostrar la posibilidad o probabilidad de que se excluyera a la competencia, en vez de referirse al objeto contrario a la competencia de esas prácticas. Puesto que el objeto contrario a la competencia se confunde, en caso de autos, con el efecto potencial de las prácticas denominadas «restricciones manifiestas» (véanse, más arriba, los apartados 203 y 204), puede afirmarse que la Comisión no incurrió en error alguno al tomar como referencia su objeto contrario a la competencia.
- 211 Además, cabe señalar que, en la Decisión impugnada, la Comisión no se basó únicamente en el objeto contrario a la competencia de las tres restricciones manifiestas. Además de la referencia a la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, se basó también en circunstancias adicionales que confirmaban que las restricciones manifiestas podían restringir la competencia, aun cuando la mención de esas circunstancias no fuera imprescindible para calificarlas de abusivas con arreglo al artículo 82 CE.
- 212 En primer lugar, la Comisión ha demostrado de modo suficiente en Derecho que los pagos supeditados a las condiciones mencionadas más arriba en el apartado 198 habían sido un factor tenido en cuenta por HP (véanse, posteriormente, los apartados 882 a 890), Lenovo (véanse, posteriormente, los apartados 1215 a 1220) y Acer (véanse, posteriormente, los apartados 1367 a 1369) a la hora de decidir el aplazamiento, cancelación u otro tipo de restricción de sus ordenadores equipados con CPU AMD. Este hecho confirma que esos pagos podían restringir la competencia. A este respecto, debe ponerse de relieve que la calificación de una restricción manifiesta como abusiva depende exclusivamente de que pueda restringir la competencia, de modo que no es preciso demostrar que tenga un efecto concreto en el mercado ni un nexo causal (véanse más arriba, en lo referente a los descuentos por exclusividad, los apartados 103 y 104).
- 213 En segundo lugar, la Comisión ha demostrado que las restricciones manifiestas formaban parte de una estrategia de conjunto a largo plazo que tenía por objeto impedir el acceso de AMD a los cauces de venta más importantes desde el punto de vista estratégico (véanse, posteriormente, los apartados 1523 a 1552).
- 214 Finalmente, en la medida en que la demandante manifiesta, en los apartados 307 a 311 de la demanda, que los pagos referidos a la restricción manifiesta impuesta a Lenovo obtienen un resultado positivo en el test AEC, procede señalar que el test AEC no es un instrumento que pueda refutar la naturaleza contraria a la competencia de una restricción manifiesta. Aun suponiendo que la demandante consiguiera demostrar que la restricción manifiesta aplicada a Lenovo obtendría un resultado positivo en el test AEC, tal cosa no privaría a dicha práctica ni de su objeto contrario a la competencia ni de su aptitud para dificultar en mayor medida el acceso al mercado por parte del competidor.
- 215 En segundo lugar, debe desestimarse el argumento de la demandante según el cual las restricciones manifiestas analizadas en la Decisión impugnada son demasiado distintas de la práctica identificada en el asunto que dio lugar a la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, para que la Comisión pueda calificarlas de abusivas. En efecto, las diferencias que señala la demandante entre el asunto *Irish Sugar* y el presente asunto carecen de relevancia jurídica.

- 216 En primer lugar, si bien es cierto que la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, versa sobre la entrada en el mercado de un nuevo producto de una nueva empresa, no lo es menos que el artículo 82 prohíbe, de manera general, las prácticas abusivas que puedan limitar las salidas comerciales, que se impida la comercialización de nuevos productos de una nueva empresa o que queden en desventaja los productos existentes de un competidor establecido. En el presente asunto, aun cuando AMD debía tener la consideración de competidor ya establecido y aun cuando los productos afectados por las restricciones manifiestas no podían considerarse nuevos, estas circunstancias no alteran en modo alguno el hecho de que esas prácticas podían dificultar en mayor medida el acceso de AMD al mercado. Tampoco dichas circunstancias crean dudas sobre el modo en que las prácticas en cuestión afectaban específicamente a AMD. Ni la posibilidad de dificultar en mayor medida el acceso al mercado por parte de AMD ni el objeto contrario a la competencia de las restricciones manifiestas dependen de que dichas restricciones afecten a un nuevo producto de una nueva empresa lanzado al mercado.
- 217 Asimismo, en la medida en que la demandante alega que, en la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, el Tribunal se basó en las amenazas económicas explícitas, debe observarse que el hecho de que la demandante hiciera saber a las OEM que se arriesgaban a perder los descuentos preferenciales, en el caso de HP y de Acer, o que se negaría a aumentar la financiación, en el caso de Lenovo, si se incumplían las condiciones contrarias a la competencia mencionadas más arriba en el apartado 198, es suficiente para concluir que lo manifestado por la demandante pretendía incitar a las OEM afectadas a respetar las citadas condiciones.
- 218 Finalmente, la demandante sostiene que el asunto que dio lugar a la sentencia *Irish Sugar*, citada en el apartado 199 *supra*, se diferencia del caso de autos porque, en éste último, AMD no se vio obligada a abandonar el mercado e incluso aumentó su cuota de mercado. El hecho de que AMD no tuviera aún más éxito se debió a sus propias limitaciones, según la demandante. Sin embargo, la cuestión de si las restricciones manifiestas aplicadas por la demandante podían restringir la competencia no depende de que AMD quedara efectivamente excluida. En efecto, para demostrar que podían hacerlo, no era necesario demostrar un efecto concreto en el mercado (véase, más arriba, el apartado 212). Además, debe observarse que los diferentes canales de comercialización afectados por las restricciones manifiestas estaban bloqueados para las CPU de AMD durante los períodos considerados. Por lo demás, en la medida en que la demandante invoque el éxito comercial de AMD y las limitaciones comerciales de esta empresa, sus alegaciones deben ser desestimadas por los motivos expuestos más arriba en el apartado 186.
- 219 En tercer lugar, hay que rechazar el argumento de la demandante de que el uso del concepto «restricción manifiesta» es un nuevo tipo de abuso. Forzoso es declarar que la calificación jurídica de una práctica en materia de abuso no depende de su denominación, sino de los criterios de fondo considerados al respecto. Por lo tanto, el mero uso del concepto «restricción manifiesta» no puede bastar para concluir que los criterios de fondo considerados son nuevos. En lo que se refiere a los criterios de fondo aplicados en este caso, se desprende del tenor del artículo 82 CE, apartado 2, letra b), que la limitación de la producción es un abuso. Además, no es una novedad en Derecho de la competencia que una práctica que evidentemente no es un caso de competencia basada en los méritos sea considerada ilegal (véanse, en este sentido, la sentencia *Hoffmann-La Roche*, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 91, y la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de julio de 1991, *AKZO/Comisión*, C-62/86, Rec. p. I-3359, apartado 70).
- 220 Finalmente, aun cuando la calificación como abusivas de las prácticas en cuestión fuera, en efecto «nueva», ello no cuestionaría las facultades de la Comisión para prohibirlas. En efecto, incluso en el ámbito del cálculo de las multas, el Tribunal ya ha declarado que en anteriores decisiones no se haya examinado aún un comportamiento que presente las mismas características no exime a la empresa de su responsabilidad (véanse, en este sentido, las sentencias *Michelin I*, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 107, y *AstraZeneca*, citada en el apartado 64 *supra*, apartado 901).

B. Sobre la competencia de la Comisión

1. Alegaciones de las partes

- 221 La demandante, apoyada por ACT, señala que el ámbito de aplicación territorial de los artículos 81 CE y 82 CE no es ilimitado y que, por lo tanto, para declararse competente a efectos de valorar un comportamiento adoptado fuera de la Unión, la Comisión debería demostrar un nexo causal directo con el territorio de la Unión, proporcionando pruebas concluyentes de que la realización efectiva de las prácticas de que se trata tiene efectos sustanciales en la competencia dentro de la Unión. Asimismo considera que, si hay intercambios comerciales con países terceros, y ello aun cuando la realización de las prácticas en cuestión se efectuara dentro de la Unión, la Comisión también debe probar que sus efectos en la Unión son inmediatos, sustanciales, directos y previsibles.
- 222 La demandante alega, como ejemplo, que la Decisión impugnada no cumple los criterios indicados en el apartado anterior, al cuestionar el acuerdo celebrado con Lenovo el segundo semestre del año 2006, que se refería a un ordenador portátil destinado al mercado interior chino.
- 223 Aun cuando fuera correcto el enfoque de la Comisión centrado en que, en relación con los descuentos y restricciones manifiestas de que se trata, podría concluir que hay abuso de posición dominante sin demostrar los efectos de esas prácticas, la Comisión, no obstante, vendría obligada a demostrar la existencia de esos efectos en la Unión para justificar su competencia. En opinión de la demandante, la cuestión de la competencia territorial es una cuestión separada y distinta, determinada por el Derecho internacional público.
- 224 En el procedimiento escrito, la demandante alega que, respecto al conjunto de los acuerdos que afectan a entidades domiciliadas fuera de la Unión, en este caso, Dell, HP, NEC, Acer y Lenovo, la Decisión impugnada no justificaba la competencia de la Comisión.
- 225 En la vista, la demandante declaró que limitaba este motivo únicamente a los comportamientos respecto a Acer y Lenovo, extremo del cual se dejó constancia en el acta.
- 226 Respecto a Acer y Lenovo, la demandante puso de relieve que sus instalaciones de producción se encontraban fuera del EEE y que no compraban CPU en el EEE ni a Intel ni a AMD. La conducta en cuestión afectaba, a su entender, a las ventas de CPU a clientes situados en Asia, concretamente, en Taiwán respecto a Acer, y en China respecto a Lenovo, y fue llevada a cabo en Asia. El hecho de que cierto número de ordenadores de Acer y de Lenovo fueran vendidos a continuación en el EEE no afecta, en su opinión, a la cuestión de la realización de la conducta reprochada.
- 227 Dado que la conducta de Intel respecto a Acer y Lenovo se refería a las ventas de CPU en Asia, los efectos inmediatos de esa conducta se dejaron sentir en Asia y no en el EEE, según la demandante. Las únicas ventas de ordenadores que pudieran haber afectado al EEE fueron realizadas, a su entender, por terceros, concretamente, Acer y Lenovo, que no estaban controladas por Intel.
- 228 En su opinión, el volumen de ordenadores afectado fue muy reducido y los efectos en el EEE no podían considerarse sustanciales.
- 229 En la vista, la demandante también alegó que la conducta en cuestión no podía afectar al comercio entre los Estados miembros.
- 230 La Comisión se opone a las alegaciones de la demandante y de ACT.

2. Apreciación del Tribunal

a) Observaciones preliminares

- ²³¹ En primer lugar, debe ponerse de relieve que, en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y de este Tribunal, se han seguido dos cauces para demostrar que la competencia de la Comisión estaba justificada desde el punto de vista de las reglas del Derecho Internacional Público.
- ²³² El primer método se basa en el principio de territorialidad y se siguió en la sentencia del Tribunal de Justicia de 27 de septiembre de 1988, *Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión* (89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 y 125/85 a 129/85, Rec. p. 5193; en lo sucesivo, «sentencia sobre la pasta de madera»). En el apartado 16 de dicha sentencia, el Tribunal de Justicia señaló que había que distinguir dos elementos de comportamiento, en concreto, la adopción del acuerdo colusorio y su ejecución. Si se hiciera depender la aplicabilidad de las prohibiciones impuestas por el Derecho de la competencia del lugar de adopción del acuerdo colusorio, ello nos conduciría claramente a facilitar a las empresas un medio fácil para sustraerse a dichas prohibiciones. El Tribunal de Justicia declaró, en consecuencia, que lo determinante es el lugar en el que el acuerdo colusorio se ejecuta.
- ²³³ El segundo método se basa en los efectos calificados de las prácticas en la Unión. Fue seguido en la sentencia del Tribunal de 25 de marzo de 1999 *Gencor/Comisión* (T-102/96, Rec. p. II-753; en lo sucesivo, «sentencia Gencor»). En el apartado 90 de dicha sentencia, el Tribunal señaló que, cuando una concentración proyectada vaya previsiblemente a producir un efecto inmediato y sustancial en la Unión, la aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DO L 395, p. 1), en su versión corregida (DO 1990, L 257, p. 13), está justificada según el Derecho internacional público.
- ²³⁴ Al sostener que ante los intercambios comerciales con terceros países, aun cuando la realización de las prácticas en cuestión tuviera lugar en el interior de la Unión, la Comisión también debe probar que existen efectos inmediatos, sustanciales, directos y previsibles en la Unión, el razonamiento de la demandante viene a afirmar que la realización de las prácticas y los efectos calificados en la Unión son condiciones acumulativas.
- ²³⁵ La Comisión puso de relieve en la vista que, en el caso de autos, su competencia estaba justificada, por una parte, en virtud de la tesis de la realización de las prácticas de que se trata en el EEE, seguida en la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, y, por otra parte, en virtud de la tesis de los efectos seguida en la sentencia *Gencor*, citada en el apartado 233 *supra*.
- ²³⁶ A este respecto, cabe señalar que el hecho de demostrar la realización de las prácticas de que se trata en el EEE o el hecho de demostrar efectos calificados son vías alternativas y no acumulativas para probar que la competencia de la Comisión está justificada según las normas del Derecho internacional público.
- ²³⁷ En efecto, en la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, el Tribunal de Justicia se basó únicamente en la realización de la conducta cuestionada en el territorio de la Unión.
- ²³⁸ La demandante no puede invocar ninguna alegación basada en el hecho de que el Abogado General Damon indicara en sus conclusiones, en el asunto examinado en la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra* (Rec. p. 5214, punto 82), que «para determinar si la Comisión estaba facultada para ejercer su competencia frente a las demandantes, corresponderá ulteriormente al Tribunal de Justicia investigar si los efectos del comportamiento alegado por la Comisión fueron sustanciales, directos y previsibles». Ciertamente, el Abogado General propuso al Tribunal de Justicia que se basara en los efectos del comportamiento en cuestión en el territorio de la Unión, con objeto de verificar si la Comisión era competente. El Tribunal de Justicia no siguió la

propuesta del Abogado General y se basó en la aplicación del acuerdo colusorio en la Unión. Por lo tanto, se desprende de la sentencia del Tribunal de Justicia en este asunto que, cuando la competencia de la Comisión puede verificarse basándose en la realización del comportamiento en cuestión en el territorio de la Unión, no es necesario examinar si se han producido efectos para acreditar dicha competencia.

- 239 A este respecto, la demandante también invoca la sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra*.
- 240 Sin embargo, en la sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra* (apartados 89 a 101), el Tribunal se basó únicamente en los efectos calificados para determinar que la competencia de la Comisión estaba justificada según las normas del Derecho internacional público.
- 241 Es cierto que, en el apartado 87 de dicha sentencia, el Tribunal recordó que, según la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, el criterio de la ejecución del acuerdo colusorio se cumplía con la mera venta en la Unión. Sin embargo, dicho apartado 87 se inscribe en una argumentación del Tribunal de acuerdo con la cual éste señaló que el Reglamento n° 4064/89 no daba prioridad, a la hora de delimitar su ámbito territorial de aplicación, a las actividades de producción respecto de las actividades de venta (sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra*, apartados 85 a 88). En este contexto, el Tribunal desestimó una alegación de la demandante basada en la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, señalando que, según dicha sentencia, el criterio de la ejecución del acuerdo colusorio se cumplía simplemente si se realizaban ventas. Por lo tanto, el Tribunal desestimó la alegación de la demandante según la cual resultaba de la sentencia sobre la pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, que las actividades de producción tenían prioridad respecto de las actividades de venta.
- 242 A continuación, el Tribunal examinó, en la sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra* (apartados 89 a 101), si la aplicación del Reglamento n° 4064/89 en este asunto era conforme con el Derecho internacional público. En este contexto, el Tribunal se limitó a examinar si concurrían los criterios del efecto inmediato, sustancial y previsible.
- 243 Así pues, resulta de la sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra*, que, para justificar la competencia de la Comisión de acuerdo con las normas del Derecho internacional público, es suficiente que concurren los criterios del efecto inmediato, sustancial y previsible en la Unión.
- 244 De lo anterior se desprende que, para justificar la competencia de la Comisión según el Derecho internacional público, basta con demostrar o bien los efectos calificados de la práctica en cuestión, o bien su realización en el territorio de la Unión.
- 245 Por otra parte, debe señalarse que, en la Decisión impugnada, la Comisión no aborda de manera explícita la cuestión de si su competencia está justificada según las normas del Derecho internacional público. En este sentido, la Comisión pone de relieve que, en los considerandos 1749 a 1753 de la Decisión impugnada, abordó la cuestión de las repercusiones en el comercio entre los Estados miembros.
- 246 Asimismo, la Comisión indica, sin que la demandante discuta este extremo, que en ningún momento del procedimiento administrativo cuestionó dicha demandante la competencia internacional de la Comisión.
- 247 En este sentido, hay que poner de relieve que el tenor del artículo 82 CE contiene dos elementos que se refieren a un vínculo con el territorio de la Unión. En primer lugar, el artículo 82 CE exige que exista una posición dominante «en el mercado común o en una parte sustancial del mismo». En segundo lugar, exige que el comercio entre Estados miembros pueda verse afectado por el comportamiento en cuestión. En la Decisión impugnada, la Comisión observó que existía una

posición dominante de la demandante de ámbito mundial, lo cual incluye el mercado común. Además, en los considerandos 1749 a 1753 de esa Decisión, la citada institución examinó de manera explícita en qué medida se había visto afectado el comercio entre los Estados miembros.

248 Es cierto que la cuestión de si la competencia está justificada según el Derecho internacional público es distinta de la relativa a los criterios establecidos por el artículo 82 CE. A este respecto, debe señalarse que el criterio del perjuicio para el comercio entre los Estados miembros pretende delimitar la esfera de aplicación de las normas comunitarias en relación con las legislaciones nacionales (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de marzo de 1974, Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, 6/73 y 7/73, Rec. p. 223, apartado 31).

249 No obstante, atendiendo al hecho de que, por una parte, la Comisión se pronunció en la Decisión impugnada sobre los dos criterios establecidos en el artículo 82 CE y que se refieren al vínculo con el territorio de la Unión y, por otra parte, al hecho de que la demandante no cuestionó, durante el procedimiento administrativo, la competencia internacional de la Comisión, no era imprescindible que la Comisión proporcionara en la Decisión impugnada una motivación explícita sobre esta cuestión (véase, asimismo, en lo referente a la obligación de motivar la competencia de la Comisión, la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, Imperial Chemical Industries/Comisión, 48/69, Rec. p. 619, apartados 143 a 145). Por lo demás, la demandante precisó en la vista que su motivo no versaba sobre una falta de motivación, de lo cual se dejó constancia en el acta.

b) Sobre los efectos calificados

1) Observaciones preliminares

250 La demandante alega que la falta de examen por la Comisión de la existencia de efectos sustanciales, directos y previsibles en la Unión es particularmente grave cuando la Comisión declara, en el considerando 1685 de la Decisión impugnada, que no está obligada a «demostrar los efectos concretos de un abuso según el artículo 82 [CE]».

251 A este respecto, debe ponerse de relieve que la Comisión no está obligada a demostrar la existencia de efectos concretos para justificar su competencia según el Derecho internacional público. Los criterios del efecto inmediato, sustancial y previsible no significan que el efecto también deba ser concreto. Ciertamente, incumbe a la Comisión garantizar la protección de la competencia en el seno del mercado común contra las amenazas a su funcionamiento efectivo.

252 En estas circunstancias, no cabe considerar que la Comisión debiera limitarse a perseguir y sancionar los comportamientos abusivos que han alcanzado el resultado esperado y que han cumplido la amenaza prevista respecto al funcionamiento de la competencia. No puede condenarse a la Comisión a mantener una actitud pasiva cuando pese una amenaza sobre la estructura de la competencia efectiva en el mercado común y, en consecuencia, dicha institución puede intervenir también cuando la amenaza no se ha cumplido o no lo ha hecho todavía.

253 A esto hay que añadir el hecho de que, en el caso de autos, la conducta respecto a Acer y Lenovo estaba destinada a producir efectos en el seno del mercado común.

254 En efecto, la conducta respecto a Acer consistió en conceder pagos a condición de que Acer demorase el lanzamiento comercial en todo el mundo de un ordenador portátil equipado con una CPU de AMD. Semejante incentivo económico pretendía que, durante un determinado período, un modelo concreto de ordenador de Acer no estuviera disponible en el mercado en ningún lugar del mundo, incluido el EEE:

255 La conducta frente a Lenovo consistió, por una parte, en concederle pagos a condición de que demorase y finalmente cancelase el lanzamiento de sus ordenadores equipados con CPU x86 de AMD. Esta conducta pretendía, por lo tanto, que los modelos de ordenador de Lenovo equipados con CPU AMD no estuvieran disponibles en ningún lugar del mundo, incluido el EEE. Por otra parte, la conducta respecto a Lenovo consistió asimismo en conceder descuentos cuyo importe se condicionaba a que Lenovo comprase a Intel la totalidad de las CPU x86 destinadas a sus ordenadores portátiles. Esta conducta tenía por objeto que ningún ordenador portátil de Lenovo equipado con un CPU AMD estuviera disponible en el mercado, incluido el territorio del EEE. La conducta de Intel, por lo tanto, pretendía producir efectos también en el EEE. En estas circunstancias, la cuestión de si la demandante logró el resultado esperado carece de relevancia a la hora de examinar la justificación de la competencia de la Comisión según el Derecho internacional público.

256 Por lo demás, debe señalarse que la propia demandante se basa en la sentencia del Tribunal de 27 de septiembre de 2006, Haladjian Frères/Comisión (T-204/03, Rec. p. II-3779), y especialmente en su apartado 167, en el cual el Tribunal manifestó lo siguiente:

«para justificar la aplicación de las normas sobre competencia a un acuerdo relativo a productos comprados en Estados Unidos para venderse en la Comunidad, debe poderse presumir con un grado de probabilidad suficiente, con arreglo a una serie de elementos objetivos de hecho o de Derecho, que dicho acuerdo puede ejercer una influencia no insignificante sobre la competencia en la Comunidad y el comercio entre Estados miembros [véase, en este sentido, la sentencia (del Tribunal de Justicia, de 28 de abril de 1998) Javico, antes citada, apartados 16 y 18]. El mero hecho de que un comportamiento produzca determinados efectos, cualesquiera que sean, en la economía de la Comunidad no constituye en sí un vínculo suficientemente estrecho para que pueda fundarse en él la competencia comunitaria. Para que pueda tenerse en cuenta, es preciso que dicho efecto sea sustancial, es decir apreciable y no insignificante.»

257 Sin embargo, esta sentencia no exige que existan efectos concretos en la competencia dentro de la Unión, sino únicamente que sea lo bastante probable que el acuerdo en cuestión pueda ejercer allí una influencia más que insignificante. En este sentido, procede señalar que esta consideración no se refería explícitamente a la justificación de la competencia de la Comisión según el derecho internacional público, sino que se efectuó al examinar si concurrían los criterios establecidos en el artículo 81 CE. No obstante, esa sentencia invocada por la demandante confirma que los efectos de un comportamiento en la competencia no necesariamente han de ser concretos para constituir un vínculo lo bastante estrecho con la Unión, de tal modo que fundamenten la competencia de la Comisión.

258 Por lo tanto, debe examinarse si concurren en el caso de autos los tres criterios del efecto sustancial, inmediato y previsible.

2) Acer

2.1) Efecto sustancial

259 La demandante alega que el aplazamiento mencionado por la Comisión en su Decisión se refería a un modelo de ordenador portátil equipado con un CPU AMD de tecnología de 64 bits. Señala al respecto que, en el cuarto trimestre de 2003, sólo 100 000 CPU de ese tipo estaban disponibles en todo el

mundo. En su opinión, Acer podría haber adquirido, como máximo, 4 000 de estas unidades, y la mayor parte de los ordenadores de Acer afectados por la demora en el lanzamiento comercial, de todos modos, habrían sido vendidos fuera del EEE. Por lo tanto, a su entender, los efectos en el EEE no habrían sido sustanciales en ningún caso.

- 260 La Comisión rebate la cifra de 4 000 unidades. Sin embargo, admitió en la vista que la cantidad de ordenadores afectados no era muy grande. No obstante, en esa vista insistió en que, ante una estrategia de conjunto que pretendía excluir al único competidor importante de Intel y dándose una infracción única y continua, no procedía considerar los efectos de los diversos comportamientos de manera aislada.
- 261 En cuanto a la naturaleza sustancial de estos efectos, debe señalarse, ante todo, que no es necesario que la Unión o el EEE estén más afectados que otras regiones del mundo (véase, en este sentido, la sentencia Gencor, citada en el apartado 233 *supra*, apartado 98).
- 262 Por otra parte, el EEE es una parte importante del mercado mundial. A título de ejemplo, cabe señalar que, según el considerando 1775 de la Decisión impugnada, las ventas de ordenadores equipados con una CPU x86 de Intel en la región EOMA correspondían a aproximadamente el 32 % de las ventas mundiales. Además, la Comisión señaló que el valor de las ventas de Intel a empresas domiciliadas en el EEE correspondía a aproximadamente el 80 % de las ventas en la región EOMA.
- 263 Además, hay que poner de relieve que las pruebas citadas en la Decisión impugnada, en particular el correo electrónico citado posteriormente en el apartado 1240, revelan que Acer había planeado vender en Europa el modelo afectado por la demora en el lanzamiento comercial. Por lo tanto, debe desestimarse la alegación invocada por la demandante en la vista según la cual era posible que todos los ordenadores en cuestión hubieran sido vendidos fuera del EEE.
- 264 El hecho de otorgar una ventaja financiera, con objeto de incitar a un cliente a demorar en todo el mundo el lanzamiento de un ordenador equipado con la CPU de un competidor y que se planeaba vender en Europa, puede tener efectos al menos potenciales en el EEE.
- 265 ACT ha alegado que el correo electrónico citado en el apartado 1240 de esta sentencia revelaba que la restricción manifiesta alegada por la Comisión sólo se refería a las limitaciones de las ventas de Acer destinadas a países no europeos.
- 266 En este sentido, basta con señalar que Acer se comprometió finalmente a aplazar el lanzamiento del ordenador de que se trata en todo el mundo (véanse, posteriormente, los apartados 1246, 1247, 1268 y 1269). Por lo tanto, carece de base factual la alegación de ACT según la cual la Comisión estimó que existía una infracción que sólo afectaba a las ventas de Acer a países no europeos.
- 267 Por otra parte, debe señalarse que la Comisión concluyó acertadamente que los distintos comportamientos mencionados en la Decisión impugnada formaban parte de una infracción única y continuada (véanse, posteriormente, los apartados 1561 a 1563).
- 268 Con objeto de examinar si los efectos son sustanciales, no es necesario examinar de manera aislada los diversos comportamientos que forman parte de una infracción única y continuada. Por el contrario, basta con que la infracción única, considerada en su conjunto, pueda tener efectos sustanciales.
- 269 En lo que se refiere al perjuicio para el comercio entre los Estados miembros a efectos del artículo 82 CE, se desprende de la jurisprudencia que procede tomar en consideración las consecuencias que se derivan de un abuso de posición dominante para la estructura de la competencia efectiva en el mercado común (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de octubre de 1979, Greenwich Film Production, 22/79, Rec. p. 3275, apartado 11, y la jurisprudencia citada). El Tribunal de Justicia también ha precisado que, para examinar si era aplicable

el artículo 82 CE, la ejecución de ciertos contratos no podía apreciarse de forma aislada, sino a la luz del conjunto de las actividades de la empresa de que se trate (véase, en este sentido, la sentencia *Greenwich Film Production*, antes citada, apartado 12). En lo que se refiere al criterio del perjuicio para el comercio entre los Estados miembros, por lo tanto, el Tribunal de Justicia ha declarado de modo explícito que no es necesario considerar determinados contratos de manera aislada.

- 270 La misma solución se impone, ante una infracción única y continuada, cuando se trata de examinar si la competencia de la Comisión está justificada según el Derecho internacional público. En efecto, no puede permitirse a las empresas que eludan la aplicación de las normas de competencia mediante la combinación de varios comportamientos que persigan un objetivo idéntico y que, tomados aisladamente, no puedan producir un efecto sustancial en la Unión pero que, tomados conjuntamente, pueden producir tal efecto.
- 271 En el caso de autos, debe recordarse que la infracción única y continuada, tomada en su conjunto, ha afectado en promedio, según los cálculos efectuados por el asesor de la demandante, a alrededor del 14 % del mercado mundial, en el supuesto de que esos cálculos no se limiten exclusivamente a la parte abierta a la competencia, lo cual debe ser considerado como una parte significativa del mercado (véase más arriba el apartado 194).
- 272 Esta circunstancia es suficiente para apreciar que los efectos potenciales de las prácticas de la demandante eran sustanciales.
- 273 Además, debe indicarse que la Comisión demostró de modo suficiente en Derecho que la demandante había promovido una estrategia de conjunto a largo plazo que pretendía bloquear el acceso de AMD a los cauces de venta más importantes desde el punto de vista estratégico (véanse los apartados 1523 a 1552 de esta sentencia).
- 274 Resulta de la jurisprudencia que, en relación con el criterio del perjuicio para el comercio entre los Estados miembros, deben tomarse en consideración las repercusiones en la estructura de la competencia efectiva en el mercado común que sean consecuencia de la eliminación de un competidor (véanse, en este sentido, la sentencia *Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión*, citada en el apartado 248 *supra*, apartado 33, y la sentencia del Tribunal de 8 de octubre de 1996, *Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión*, T-24/93 a T-26/93 y T-28/93, Rec. p. II-1201, apartado 203). También deben tomarse en consideración las modificaciones en la estructura del mercado cuando se trata de determinar la existencia de efectos sustanciales en el seno del EEE, al examinar si la Competencia de la Comisión está justificada según el Derecho internacional público (véase, en este sentido, la sentencia *Gencor*, citada en el apartado 233 *supra*, apartados 94 y 96).
- 275 En este contexto, hay que señalar que no sólo la eliminación de un competidor puede tener repercusiones en la estructura de la competencia en el mercado común, sino que una conducta que puede debilitar al único competidor mundial importante de la demandante, al cerrarle el acceso a los cauces de venta más importantes, como la conducta cuestionada en el caso de autos, también puede tener repercusiones en la estructura de la competencia efectiva en el mercado común. Por lo tanto, la observación de que los posibles efectos de la conducta de la demandante deben tener la consideración de sustanciales se justifica igualmente por razón de los posibles efectos en la estructura de la competencia efectiva en el mercado común.
- 276 Se desprende de lo anterior que los posibles efectos de la conducta de la demandante deben tener la consideración de sustanciales.

2.2) Efecto inmediato

- 277 La conducta de Intel tenía por objeto y podía producir un efecto inmediato en el EEE.

- 278 En efecto, dicha conducta pretendía y podía incitar a Acer a aplazar el lanzamiento comercial de un ordenador portátil equipado con una CPU de AMD en todo el mundo, incluido el EEE. Dicho aplazamiento significaba que, durante un determinado período de tiempo, un modelo concreto de ordenador con CPU de AMD no estaría disponible, tampoco en el EEE. Se trata de un efecto directo y no sólo de un efecto de segundo grado.
- 279 Contrariamente a lo que sostienen la demandante y ACT, el hecho de que Intel no haya vendido CPU a Acer en el EEE no significa que el efecto del comportamiento de Intel en el EEE sólo haya podido ser indirecto. En efecto, la condición a la que se supeditaban los pagos, esto es, la demora en el lanzamiento de un determinado modelo de ordenador en todo el mundo, incluido el EEE, afectaba de manera directa a las ventas de ordenadores por parte de ACER.
- 280 Además, la infracción única y continua cometida por la demandante, considerada en su conjunto, podía haber tenido como efecto inmediato el debilitamiento del único competidor importante de la demandante, al cerrarle el acceso a los canales de venta más importantes y, por lo tanto, modificar la estructura de la competencia efectiva en el mercado común.

2.3) Efecto previsible

- 281 El efecto de que un determinado tipo de ordenador equipado con una CPU de AMD no esté disponible mientras dure el aplazamiento, incluido el territorio del EEE, era previsible para la demandante. De hecho, ese era el efecto pretendido mediante su conducta.
- 282 Asimismo, el debilitamiento del único competidor importante de la demandante era previsible y pretendido por parte de ésta.

3) Lenovo

3.1) Sobre las restricciones manifiestas

i) Sobre la demora en el lanzamiento comercial en relación con el mercado chino

- 283 La demandante alega que la primera demora en el lanzamiento comercial mencionada por la Comisión en la Decisión impugnada se refiere al lanzamiento aplazado de dos modelos de ordenadores portátiles equipados con un CPU de AMD en China (véanse, a este respecto, los apartados 1035 a 1037 de esta sentencia). Dicho acuerdo, al parecer, afectó únicamente al mercado chino y no fue ejecutado en la Unión.
- 284 A este respecto, es suficiente señalar que la Comisión no declara, en la Decisión impugnada, que exista una infracción del artículo 82 CE en relación con la demora en el lanzamiento de los ordenadores portátiles equipados con una CPU de AMD en China (véase, posteriormente, el apartado 1042). La alegación de la demandante acerca de la falta de competencia de la Comisión para sancionar esa conducta es, por lo tanto, inoperante.

ii) Sobre la demora en el lanzamiento en relación con el mercado mundial

- 285 La demora en el lanzamiento comercial de que se trata en la Decisión impugnada corresponde al lanzamiento aplazado de dichos modelos de ordenador a escala mundial. A este respecto, la demandante puso de relieve en la vista que del anexo A.120 de la demanda se desprende que, respecto a los dos modelos de ordenador afectados por la demora en el lanzamiento, el nivel de ventas esperado era muy bajo.

- 286 A este respecto, debe señalarse que de dicho anexo se desprende que, a 1 de junio de 2006, las cifras de ventas proyectadas en la región EOMA en el cuarto trimestre de 2006 para los dos modelos de ordenador portátil afectados por la demora en su lanzamiento eran de 5 400 y de 4 250 unidades.
- 287 En la vista, la demandante indicó que era posible que todos esos ordenadores hubieran sido destinados a zonas de la región EOMA situadas fuera del EEE.
- 288 A este respecto, debe señalarse que esto es una mera especulación de la demandante, que no fundamenta con argumento alguno. Ciertamente, el volumen exacto de las ventas proyectadas en el EEE no se desprende del anexo A.120 de la demanda. No obstante, debe incidirse en que el EEE es una parte muy importante de la región EOMA.
- 289 Del anexo A.120 de la demanda se desprende claramente que Lenovo había proyectado realizar ventas en la región EOMA. Esta circunstancia basta para afirmar que al menos era posible que se produjeran efectos en el EEE, a falta de indicios concretos que pudieran dar a entender que todas las ventas proyectadas se referían a zonas de la región EOMA situadas fuera del territorio del EEE.
- 290 Es cierto que el número de unidades afectadas en la región EOMA era modesto. Sin embargo, debe recordarse que la conducta frente a Lenovo formaba parte de una infracción única y continuada y que es suficiente que esta infracción, considerada en su conjunto, haya podido tener efectos sustanciales, que es lo que ocurrió en el caso de autos (véanse, más arriba, los apartados 267 a 276).
- 291 Respecto al carácter inmediato del efecto y a su previsibilidad, las anteriores consideraciones expresadas en los apartados 277 a 282 son aplicables *mutatis mutandis*.

3.2) Sobre los descuentos por exclusividad

- 292 Según la Decisión impugnada, Intel concedió descuentos a Lenovo entre enero de 2007 y diciembre de 2007, cuyo importe estaba supeditado a que Lenovo adquiriese en Intel todas las CPU x86 destinadas a sus ordenadores portátiles.
- 293 La Decisión impugnada, por lo tanto, deja constancia de un incentivo económico concedido por Intel a Lenovo con objeto de instarle a utilizar en sus ordenadores portátiles exclusivamente las CPU x86 producidas por Intel. Esta conducta podía tener el efecto inmediato de que ningún ordenador portátil de Lenovo equipado con una CPU x86 de un competidor de Intel estuviera disponible en ningún lugar del mundo, incluido el EEE. El hecho de que Intel venda CPU, mientras que Lenovo vende ordenadores, no significa que el efecto sólo pueda ser indirecto. En efecto, si Lenovo se abastece en Intel por la totalidad de sus necesidades de CPU x86 destinadas a sus ordenadores portátiles, ello significa directa y necesariamente que Lenovo no puede fabricar ni vender ningún ordenador portátil equipado con una CPU x86 procedente de un competidor.
- 294 Este efecto era previsible para Intel e incluso era lo que pretendía.
- 295 En cuanto a la naturaleza sustancial de dicho efecto, basta con recordar que los descuentos por exclusividad forman parte de una infracción única y continuada que, considerada en su conjunto, podía tener efectos sustanciales en el territorio de la Unión y del EEE, lo cual resulta suficiente (véanse, más arriba, los apartados 267 a 276). Por ello, no es necesario examinar si los descuentos por exclusividad concedidos a Lenovo, considerados aisladamente, podían tener un efecto sustancial en ese territorio.
- 296 De lo anterior se desprende que la conducta de Intel descrita por la Comisión en la Decisión impugnada podía tener un efecto sustancial, inmediato y previsible en el territorio del EEE. Por consiguiente, la competencia de la Comisión para sancionar dicha conducta está justificada según las normas del Derecho internacional público.

297 En consecuencia, se examinará a mayor abundamiento, acto seguido, la realización de la conducta de que se trata en el territorio del EEE.

c) Sobre dicha realización

298 La demandante alega que, según la jurisprudencia, para establecer la competencia de la Comisión es necesario que existan ventas directas de los productos a que se refiere la conducta en cuestión dirigidas a la Unión por parte de la propia empresa. En el caso de autos, la Comisión, no demostró que cada uno de los actos abusivos recriminados se refiriera a las ventas directas del producto en cuestión, esto es, las CPU x86, ofrecidas por Intel a los compradores situados en la Unión o en el EEE.

299 La demandante pone de relieve que no vendió CPU x86 ni a Acer ni a Lenovo en el EEE. Acer y Lenovo, en su opinión, no vendieron los productos citados por la Decisión impugnada, concretamente, las CPU x86, sino ordenadores equipados con CPU x86.

300 La Comisión rechaza las alegaciones de la demandante.

1) Acer

301 Debe recordarse que la ejecución de las prácticas de que se trata en la Unión es suficiente para justificar la competencia de la Comisión según el Derecho internacional público (véase, en este sentido, la sentencia pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra*, apartado 16).

302 Es verdad que, en el asunto en el que recayó la sentencia pasta de madera, citada en el apartado 232 *supra* (apartados 12, 13, 16 y 17), el Tribunal de Justicia declaró que la ejecución del acuerdo colusorio en cuestión en el mercado común se había llevado a cabo mediante ventas directas, a precios efectivamente coordinados, de los participantes en el acuerdo a compradores domiciliados en la Unión.

303 Sin embargo, no se desprende de ello que las ventas directas efectuadas por los destinatarios de la Decisión de la Comisión impugnada sean el único medio de ejecutar una práctica en la Unión. La mera circunstancia de que la demandante no haya vendido CPU a las filiales de Acer y Lenovo situadas en el EEE no excluye, sin embargo, que se hayan llevado a cabo en el EEE las prácticas de que se trata.

304 En el caso de autos, la Comisión no ha señalado, en la Decisión impugnada, una acción emprendida por la propia demandante en el territorio del EEE con objeto de llevar a cabo la restricción manifiesta en relación con Acer.

305 Sin embargo, en el caso de autos, el abuso de posición dominante consistió en conceder un incentivo económico para instar a Acer a aplazar el lanzamiento de un determinado modelo de ordenador portátil en todo el mundo. La condición a la que se supeditaban los pagos concedidos por Intel, concretamente, el aplazamiento de un determinado tipo de ordenador portátil equipado con una CPU de AMD, por lo tanto, debía ser cumplida por Acer en todo el mundo, y también en el EEE.

306 En un caso de ese tipo, resultaría artificial limitarse a tomar en consideración la realización de las prácticas de que se trata por la propia empresa en posición dominante. Antes al contrario, debe tomarse igualmente en consideración la realización de aquéllas por el cliente de ésta.

307 En este contexto, el hecho de que el cliente de la empresa en posición dominante no venda un determinado modelo de ordenador en el EEE durante un determinado período de tiempo debe contemplarse como un caso de puesta en práctica de la restricción manifiesta.

308 Además, las pruebas citadas en la Decisión impugnada evidencian que Acer emprendió ciertas acciones en la región EOMA con objeto de aplazar el lanzamiento del ordenador en cuestión. En efecto, se desprende del correo electrónico citado posteriormente en el apartado 1247, invocado por la Comisión en la vista, que el [confidencial] en Acer recibió la instrucción de «olvidarse» del CPU de AMD en cuestión en el año 2003, y que cumpliría esta instrucción en la región EOMA.

309 Resulta de lo anterior que la competencia de la Comisión también estaba justificada por razón de la comisión de la infracción en el territorio de la Unión y del EEE.

2) Lenovo

310 Por lo se refiere a las restricciones manifiestas, concretamente, los descuentos concedidos a condición de que Lenovo demorase el lanzamiento de dos modelos de ordenadores, debe señalarse que debían ser llevadas a cabo por Lenovo en todo el mundo, incluido el EEE. De ello se deriva que la competencia de la Comisión también estaba justificada por razón de la comisión de la infracción en dicho territorio. A este respecto, las consideraciones de los anteriores apartados 304 a 307 son aplicables *mutatis mutandis*.

311 En cuanto a los descuentos por exclusividad, la contraprestación de esos descuentos, esto es, el abastecimiento exclusivo de Lenovo en Intel para obtener las CPU x86 destinadas a sus ordenadores portátiles, debía ser llevada a cabo por Lenovo en todo el mundo, incluido el EEE, vendiendo exclusivamente ordenadores portátiles equipados con CPU x86 de Intel. En este sentido, hay que poner de relieve que el destino de las CPU, esto es, su utilización por Lenovo en los ordenadores portátiles, formaba parte de la contraprestación tal como había sido definida. En estas circunstancias, la demandante no puede fundamentar ninguna de sus alegaciones en el hecho de que el mercado en cuestión se refería a las CPU x86, si bien Lenovo no vendía CPU, sino ordenadores que contenían CPU. En efecto, la contraprestación tal como había sido definida, estableció un vínculo directo con los ordenadores que serían fabricados y vendidos por Lenovo.

312 La conducta de la demandante tenía por objeto que la contraprestación de Lenovo se cumpliera en todo lugar donde Lenovo vendiera ordenadores portátiles, incluido el EEE.

313 Dado que la contraprestación, tal como había sido definida, afectaba de manera específica a las CPU destinadas a ser utilizadas en un determinado tipo de productos, esto es, los ordenadores portátiles, la demandante no puede alegar válidamente que ella no tenía influencia en la utilización que hiciera Lenovo de las CPU de Intel. Por otra parte, la demandante no ha alegado que ignorase el hecho de que Lenovo estaba presente en el mercado común y vendía en éste sus ordenadores portátiles.

314 Se desprende de lo anterior que, en lo referente a la conducta de la demandante respecto a Lenovo, la competencia de la Comisión también está justificada por razón de la comisión de la infracción en el territorio de la Unión y del EEE.

d) Sobre el perjuicio para el comercio entre los Estados miembros

315 En la vista, la demandante también alegó que la conducta en cuestión no podía afectar al comercio entre los Estados miembros.

316 En lo que se refiere al criterio del perjuicio para el comercio entre los Estados miembros, la Comisión señaló, en el considerando 1750 de la Decisión litigiosa, que los abusos que influían en la estructura de la competencia en más de un Estado miembro podían, por naturaleza, afectar al comercio entre los Estados miembros.

- 317 Según la jurisprudencia, para poder incidir sobre el comercio entre los Estados miembros, una decisión, un acuerdo o una práctica, cuando concurre un conjunto de elementos de Derecho y de hecho, deben permitir prever con un grado suficiente de probabilidad que pueden ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial, en las corrientes de intercambios entre los Estados miembros y ello de manera que pudiera hacer temer que podrían obstaculizar la realización de un mercado único entre Estados miembros. Además, es necesario que dicha influencia no sea insignificante (véase la sentencia *Javico*, citada en el apartado 256 *supra*, apartado 16 y la jurisprudencia citada).
- 318 En el caso de autos, la demandante no ha alegado que su conducta frente a Acer y Lenovo sólo afectara al territorio de un Estado miembro. Para cuestionar el perjuicio para el comercio entre los Estados miembros, la demandante se ha basado, más bien, en la circunstancia de que los efectos se percibieron en territorios situados fuera del EEE, y que, en cualquier caso, el volumen de ordenadores afectados había sido muy reducido, de modo que los efectos no habrían podido ser significativos en ningún caso.
- 319 Sin embargo, como se ha señalado más arriba en el apartado 269, no procede considerar de manera aislada los efectos de la conducta de la demandante frente a Acer y Lenovo. La infracción única cometida por la demandante, considerada en su conjunto, podía tener efectos sustanciales en el seno de la Unión y del EEE.
- 320 Por lo tanto, debe desestimarse la alegación de la demandante que intenta cuestionar el perjuicio para los intercambios entre los Estados miembros.
- 321 Se desprende de todo lo anterior que la alegación de la demandante que pretende cuestionar la competencia de la Comisión debe ser desestimada.

C. Vicios de procedimiento

1. Sobre la negativa de la Comisión a conceder una segunda audiencia a la demandante

- 322 La demandante, apoyada por ACT, sostiene que la Comisión rechazó de forma improcedente la celebración de una segunda audiencia para oír a Intel acerca del pliego de cargos adicional de 2008 (véase, más arriba, el apartado 9), y acerca del escrito de relación de hechos (véase, más arriba, el apartado 13), aun cuando esos documentos hubieran mencionado todas las alegaciones nuevas referentes, en particular, a los descuentos condicionales y las restricciones manifiestas que implicaban a Lenovo, y a la concesión de descuentos a MSH.
- 323 De conformidad con el artículo 10, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 773/2004 de la Comisión, de 7 de abril de 2004, relativo al desarrollo de los procedimientos de la Comisión con arreglo a los artículos 81 [CE] y 82 [CE] (DO L 123, p. 18), en el momento de notificar el pliego de cargos a las partes afectadas, la Comisión fijará un plazo en el que éstas podrán comunicarle sus observaciones por escrito. La Comisión no estará obligada a tener en cuenta las alegaciones recibidas después de la expiración de dicho plazo.
- 324 De conformidad con el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004, la Comisión dará a las partes a las que haya enviado un pliego de cargos la oportunidad de exponer sus argumentos oralmente en una audiencia, si así lo solicitan en sus alegaciones por escrito.
- 325 En lo que se refiere al pliego de cargos adicional de 2008, no se discute entre las partes que la demandante, en principio, tenía derecho a una segunda audiencia con arreglo a los preceptos arriba mencionados. La Comisión reconoció la existencia de este derecho en el escrito de acompañamiento al pliego de cargos adicional de 2008. No obstante, es preciso señalar que la demandante no solicitó

en tiempo hábil que se celebrara una segunda audiencia. En efecto, en el pliego de cargos adicional de 2008, la Comisión había concedido primero a la demandante un plazo de ocho semanas para presentar sus alegaciones. El 15 de septiembre de 2008, el Consejero-Auditor amplió ese plazo hasta el 17 de octubre de 2008 (véase, más arriba, el apartado 10). La demandante no respondió al pliego de cargos adicional de 2008 dentro de dicho plazo ampliado, con lo que simultáneamente se abstuvo de solicitar una segunda audiencia. Por consiguiente, su derecho a una segunda audiencia había caducado.

- 326 Esta conclusión, que ya se desprende del tenor del artículo 10, apartado 2, y del artículo 12 del Reglamento n° 773/2004, queda confirmada por el propio objeto de esos preceptos. La obligación, bajo pena de caducidad, de que el destinatario de un pliego de cargos solicite una audiencia dentro del plazo fijado por la Comisión se justifica por razones de economía procedimental. En efecto, la preparación de una audiencia implica un esfuerzo de coordinación no desdeñable por parte de la Comisión, por el hecho de que a una audiencia no sólo asisten el destinatario del pliego de cargos y los servicios de la Comisión sino, en su caso, también terceros y los representantes de los Estados miembros. Además, la Comisión debe disponer del tiempo suficiente para poder tomar en consideración en su decisión final las alegaciones realizadas en una audiencia.
- 327 Por otra parte, respecto al escrito de hechos, es preciso señalar que el derecho a una audiencia establecido en el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004 sólo nace cuando la Comisión notifica un pliego de cargos. Por lo tanto, la demandante no tenía derecho alguno a una audiencia en lo que se refiere al escrito de hechos. En todo caso, debe señalarse que, asimismo en lo referido a este escrito, la demandante no solicitó audiencia en tiempo hábil, puesto que no respondió a eses escrito dentro del plazo fijado, que vencía el 23 de enero de 2009.
- 328 Por consiguiente, la Comisión denegó correctamente la celebración de una audiencia tanto en lo que respecta al pliego de cargos adicional de 2008 como en lo referido al escrito de hechos. Las alegaciones de la demandante y de ACT no pueden desvirtuar esta conclusión.
- 329 En primer lugar, la demandante alega que, en su escrito de 2 de febrero de 2009 (véase más arriba el apartado 15), la Comisión aceptó expresamente tomar en consideración las alegaciones escritas de la demandante en relación con el pliego de cargos adicional de 2008 y el escrito de hechos, siempre que se comunicaran antes del 5 de febrero de 2009. Según la demandante, de esta manera, la Comisión amplió el plazo para la presentación de una solicitud de audiencia hasta el 5 de febrero de 2009.
- 330 Esta aseveración debe rechazarse. La Comisión señala de forma correcta que, durante el procedimiento administrativo, y asimismo en la Decisión impugnada, se negó explícitamente a aceptar el escrito extemporáneo de Intel como una respuesta formulada en tiempo hábil, de modo que excluyó que pudiera interpretarse la toma en consideración de esas alegaciones como una ampliación del plazo. En efecto, en particular en el escrito de 2 de febrero de 2009, en el que se basa la demandante para fundamentar sus alegaciones, la Comisión señaló que no estaba obligada a estimar una solicitud de audiencia presentada fuera de plazo y que sus servicios consideraban que no se necesitaba la celebración de una audiencia para el buen desarrollo del procedimiento administrativo. Contrariamente a lo que afirma la demandante, por lo tanto, en el escrito de 2 de febrero de 2009 la Comisión no amplió el plazo para presentar una solicitud de audiencia hasta el 5 de febrero de 2009.
- 331 En segundo lugar, la demandante sostiene que no envió su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008 y al escrito de hechos antes del 5 de febrero de 2009 porque en ese momento interpuso un recurso ante el Tribunal para obtener la anulación de la Decisión del Consejero-Auditor de 15 de septiembre de 2008 y la emisión de un auto de medidas provisionales que dejara en suspenso la expiración del plazo fijado.

- 332 Sin embargo, forzoso es señalar que la demandante, de forma cautelar, podría haber sometido a la Comisión sus alegaciones sobre el pliego de cargos adicional de 2008, ejercitando a la vez su derecho de acudir al Tribunal. Como señaló el Presidente del Tribunal en el auto Intel/Comisión, citado en el apartado 14 *supra* (apartado 87), nada impedía a la demandante, al interponer su recurso de anulación y presentar su demanda de medidas provisionales, preparar y solicitar, en tiempo hábil, su respuesta al pliego de cargos adicional de 2008, fundamentándola en los datos de hecho de que disponía, al menos con carácter cautelar, y ello con mayor razón cuando había obtenido del Consejero-Auditor una ampliación del plazo de cuatro semanas. En cualquier caso, Intel podría haber solicitado una vista dentro del plazo fijado por el Consejero-Auditor, es decir, antes del 17 de octubre de 2008, ya que tal solicitud no dependía de informaciones suplementarias.
- 333 El mismo razonamiento ha de aplicarse al escrito de hechos, sin perjuicio de que el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004 no prevé una audiencia a raíz de la remisión de un escrito de hechos (véase más arriba el apartado 327). Ni su recurso de anulación ni su demanda de medidas provisionales impidieron a la demandante solicitar la audiencia dentro del plazo fijado.
- 334 En tercer lugar, es cierto que, en las condiciones previstas en el artículo 10, apartado 2, y en el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004, la Comisión no dispone de facultades discrecionales en relación con el derecho a una audiencia. El artículo 12 del Reglamento n° 773/2004, dispone que la Comisión «dará» a las partes a las que ha remitido un pliego de cargos la oportunidad de exponer sus argumentos oralmente en una audiencia, si así lo solicitan en sus alegaciones por escrito. No obstante, la demandante no presentó la solicitud en tiempo hábil, por lo que no es aplicable este precepto.
- 335 En cuarto lugar, la demandante manifiesta que la decisión del Consejero-Auditor de 17 de febrero de 2009, por la que éste desestimó una nueva solicitud de la demandante para obtener una audiencia sobre el pliego de cargos adicional de 2008, es irrazonable y desproporcionada.
- 336 A este respecto, ha de recordarse que la demandante no solicitó en tiempo hábil la celebración de una audiencia sobre el pliego de cargos adicional de 2008. Pues bien, como oportunamente puso de relieve el Consejero-Auditor en su decisión de 17 de febrero de 2009, el derecho subjetivo a que se celebre la vista existe hasta el vencimiento del plazo concedido para responder al pliego de cargos. Una vez expirado ese plazo, la Comisión no tiene obligación alguna de disponer una audiencia.
- 337 Por lo tanto, al admitir que el Consejero-Auditor poseía, no obstante, facultades discrecionales para conceder una audiencia, la Comisión no ignoró lo dispuesto en el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004, sino que interpretó dicho Reglamento de manera favorable a la demandante. Por lo demás, el Consejero-Auditor expuso detalladamente los motivos de su negativa a conceder una segunda audiencia en su escrito de 17 de febrero de 2009. La demandante se limita, a este respecto, a alegar que la celebración de una audiencia no habría causado perjuicios a la Comisión, ya que, según dicha demandante, el retraso en el desarrollo del procedimiento administrativo debido a una segunda audiencia habría sido «mínimo». Ahora bien, es preciso señalar que el Consejero-Auditor no incurrió en error alguno al declarar, en esencia, que un retraso indebido en el desarrollo del procedimiento administrativo podría haber causado perjuicios no sólo a los derechos de terceros interesados en el procedimiento cuyo objeto era la demandante, sino también a los derechos de otras partes en procedimientos paralelos, que habían solicitado en tiempo hábil la celebración de trámites de audiencia.
- 338 En quinto lugar, ACT sostiene, en esencia, que a pesar de que el artículo 12 del Reglamento n° 773/2004 sólo prevé la celebración de una audiencia cuando la Comisión expide un pliego de cargos, la Comisión estaba obligada, no obstante, a conceder una audiencia a raíz de la remisión del escrito de hechos, por tener la demandante un derecho fundamental a que se respete su derecho de defensa. Esta alegación no puede prosperar. En primer lugar, obsérvese que el capítulo V del Reglamento n° 773/2004, titulado «Ejercicio del derecho a ser oído», el cual contiene las disposiciones del artículo 10, apartado 2, y del artículo 12 de dicho Reglamento, es la expresión concreta del derecho

de defensa de la demandante. Ni la demandante ni ACT han formulado alegaciones sobre la posible ilegalidad de dichos preceptos. En cuanto a la alegación de ACT de que la Comisión no puede invocar las limitaciones que ella fija en sus propios reglamentos para justificar una vulneración del derecho fundamental de una parte a ser oída, debe señalarse que, de conformidad con el artículo 33, apartado 1, letra c), del Reglamento n° 1/2003, la Comisión puede adoptar las disposiciones pertinentes relativas a las audiencias. A mayor abundamiento, hay que señalar que, aun suponiendo que, en circunstancias particulares, el derecho de defensa, pueda imponer a la Comisión la celebración de una audiencia a raíz del envío de un escrito de hechos, sigue siendo cierto que ese hipotético derecho no es ilimitado. Podría ser restringido por la Comisión mediante la fijación de plazos para la presentación de una solicitud de audiencia. Ahora bien, en el caso de autos, la demandante no respondió en tiempo hábil al escrito de hechos (véase más arriba el apartado 327).

339 De todo lo anterior se desprende que, sin incurrir en error de Derecho y sin ignorar lo dispuesto en el Reglamento n° 773/2004, la Comisión denegó de forma procedente la celebración de una audiencia para oír a Intel en relación con el pliego de cargos adicional de 2008 y con el escrito de hechos.

2. Sobre la negativa de la Comisión a obtener ciertos documentos de AMD

a) Antecedentes del litigio y posiciones de las partes

340 El 21 de marzo de 2008, a raíz de una publicación en línea de los escritos preparatorios redactados por la demandante y AMD para el litigio en el que se enfrentaban en el Estado de Delaware (véase más arriba el apartado 11), la Comisión solicitó tanto a la demandante como a AMD que le enviaran todos los documentos redactados o recibidos por éstas y que se citaban en sus respectivos escritos preparatorios.

341 Mediante escrito de 6 de agosto de 2008, la demandante indicó que, a su entender, la investigación llevada a cabo por la Comisión era incompleta y propuso a la Comisión que instase a AMD a presentar todos los documentos relevantes en relación con las alegaciones contenidas en el pliego de cargos adicional de 2008. Además, señaló que un auto de medidas cautelares (protective order) del tribunal que conocía del asunto en el Estado de Delaware, fechado el 26 de septiembre de 2006 (en lo sucesivo, «auto cautelar») le impedía utilizar los documentos presentados por AMD en el procedimiento seguido en el Estado de Delaware en un lugar que no fuera de dicho procedimiento.

342 Como anexo a un escrito de 4 de septiembre de 2008, la demandante envió a la Comisión una relación de 87 apartados, correspondientes a los documentos o a tipos de documentos que, según proponía, la Comisión podía obtener de AMD (en lo sucesivo, «relación»).

343 Mediante escrito de 6 de octubre de 2008, la Comisión indicó a la demandante que había decidido pedir a AMD la aportación de los documentos en cuestión, siempre que estuvieran descritos en la relación de manera que pudieran ser identificados con precisión, y envió a la demandante una lista indicando los siete documentos cuya presentación había pedido a AMD.

344 En los considerandos 61 a 74 de la Decisión impugnada, la Comisión dio las razones de por qué no se consideraba obligada a obtener los otros documentos incluidos en la relación, explicando que la solicitud de la demandante no era lo suficientemente precisa, que era desproporcionada, que la demandante no había demostrado haber agotado todos los medios a su disposición para proporcionar a la Comisión más documentos del procedimiento en el Estado de Delaware y que los documentos cuya obtención la demandante había propuesto a la Comisión no servían como descargo.

345 La demandante considera que los documentos cuya obtención de AMD propuso a la Comisión tenían un particular interés para su defensa, en concreto para demostrar que, aun a falta de la conducta que se le reprochaba, las OEM no habrían adquirido en mayor medida las CPU de AMD y que AMD

sufría limitaciones en su capacidad de producción. En su opinión, al negarse a obtener de AMD esos documentos suplementarios, la Comisión no analizó datos probatorios pertinentes e infringió un deber procedimental esencial, por lo que vulneró el derecho de defensa de Intel.

346 La demandante sostiene que los siete documentos que la Comisión pidió a AMD no eran los únicos claramente identificados en la relación. En respuesta a una pregunta escrita del Tribunal, además, alegó que no habría podido identificar los documentos en cuestión con más precisión que en la relación sin infringir el auto cautelar.

347 La Comisión replica que la solicitud de la demandante no se basaba en ningún fundamento jurídico, pues los documentos de que se trata no formaban parte del expediente de instrucción.

348 Por lo demás, los datos aducidos por la demandante no habrían podido eximirla de culpa. No es necesario probar, para demostrar la ilegalidad de la conducta de Intel, ni la exclusión efectiva de la competencia, ni las limitaciones de AMD desde el punto de vista de su capacidad, ni el rendimiento comercial o técnico de AMD, ni un posible perjuicio para los consumidores.

b) Sobre las circunstancias en que la Comisión puede ser obligada a obtener determinados documentos

1) Jurisprudencia existente

349 La demandante se basa en la jurisprudencia referente al acceso al expediente, según la cual no puede considerarse competencia exclusiva de la Comisión la decisión sobre qué documentos son útiles para la defensa de las empresas involucradas en un procedimiento por infracción de las normas sobre la competencia (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 29 de junio de 1995, Solvay/Comisión, T-30/91, Rec. p. II-1775; en lo sucesivo, «sentencia Solvay», apartado 81).

350 Según reiterada jurisprudencia, el derecho de acceso al expediente, corolario del principio del derecho de defensa, implica que la Comisión debe dar a la empresa afectada la posibilidad de examinar todos los documentos incluidos en el expediente de la instrucción que puedan ser pertinentes para su defensa (véanse, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de octubre de 2003, Corus UK/Comisión, C-199/99 P, Rec. p. I-11177, apartados 125 a 128, y la sentencia Solvay, citada en el apartado 349 *supra*, apartado 81).

351 No obstante, debe ponerse de relieve que dicha jurisprudencia se refiere al derecho de acceso a los documentos que formen parte del expediente de instrucción de la Comisión. Ciertamente, se desprende claramente de la jurisprudencia que la Comisión está obligada a conceder a las partes el acceso a todos los documentos contenidos en el expediente administrativo, excepto los documentos internos o confidenciales, y que la Comisión no está autorizada a determinar por sí sola qué documentos pueden ser útiles para la defensa de las empresas. No obstante, la obligación de conceder el acceso a todos los documentos incluidos en el expediente administrativo no significa que la Comisión esté obligada a obtener todo tipo de documentos que pudieran servir como descargo.

352 La jurisprudencia ya se ha pronunciado sobre las condiciones de acceso a los documentos que obran en poder de la Comisión, pero que no forman parte del expediente de instrucción propiamente dicho. Por ejemplo, en lo que se refiere a las respuestas al pliego de cargos por las otras partes en un procedimiento, resulta de la jurisprudencia que, por lo que respecta a los documentos que no forman parte del expediente constituido en el momento de la notificación del pliego de cargos, la Comisión sólo está obligada a divulgar las contestaciones antes mencionadas a otras partes afectadas cuando resulte que contienen nuevos elementos de cargo o descargo (sentencia del Tribunal de 16 de junio de 2011, Heineken Nederland y Heineken/Comisión, T-240/07, Rec. p. II-3355, apartado 242) o si dichas

contestaciones son imprescindibles para que la demandante pueda rebatir las cifras utilizadas por la Comisión en el pliego de cargos (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 16 de junio de 2011, Ziegler/Comisión, T-199/08, Rec. p. II-3507, apartado 118).

- 353 En este contexto, la jurisprudencia ha tenido ocasión de precisar que la consideración resultante de la sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de enero de 2004, Aalborg Portland y otros/Comisión (C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, Rec. p. I-123, apartado 126), según la cual no puede corresponder únicamente a la Comisión determinar cuáles son los documentos útiles para la defensa de la empresa afectada, es relativa a los documentos del expediente de la Comisión y no puede aplicarse a las contestaciones dadas por otras partes afectadas a las imputaciones comunicadas por la Comisión (sentencia Heineken Nederland y Heineken/Comisión, citada en el apartado 352 *supra*, apartado 254).
- 354 En la sentencia de 15 de marzo de 2000, Cimenteries CBR y otros/Comisión (T-25/95, T-26/95, T-30/95 a T-32/95, T-34/95 a T-39/95, T-42/95 a T-46/95, T-48/95, T-50/95 a T-65/95, T-68/95 a T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 y T-104/95, Rec. p. II-491), invocada por la demandante, el Tribunal examinó toda una serie de alegaciones basadas en que la Comisión no había concedido el acceso a documentos que, según las empresas implicadas, habrían sido útiles para preparar su defensa en el procedimiento administrativo. Se trataba, además de las contestaciones al pliego de cargos de otros destinatarios de éste, de las actas de las audiencias relativas a las prácticas colusorias nacionales, de un expediente de la Comisión relativo a la notificación de cierto sistema, del expediente de la Comisión relativo a determinadas ayudas de Estado, de algunas notas internas de la Comisión y de los escritos de defensa en los otros asuntos referentes a la misma práctica colusoria (apartado 380 de dicha sentencia). Se trataba de documentos que, si bien no formaban parte del expediente de instrucción, se encontraban en poder de la Comisión.
- 355 La presente situación, no obstante, se distingue de la que sirvió de fundamento a la jurisprudencia citada más arriba en los apartados 349 a 354. En efecto, en el caso de autos, se trata de documentos que ni siquiera se encontraban en poder de la Comisión. La cuestión planteada, por lo tanto, no afecta a la amplitud del derecho de acceso al expediente.
- 356 La demandante alega que el razonamiento seguido por la jurisprudencia sobre el derecho de acceso a los documentos de descargo ya incorporados al expediente de instrucción debe aplicarse *a fortiori* cuando la Comisión no sólo se ha abstenido de comunicar, sino que incluso se ha abstenido de obtener documentos de descargo relevantes. La lógica de esta argumentación parece ser que, si no puede aceptarse que únicamente la Comisión verifique qué documentos contenidos en el expediente pueden ser útiles para la defensa de las empresas implicadas, la situación sería todavía más grave si ciertos documentos no se encontraran en absoluto en el expediente, de modo que ni siquiera la Comisión esté en condiciones de comprobar si contienen motivos de descargo.
- 357 No puede acogerse esta argumentación. En efecto, tal lógica no tiene en cuenta que la idea que subyace en la jurisprudencia respecto al derecho de acceso al expediente completo es la de que la igualdad de armas exige que la empresa afectada tenga un conocimiento del expediente utilizado en el procedimiento idéntico al que tiene la Comisión (véase, en este sentido, la sentencia Solvay, citada en el apartado 349 *supra*, apartado 83). En cuanto a los documentos que no están en poder de la propia Comisión, no hay riesgo alguno de que ésta se base en datos inculpatórios contenidos en dichos documentos y de que prescinda de tener en cuenta suficientemente los motivos de descargo. La disparidad señalada en el apartado 83 de la sentencia Solvay, citada en el apartado 349 *supra*, esto es, que la Comisión haya podido decidir ella sola si utiliza o no ciertos documentos contra la demandante, cuando la demandante no había tenido acceso a ellos y, por lo tanto, no podía haber tomado la decisión correspondiente de utilizarlos o no para su defensa, no existe en el caso de autos. Por lo tanto, no se plantea el mismo problema de igualdad de armas que en el caso de los documentos que se encuentran en el expediente administrativo de la Comisión.

- 358 La cuestión que se plantea en el caso de autos es, en realidad, la del respeto por la Comisión de su deber de instruir el expediente con diligencia e imparcialidad.
- 359 A este respecto, procede observar que entre las garantías otorgadas por el Derecho de la Unión en los procedimientos administrativos figura, en particular, el principio de buena administración, consagrado por el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales, del que forma parte la obligación de la institución competente de examinar, detenida e imparcialmente, todos los elementos pertinentes del asunto de que se trata (véase la sentencia del Tribunal de 30 de septiembre de 2003, Atlantic Container Line y otros/Comisión, T-191/98, T-212/98 a T-214/98, Rec. p. II-3275, apartado 404 y la jurisprudencia citada).
- 360 No obstante, procede señalar que, en principio, corresponde a la Comisión decidir la manera en que pretende llevar la instrucción en un asunto de competencia, y asimismo decidir qué documentos debe recopilar para obtener una visión suficientemente completa del asunto.
- 361 No procede imponer a la Comisión una obligación de obtener un máximo de documentos para asegurarse de obtener todo posible dato de descargo. En efecto, aparte del hecho de que los recursos de la Comisión son limitados, sería imposible que esta institución se asegurase de que no se le escapa ningún posible dato de descargo.
- 362 Si una empresa objeto de un procedimiento que puede desembocar en la imposición de una multa por infracción del Derecho de la competencia solicita a la Comisión que se procure determinados documentos, corresponde a la Comisión analizar esta solicitud. Dispone al respecto de un margen de apreciación para resolver si es necesario obtener los documentos en cuestión. Las partes en un procedimiento no tienen un derecho incondicional a que la Comisión se procure determinados documentos, ya que corresponde a ésta decidir la manera de llevar la instrucción de un asunto.
- 363 A este respecto, la jurisprudencia declara que no puede exigirse a la Comisión que efectúe investigaciones suplementarias cuando considera que la instrucción del asunto ha sido suficiente (sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de mayo de 1984, Eisen und Metall/Comisión, 9/83, Rec. p. 2071, apartado 32, y del Tribunal de 11 de marzo de 1999, Thyssen Stahl/Comisión, T-141/94, Rec. p. II-347, apartado 110).
- 364 Esto no excluye que, en ciertas circunstancias, pueda existir para la Comisión la obligación de instruir un determinado aspecto del expediente.
- 365 De este modo, en la sentencia Thyssen Stahl/Comisión, citada en el apartado 363 *supra*, el Tribunal declaró en el apartado 97 que según los principios de buena administración y de igualdad procesal, la Comisión estaba obligada a instruir de forma seria las alegaciones de la demandante según las cuales los funcionarios de otra dirección general de la Comisión la habían incitado a realizar las prácticas que se le habían reprochado en la decisión, precisando al mismo tiempo que correspondía a la Comisión, y no a las demandantes, decidir la manera de proceder a tal instrucción. El Tribunal se basó en las circunstancias según las cuales, por un lado, la Comisión se vio enfrentada a alegaciones que eran ciertamente importantes para la defensa de las empresas afectadas y, por otro lado, la Comisión se encontraba en una posición privilegiada para demostrar su veracidad o falsedad, pues se trataba del comportamiento de sus propios servicios (sentencia Thyssen Stahl/Comisión, citada en el apartado 363 *supra*, apartado 96). Debe ponerse de relieve que esa sentencia sólo declaró que la Comisión estaba obligada a instruir cierto aspecto del expediente mediante una investigación interna. Dicha sentencia no se refería a la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos.
- 366 Resulta de la jurisprudencia citada más arriba en los apartados 363 y 365 que la Comisión dirige la investigación. En primer lugar puede, en principio, decidir en qué momento la instrucción del asunto ha sido suficiente. En segundo lugar, incluso en una situación en la que la Comisión está obligada a

instruir un determinado aspecto del expediente, le corresponde decidir la manera de proceder a dicha instrucción (véase, en este sentido, la sentencia Thyssen Stahl/Comisión, citada en el apartado 363 *supra*, apartado 97).

367 La demandante invoca asimismo en apoyo de sus alegaciones la sentencia del Tribunal de 27 de septiembre de 2006, Avebe/Comisión (T-314/01, Rec. p. II-3085).

368 Se desprende del apartado 70 de la sentencia citada en el apartado anterior que, en el asunto en cuestión, Avebe transmitió un intercambio de correspondencia entre sus representantes y los servicios del Departamento de Justicia de los Estados Unidos del que se deduce que, Avebe había intentado en varias ocasiones obtener de éstos copia de la supuesta declaración de Akzo ante las autoridades norteamericanas que, según Avebe, podía exculparla. Avebe deseaba transmitirla a la Comisión en el marco del procedimiento administrativo. No obstante, según este intercambio de correspondencia, dichos servicios rechazaron estas peticiones indicando que, llegado el caso, estarían dispuestos a facilitar el documento en cuestión a la Comisión si ésta presentara tal solicitud.

369 En esa sentencia, el Tribunal desestimó la alegación de Avebe de que la Comisión estaba obligada a obtener una copia del documento en cuestión ante las autoridades competentes de los Estados Unidos, basándose en que Avebe no había formulado durante el procedimiento administrativo una solicitud expresa a la Comisión para que ésta obtuviese dicho documento (apartado 72 de la citada sentencia). El Tribunal declaró expresamente, en el apartado 71 de la misma sentencia, que no era necesario examinar si la Comisión debía adoptar medidas adecuadas con objeto de obtener la copia de la supuesta declaración de Akzo ante las autoridades norteamericanas.

370 Por lo tanto, el Tribunal, en dicha sentencia, no definió las circunstancias en que la Comisión podría estar obligada a obtener determinados documentos de un tercero. Podía limitarse a definir una sola condición, relativa en aquel caso a la existencia de una solicitud expresa en este sentido durante el procedimiento administrativo, si bien dicha condición, en cualquier caso, no se cumplió en aquel asunto.

2) Definición de las condiciones

371 Hay que señalar que, en ciertas circunstancias, puede existir la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos a solicitud de una empresa afectada por una investigación. Una obligación de la Comisión de esa naturaleza, no obstante, debe limitarse a circunstancias excepcionales ya que, en principio, corresponde a la Comisión y no a las empresas afectadas decidir la manera en que dicha institución instruye un asunto.

372 Cuando una empresa afectada por una investigación ha tenido conocimiento de que existe un documento de descargo, pero no puede obtenerlo ella misma o se ve impedida de proporcionárselo a la Comisión, si bien ésta puede obtenerlo y utilizarlo, es posible, en determinadas circunstancias, que la Comisión esté obligada a obtener dicho documento a raíz de una solicitud expresa en este sentido por parte de la empresa afectada. En efecto, corresponde a la Comisión instruir la investigación de manera diligente e imparcial, por lo que no puede limitarse a recoger documentos inculpatorios haciendo caso omiso de la existencia de datos exculpatorios.

373 Sin embargo, es necesario ponderar la obligación de la Comisión de instruir un asunto con diligencia e imparcialidad, por una parte, y la prerrogativa de la Comisión consistente en decidir la forma en que pretende llevar a cabo su instrucción y emplear sus recursos con objeto de garantizar de manera eficaz el respeto al Derecho de la competencia, por otra parte.

- 374 La obligación de la Comisión de obtener determinados documentos previa solicitud de una empresa debe supeditarse, además de a una solicitud en este sentido durante el procedimiento administrativo (véanse, más arriba, los apartados 369 y 370), al menos a las condiciones concurrentes definidas a continuación en los apartados 375 a 382.
- 375 Tal obligación en primer lugar, se supedita a la condición de que sea efectivamente imposible para la empresa afectada obtener por sí misma los documentos en cuestión o comunicarlos a la Comisión. En efecto, dado que la Comisión dirige sus investigaciones, tal obligación debe limitarse a supuestos excepcionales, en los que la empresa objeto de la investigación se vea frente a un obstáculo que no puede superar por sí sola, pues tiene conocimiento de que existe un dato exculpativo, pero no puede conseguirlo ni comunicárselo a la Comisión.
- 376 Sin embargo, corresponde a la empresa afectada demostrar que ha emprendido todas las gestiones para obtener los documentos en cuestión o conseguir la autorización para utilizarlos en la investigación de la Comisión.
- 377 Además, le corresponde identificar los documentos cuya obtención solicita a la Comisión, de forma tan precisa como le sea posible. En efecto, el hecho de establecer de manera excepcional la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos previa solicitud de la empresa que es objeto de una investigación presupone la disposición a cooperar por parte de dicha empresa.
- 378 Asimismo, la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos previa solicitud de una empresa que es objeto de una investigación se supedita a la condición de que los documentos en cuestión puedan ser de considerable importancia para la defensa de la empresa afectada.
- 379 En este sentido, hay que recordar que corresponde en principio a la Comisión decidir cuándo la instrucción del asunto ha sido suficiente para adoptar su decisión final (véanse, en este sentido, las sentencias Eisen und Metall/Comisión, citada en el apartado 363 *supra*, apartado 32, y Thyssen Stahl/Comisión, citada en el apartado 363 *supra*, apartado 110). El mero hecho de que determinados documentos puedan contener datos exculpativos no basta para afirmar que incumbe a la Comisión la obligación de obtenerlos a solicitud de una parte afectada por la investigación. Desde el momento en que la Comisión considera que la instrucción del asunto ha sido suficiente, no está obligada a proseguir la investigación para conseguir una visión todavía más completa del asunto. En efecto, en las investigaciones referentes a las infracciones del Derecho de la competencia, existe con frecuencia una cantidad extremadamente importante de documentos que podrían contener datos exculpativos y siempre es posible esclarecer todavía en mayor medida determinados aspectos de un expediente, pero la Comisión dispone de recursos limitados.
- 380 La Comisión dispone de un margen de apreciación para decidir si la importancia de los supuestos datos exculpativos justifica su obtención y puede, por ejemplo, desestimar una solicitud debido a que los datos posiblemente exculpativos se refieren a cuestiones que no forman parte de la información sustancial necesaria para demostrar una infracción.
- 381 Debe desestimarse la alegación de la demandante según la cual, en sus conclusiones en el asunto SEP/Comisión (sentencia de 19 de mayo de 1994, C-36/92 P, Rec. p. I-1914), punto 21, el Abogado General Jacobs expuso que el criterio correcto era dilucidar si «la Comisión [puede] razonablemente exponer, cuando formula la solicitud, que el documento la ayudará a determinar si tuvo lugar la supuesta infracción». En efecto, este pasaje se refiere a las circunstancias en que la Comisión tiene derecho a solicitar que se le facilite un documento y no a la cuestión, muy diferente, de en qué circunstancias está obligada la Comisión a obtener determinados documentos.
- 382 Finalmente, debe señalarse que la Comisión puede, en particular, desestimar una solicitud si la cantidad de documentos en cuestión es desproporcionada en relación con la importancia que dichos documentos pueden tener para la investigación. En este sentido, la Comisión está legitimada para

tomar en consideración, de ser necesario, el hecho de que la obtención y EL análisis de los documentos en cuestión puedan demorar considerablemente la instrucción del asunto. La Comisión está facultada para ponderar la cantidad de los documentos solicitados y la demora que su obtención y estudio puedan ocasionar para la instrucción del asunto, por una parte, y en qué medida pueden ser pertinentes para la defensa de la empresa, por otra parte.

c) Examen de las circunstancias del caso de autos

383 Debe examinarse si las condiciones acumulativas definidas más arriba concurren en este caso en lo que se refiere a los documentos que habían sido aportados por AMD en el procedimiento judicial en el Estado de Delaware y que se nombraban en la relación mencionada en el anterior apartado 342 (en lo sucesivo, «documentos de AMD de Delaware»).

1) Sobre la obligación de Intel de adoptar todas las medidas a fin de conseguir la autorización para utilizar los documentos de AMD de Delaware en la investigación de la Comisión

1.1) Sobre la Decisión impugnada y las alegaciones de las partes

384 En el considerando 67 de la Decisión impugnada, la Comisión observa que la demandante no acreditó haber agotado todos los medios a su disposición para proporcionarle más documentos procedentes del procedimiento en el Estado de Delaware, si bien la demandante podría haberle proporcionado los documentos aportados por Dell a aquel procedimiento.

385 En el escrito de defensa, la Comisión alega que la propia demandante estaba en situación de conseguir la autorización para utilizar los documentos de AMD de Delaware en el procedimiento en curso ante ella.

386 La Comisión pone de relieve, además, que el auto cautelar se basa en un acuerdo de confidencialidad celebrado entre la demandante y AMD y aceptado por la demandante en su propio interés. Señala al respecto que, con arreglo al auto cautelar, toda la información aportada por AMD y la demandante al procedimiento en el Estado de Delaware fueron clasificadas *a priori* como confidenciales, aunque sin perjuicio del derecho de las partes a obtener el consentimiento para que dichos documentos fueran «utilizados para cualquier fin legal». Pone de relieve que, de conformidad con el apartado 16 del auto cautelar, Intel podría haber solicitado a AMD la autorización para comunicar a la Comisión los documentos que AMD había aportado al procedimiento en el Estado de Delaware, puesto que el tribunal norteamericano desempeñaba funciones arbitrales en caso de negativa de AMD. La Comisión alega que, a partir del 26 de septiembre de 2006, esto es, desde la fecha del auto cautelar, la demandante disponía de un mecanismo a fin de obtener la autorización para utilizar los documentos de AMD de Delaware en el seno del procedimiento administrativo de la Comisión, pero que la demandante ni siquiera intentó presentar la solicitud.

387 Además, según la Comisión, AMD habría respondido favorablemente a una solicitud de autorización a Intel a efectos de utilizar los documentos de AMD de Delaware en la investigación de la Comisión, pues ello habría permitido a AMD, de forma recíproca, solicitar una autorización en relación con los documentos de Intel que podrían haber fundamentado su propia denuncia.

388 En su respuesta a este razonamiento, la demandante alega que está descartado que AMD, su adversario en el procedimiento en el Estado de Delaware y denunciante ante la Comisión, hubiera dado su consentimiento para ayudar a Intel en el procedimiento ante la Comisión, cuando el procedimiento judicial en el Estado de Delaware todavía se estaba tramitando, y que una solicitud ante el tribunal de Delaware para levantar la calificación de confidenciales de esos documentos no habría tenido ninguna oportunidad de prosperar. Además, la demandante sostiene que, a falta de un precepto legal que exija

el agotamiento de las vías de recurso administrativo, imponer tal exigencia limitaría de manera impropia el derecho de defensa, y cita al respecto las conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto Knauf Gips/Comisión (sentencia de 1 de junio de 2010, C-407/08 P, Rec. p. I-6380), punto 38.

389 Asimismo, en las respuestas a las cuestiones por escrito planteadas por el Tribunal, la demandante alegó que AMD no tenía interés en la reciprocidad antes de adoptarse la Decisión impugnada, ya que el expediente de la Comisión contenía numerosos documentos de Intel, pero muy pocos de AMD. En su opinión, la Comisión no aportó prueba alguna actual para respaldar su suposición de que AMD habría respondido favorablemente a una solicitud de Intel durante la investigación, siempre que hubiera habido reciprocidad.

1.2) Apreciación del Tribunal

390 En el caso de autos, la demandante no ha acreditado que le fuera imposible obtener de AMD la autorización para utilizar los documentos de AMD de Delaware.

391 En primer lugar, debe ponerse de relieve que, en respuesta a una cuestión del Tribunal planteada en la vista, la demandante admitió que no había solicitado a AMD que le concediera dicha autorización.

392 Sin embargo, no era descartable en modo alguno que AMD le hubiera concedido la autorización, si la demandante se la hubiera pedido. En efecto, AMD, al igual que la demandante, estaba vinculada por el auto cautelar y no podía proporcionar a la Comisión los documentos presentados por Intel en el procedimiento en el Estado de Delaware sin que previamente se levantara su calificación de documentos confidenciales. Por lo tanto, es de todo punto posible que AMD hubiera autorizado a la demandante a utilizar los documentos AMD de Delaware, siempre que la demandante le hubiera concedido la autorización recíproca para utilizar los documentos del procedimiento en el Estado de Delaware procedentes de Intel en el procedimiento administrativo de la Comisión.

393 Procede desestimar la alegación de la demandante de que AMD no estaba interesada en la reciprocidad antes de adoptarse la Decisión impugnada, ya que el expediente de la Comisión contenía, al parecer, numerosos documentos de Intel pero muy pocos documentos de AMD.

394 En este sentido, debe señalarse que, según lo manifestado por Intel, esta empresa proporcionó el equivalente electrónico de más de 145 millones de páginas en el procedimiento en el Estado de Delaware. Con toda evidencia, el hecho de que el expediente administrativo de la Comisión contenía «numerosos» documentos de Intel no permite determinar que, entre los más de 145 millones de páginas proporcionadas por Intel en el procedimiento en el Estado de Delaware, no existieran documentos que AMD habría deseado mencionar como datos inculpativos.

395 A mayor abundamiento, hay que señalar que la demandante indicó en la vista que, si hubiera solicitado a AMD durante el procedimiento de la Comisión la autorización para utilizar cierto tipo relevante de documentos, AMD habría indicado casi inevitablemente que, si Intel quería ciertos documentos de AMD, ésta desearía entonces aportar al expediente de la Comisión numerosos documentos adicionales para respaldar su denuncia. Esta declaración, sin embargo, no está en consonancia con la aseveración de la demandante, en las respuestas a las preguntas escritas, según la cual AMD no estaba interesada en la reciprocidad antes de adoptarse la Decisión impugnada.

396 La demandante tampoco puede reprochar eficazmente a la Comisión que no aportara ninguna prueba actual para respaldar su suposición de que AMD habría respondido favorablemente a una solicitud de Intel durante la investigación, siempre que hubiera habido reciprocidad. En efecto, no corresponde a la Comisión demostrar que AMD habría dado la autorización a Intel para utilizar los documentos de AMD de Delaware, sino que corresponde a la demandante demostrar que no pudo obtener dicha autorización, aun cuando hubiera realizado todas las gestiones en ese sentido.

- 397 Puesto que no cabía descartar que AMD hubiera concedido a la demandante la autorización para utilizar los documentos de AMD de Delaware, correspondía a dicha demandante solicitar esa autorización. Es de todo punto evidente que el mero hecho de que AMD hubiera podido solicitar a su vez una autorización recíproca no puede eximir a la demandante de esta obligación. La demandante reprocha a la Comisión que adoptó la Decisión impugnada basándose en un expediente incompleto. A este respecto, procede señalar que el expediente de la Comisión habría sido aún más exhaustivo si hubiera contenido, además de los documentos de AMD de Delaware que la demandante consideraba exculpatorios, los documentos proporcionados por Intel en el procedimiento en el Estado de Delaware que AMD consideraba inculpatorios. La demandante no puede, por una parte, acogerse al auto cautelar de manera que AMD no pueda proporcionar a la Comisión los posibles documentos inculpatorios de entre los presentados por Intel en el procedimiento en el Estado de Delaware y, por otra parte, eludir los inconvenientes de ese auto exigiendo a la Comisión que obtenga de AMD los posibles datos exculpatorios de entre los documentos que AMD había aportado al procedimiento en el Estado de Delaware.
- 398 La demandante alega también que, a falta de un precepto legal que exija el agotamiento de las vías de recurso administrativo, imponer tal exigencia limitaría de manera impropia el derecho de defensa, y cita a este respecto las conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto que dio lugar a la sentencia Knauf Gips/Comisión, citadas en el apartado 388 *supra* (punto 38).
- 399 En el asunto que dio lugar a esa sentencia, la Comisión denegó a una demandante el acceso a las respuestas al pliego de cargos de otras partes en el procedimiento. Dicha demandante alegó la vulneración de su derecho de acceso al expediente. La Comisión consideró que la demandante no podía alegar válidamente la vulneración del derecho de defensa. A este respecto, la Comisión se basó en el hecho de que la demandante, en aquel asunto, no había agotado las vías de recurso contra la denegación a concederle el acceso solicitado, pues no había recurrido ante el Consejero-Auditor. El Abogado General Mazák propuso rechazar esta alegación y estimó que, en ausencia de una norma jurídica que exija específicamente que una parte interesada debe agotar todas las vías de recurso de que dispone durante el procedimiento administrativo ante la Comisión, la imposición de esa exigencia limitaría de manera inapropiada el derecho de defensa de esa parte y le negaría un acceso pleno a la justicia (conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto que dio lugar a la sentencia Knauf Gips/Comisión, citadas en el apartado 388 *supra*, punto 38).
- 400 La Comisión pone de relieve que la postura del Abogado General Mazák ha sido contradicha por otra jurisprudencia, en concreto, la sentencia del Tribunal de 8 de julio de 2004, Mannesmannröhren-Werke/Comisión (T-44/00, Rec. p. II-2223, apartados 51 a 53).
- 401 En el caso de autos no es necesario decidir la cuestión de si procede atenerse a la argumentación del Abogado General Mazák. En efecto, los hechos que han dado lugar a este procedimiento son diferentes de los que dieron lugar al asunto Knauf Gips. En éste se planteaba la cuestión de si la demandante tenía la obligación de agotar las vías de recurso de que disponía durante el procedimiento administrativo ante la Comisión contra la denegación de la Comisión de autorizarle el acceso a determinados documentos que obraban en su poder, concretamente, las respuestas de otras partes al pliego de cargos.
- 402 En el caso de autos, la cuestión planteada no es la del agotamiento de las vías de recurso contra una decisión de la Comisión, sino la cuestión de si la posible obligación de la Comisión de obtener los documentos de AMD de Delaware estaba condicionada por los esfuerzos de la demandante destinados a obtener por sí misma la autorización de AMD para utilizar los documentos. Tal era ciertamente el caso, pues la obligación de la Comisión de obtener determinados documentos a petición de una empresa objeto de una investigación debe estar limitada a casos excepcionales, y es necesario que la empresa afectada se vea imposibilitada para comunicar por sí misma dichos documentos a la Comisión (véase, más arriba, el apartado 375).

- 403 Conviene poner de relieve que no se trata aquí de restringir un derecho de la demandante, derivado de su derecho de defensa, mediante la exigencia de que se agoten las vías de recurso contra la negativa de la Comisión a conceder ese derecho. Se trata, por el contrario, de definir la amplitud de un posible derecho de la demandante a que la Comisión emprenda medidas de instrucción concretas para obtener determinados documentos.
- 404 Puesto que no cabía excluir que AMD hubiera concedido a Intel la autorización para proporcionar los documentos de AMD de Delaware a la Comisión, en caso necesario, siempre que hubiera habido reciprocidad, era Intel quien debía intentar obtener esa autorización. No es necesario dilucidar si, además, habría podido prosperar la solicitud de Intel de levantar la confidencialidad de esos documentos ante el Tribunal del Estado de Delaware.
- 405 Se desprende de lo anterior que la Comisión no estaba obligada a obtener los documentos de AMD de Delaware, pues la demandante no acreditó que le fuera imposible obtener la autorización de AMD para utilizar dichos documentos.

2) Sobre la importancia de los documentos para la defensa de la demandante

- 406 Se desprende de la relación que los documentos o tipos de documentos que la demandante solicitó que obtuviera la Comisión se refieren a las restricciones de capacidad de AMD (puntos 1 a 9 de relación), sus fallos en el proceso de ejecución (puntos 10 a 33 y 85 de la relación), su estrategia de precios elevados en Europa (puntos 34 y 35 de la relación), su escaso rendimiento técnico y comercial y su falta de credibilidad como proveedor (puntos 36 a 57, 83 y 84 de la relación), las prácticas habituales en la industria (puntos 58 a 63 de la relación), el hecho de que Intel y AMD se habían hecho la competencia (puntos 64 a 82 de la relación) y ciertos datos referentes al test AEC (puntos 86 y 87 de la relación).
- 407 Debe señalarse que los documentos que se refieren a las limitaciones de capacidad de AMD, sus fallos en el proceso de ejecución, su estrategia de precios elevados en Europa y su escaso rendimiento técnico y comercial, tal como se alegan por la demandante, podrían haber servido para demostrar que los clientes de esa empresa tenían motivos comerciales válidos para abastecerse en Intel con preferencia respecto a AMD. No obstante, hay que observar que la existencia de motivos comerciales válidos, suponiendo que esté confirmada, no puede destruir las pruebas invocadas en la Decisión impugnada para demostrar la existencia de los descuentos por exclusividad y las restricciones manifiestas (véanse, posteriormente, los apartados 540 a 543 y 1096 a 1101). Además, en cuanto a la calificación como abusivas de las prácticas mencionadas en la Decisión impugnada, es preciso señalar la Comisión no está obligada a demostrar ni los efectos concretos de esas prácticas, ni un nexo causal entre ellas y las decisiones comerciales de las OEM (véanse, más arriba, los apartados 104 y 112).
- 408 Por otra parte, debe recordarse que el hecho de que otros motivos hayan podido favorecer la opción de abastecerse de manera exclusiva o casi exclusiva en la empresa demandante no excluye que las prácticas de ésta que son objeto de la Decisión impugnada hubieran podido, asimismo, ser tenidas en cuenta por los clientes en sus decisiones.
- 409 Por consiguiente, en relación con los tipos de documentos mencionados más arriba en el apartado 407, no se cumple la condición de que debe ser probable que sean de considerable importancia para la defensa de la empresa los documentos cuya obtención ha solicitado a la Comisión.
- 410 En este sentido, debe desestimarse la alegación de la demandante basada en que la empresa que es objeto de una investigación puede escoger por sí misma la manera de defenderse. En efecto, la utilidad para la defensa de la empresa debe valorarse objetivamente y, si una empresa objeto de una investigación considera incorrectamente que determinados argumentos son muy pertinentes para su defensa, la Comisión no puede estar obligada a obtener los documentos que, según dicha empresa, pueden respaldar sus alegaciones.

- 411 En lo que se refiere a las prácticas habituales en la industria según Intel, debe señalarse lo siguiente.
- 412 Los puntos 58 a 60 de la relación se refieren a las prácticas habituales en la industria relativas a los acuerdos de apoyo económico concluidos entre los productores de CPU y los vendedores minoristas de ordenadores. A este respecto, cabe señalar que lo que se reprocha a Intel en la Decisión impugnada no es el hecho de haber concluido con MSH acuerdos de apoyo económico, sino el hecho de que el incentivo económico estaba supeditado a una condición de exclusividad. Los documentos que demuestran que los acuerdos de apoyo económico son habituales en la industria, por lo tanto, no habrían servido como descargo a la demandante. El hecho de que otros minoristas pudieran concluir acuerdos de apoyo financiero simultáneamente con Intel y AMD no habría podido desvirtuar la circunstancia de que las pruebas en que se basa la Comisión en la Decisión impugnada demuestran que existe una condición de exclusividad en los acuerdos concluidos entre Intel y MSH (véase, posteriormente, el apartado 1487).
- 413 Los puntos 61 a 63 de la relación se referían a documentos que —según lo indicado en la rúbrica «Relevancia de los documentos que faltan para el [pliego de cargos de 2007/pliego de cargos adicional de 2008]»— eran relevantes desde el punto de vista de las tácticas agresivas de AMD, que eran «reveladoras de un reñido clima de competencia y que contribu[ían] a esclarecer el hecho de que las estrategias de competencia de Intel se debían a una competencia normal de méritos en un negocio fuertemente competitivo». A este respecto, procede señalar que el hecho de que las tácticas agresivas hubieran podido ser normales en la industria de las CPU no pone en entredicho ni la prueba de la existencia de los descuentos por exclusividad y de las restricciones manifiestas ni su calificación como abusivas. Ese es también el caso de la existencia de un «clima de competencia». Este hecho podría, en todo caso, demostrar la falta de exclusión real. En cambio, no puede refutar la existencia de las prácticas analizadas en la Decisión impugnada ni el hecho de que podían restringir la competencia.
- 414 En lo que se refiere al hecho de que Intel afrontó la competencia (puntos 64 a 82 de la relación), debe señalarse lo siguiente:
- 415 El punto 64 de la relación se refiere a la situación de una OEM en relación con la cual no se ha señalado ninguna infracción en la Decisión impugnada. Los documentos que podrían demostrar, según la demandante, que no se impidió a AMD hacer la competencia a Intel respecto a esta OEM, por lo tanto, no habrían podido servir de descargo a Intel.
- 416 Los puntos 65 a 71 de la relación se refieren a documentos que, según la demandante, habrían sido pertinentes para demostrar que «AMD e Intel competían entre sí lo mejor que podían para hacer negocios con Lenovo, lo cual demuestra que existía una competencia normal de méritos en un mercado fuertemente competitivo». La demandante solicitó a la Comisión que obtuviera de AMD documentos sobre las ofertas que AMD había presentado a Lenovo y relativas a las negociaciones entre esas empresas. A este respecto, debe precisarse que el hecho de que AMD también presentara ofertas a Lenovo y de que hubiera mantenido negociaciones con ella no puede poner en entredicho ni la prueba de la existencia de las prácticas de Intel en relación con Lenovo, mencionadas en la Decisión impugnada, ni que dichas prácticas podían restringir la competencia. En efecto, la mera circunstancia de que Lenovo hubiera negociado con AMD no permite excluir ni que Lenovo hubiera recibido incentivos económicos supeditados a las condiciones de demorar el lanzamiento de los productos equipados con CPU de AMD y de comprar exclusivamente a la demandante, ni que dichos incentivos hubieran influido en las decisiones comerciales de Lenovo (véanse, posteriormente, los apartados 530 y 1089).
- 417 Los puntos 72 a 82 de la relación se refieren a documentos que, según la demandante, habrían sido pertinentes para demostrar que «AMD e Intel competían entre sí para hacer negocios con MSH y AMD tenía las mismas oportunidades para conseguir los contratos si deseaba hacerlo». La demandante solicitó a la Comisión que obtuviera los documentos que contenían las ofertas de AMD a la sociedad alemana Media Markt de 2002 y 2004, relativos al interés de MSH en adquirir productos

equipados con CPU de AMD y a las ofertas correspondientes de AMD, además de otros documentos relativos a las ofertas de AMD a otros minoristas. A este respecto, debe decirse que el hecho de que AMD también presentara ofertas a Media Markt y el de que MSH considerase la posibilidad de adquirir productos equipados con CPU de AMD no cuestionan ni la prueba de la existencia de las prácticas de Intel en relación con MSH, mencionadas en la Decisión impugnada, ni que podían restringir la competencia. En efecto, el mero hecho de que AMD presentara ofertas a Media Markt y de que MSH considerase la posibilidad de adquirir esos productos equipados con CPU AMD no excluye ni que MSH hubiera recibido incentivos económicos supeditados a la condición de que vendiera exclusivamente productos equipados con CPU de Intel ni que dichos incentivos hubieran influido en las decisiones comerciales de MSH (véanse, posteriormente, los apartados 530 a 1089). Las ofertas de AMD a otros minoristas no pueden poner en duda las conclusiones de la Decisión impugnada, por las razones expuestas más arriba en el apartado 412.

- 418 En cuanto a la información sobre el test AEC (puntos 86 y 87 de la relación), es suficiente recordar que el test AEC es irrelevante en el caso de autos (véanse más arriba los apartados 142 y 166).
- 419 Se desprende de lo que antecede que ninguno de los documentos ni de los tipos de documentos indicados en la relación eran tan importantes para la defensa de la demandante como para que la Comisión hubiera podido tener la obligación de obtenerlos.
- 420 La demandante se basa además en los documentos nuevos que presentó, después de la resolución del litigio en el Estado de Delaware entre ella misma y AMD, en anexo a la réplica, y que citó en los apartados 298 a 304 de ésta, documentos que, a su entender, eran exculpatorios. Sin embargo, esos documentos no pueden cuestionar las conclusiones a que llegó la Comisión, y no es necesario pronunciarse sobre su admisibilidad, que es discutida por la Comisión.
- 421 En este sentido, hay que señalar que el criterio de apreciación no consiste en saber si algunos de esos documentos de AMD de Delaware eran exculpatorios, pues la cuestión que se plantea en el caso de autos no se refiere a una denegación de acceso al expediente, sino a la obligación de la Comisión de instruir el asunto de manera diligente e imparcial. La existencia de un deber de la Comisión de obtener determinados documentos debe ser examinada según las condiciones definidas más arriba en los apartados 374 a 382, en particular, que sea probable, durante el procedimiento administrativo, que los documentos en cuestión hayan tenido una importancia considerable para la defensa de la empresa afectada.
- 422 A mayor abundamiento, conviene mencionar lo siguiente en cuanto al contenido de esos documentos.
- 423 La demandante alega que de esos documentos se desprende, en especial, que AMD no tenía éxito con Dell, pues ésta consideraba con preocupación el hecho de que AMD no se había atendido a sus promesas de rendimiento. Que AMD había reconocido que Dell tenía razones comerciales válidas para no comprarle a ella y que Dell, asimismo, siguió manteniendo relaciones con AMD. A este respecto, hay que poner de relieve que el hecho de que Dell pudiera tener también otros motivos para no comprar a AMD no excluye ni la prueba de la existencia de descuentos por exclusividad ni su capacidad de restringir la concurrencia (véanse, posteriormente, los apartados 540 a 546). Del mismo modo, el hecho de que Dell prosiguiera sus relaciones con AMD y valorara constantemente la posibilidad de abastecerse en ella no cuestiona que existía un descuento por exclusividad (véase, posteriormente, el apartado 530).
- 424 La demandante también alega que de uno de los documentos en cuestión se desprende que el [confidencial] de HP indicó a AMD que «los fracasos [de AMD frente a HP] no tenían nada que ver con Intel». A este respecto, procede señalar que la Comisión probó la existencia de descuentos por exclusividad y de restricciones manifiestas de modo suficiente en Derecho, como se expone posteriormente en los apartados 673 a 873. El documento citado por Intel sólo puede demostrar que HP negó, durante una reunión con AMD, que los fracasos de AMD frente a HP tuvieran relación con

la conducta de Intel. Esta circunstancia no puede cuestionar las pruebas que demuestran claramente la existencia de los descuentos por exclusividad y de las restricciones manifiestas. En este sentido, debe señalarse que HP estaba interesada en no comunicar a AMD las condiciones no escritas de sus acuerdos con Intel.

425 De igual modo, las reflexiones internas de AMD acerca de los motivos de sus fracasos y los correos electrónicos internos de AMD referentes a la calidad de sus productos y a su reputación no pueden suscitar dudas sobre la existencia de los descuentos por exclusividad y de las restricciones manifiestas. Como mucho, podrían demostrar que los clientes también podían tener otros motivos para abastecerse en Intel.

3) Sobre la proporcionalidad de la solicitud

426 Debe señalarse que la mayor parte de los apartados de la relación no se refieren a documentos concretos, sino a tipos de documentos.

427 La Comisión pone de relieve con razón que, si hubiera estimado totalmente la solicitud de la demandante y requerido a AMD la entrega de todos los tipos de documentos enumerados en la relación, AMD habría podido entregar una enorme cantidad de documentos. Debe recordarse que, según la declaración de la propia demandante, AMD había entregado unos 45 millones de páginas de pruebas en el procedimiento tramitado en el Estado de Delaware. Si la Comisión le hubiera pedido, por ejemplo, entregar «todos los documentos de AMD relativos a las restricciones de capacidad de AMD» (puntos 1 a 3 de la relación), AMD habría podido llegar a entregar una cantidad enorme de documentos a la Comisión. Lo mismo cabe decir respecto a, por ejemplo, «todos los documentos de AMD relacionados con las previsiones de ventas y las cifras de ventas de AMD» (puntos 6 a 9 de la relación), «todos los documentos de AMD relacionados con sus fallos de entrega y de diseño» (puntos 10 a 12, 16 a 24, 33 y 52 a 56 de la relación), «todos los documentos de AMD relacionados con su rendimiento y la percepción de sus clientes del segmento empresarial» (puntos 13, 37 a 43 y 57 de la relación) o «en el segmento de los portátiles» (puntos 48, 49 y 51 de la relación).

428 La investigación de la Comisión podría haberse visto retrasada de forma notable si hubiera pedido la aportación de todos los documentos incluidos en esas largas enumeraciones, estudiado los documentos entregados, permitido su consulta a la demandante y recibido las alegaciones de ésta al respecto.

429 Por lo tanto, la Comisión podría considerar de forma válida que la solicitud de Intel, considerada en su conjunto, era desproporcionada en relación con el previsible valor añadido que esos documentos hubieran podido aportar a los que ya obraban en su poder.

430 La Comisión también podía tener en cuenta que el procedimiento se encontraba en una fase avanzada en el momento en que la demandante le solicitó que obtuviera documentos adicionales y que la adopción de la Decisión impugnada corría el riesgo de retrasarse notablemente si accedía a la solicitud de la demandante.

431 Como pone de relieve la Comisión, la alegación de la demandante supondría conceder a la empresa que es objeto de la investigación, antes bien que a la Comisión, facultades discrecionales sobre la manera de emplear los recursos para garantizar la eficaz aplicación del Derecho de la competencia.

432 Finalmente, debe recordarse que, mediante escrito de 21 de marzo de 2008, a raíz de una publicación en línea de los escritos preparatorios redactados por la demandante y AMD durante el procedimiento tramitado en el Estado de Delaware, la Comisión requirió tanto a la demandante como a AMD para que le transmitieran todos los documentos que habían redactado o recibido y que se citaban en sus escritos preparatorios respectivos (véase, más arriba, el apartado 340).

- 433 Como pone de relieve la Comisión, un auto del tribunal de Delaware de 28 de marzo de 2008 indicaba que esos escritos preparatorios debían contener, respecto a las dos partes, «los principales hechos en apoyo de cada una de sus alegaciones o de su defensa».
- 434 Por lo tanto, la Comisión tenía derecho a considerar que había obtenido las pruebas que las partes consideraban más pertinentes, tanto de cargo como de descargo. La Comisión podía concluir que había hecho lo necesario para tener una visión suficientemente exhaustiva del asunto al haber requerido a Intel y a AMD a que presentaran los documentos que se citaban en sus respectivos escritos preparatorios.
- 435 En este contexto, conviene recordar que la cuestión que aquí se dilucida es la del respeto por la Comisión de su deber de instruir el expediente con diligencia e imparcialidad (véase, más arriba, el apartado 358). Puesto que la Comisión había reclamado todos los documentos citados por la demandante y por AMD en sus respectivos escritos preparatorios, no puede reprocharse a la Comisión el haber realizado una investigación parcial.

d) Conclusión sobre este motivo

- 436 De todo lo anterior se desprende que el motivo basado en la negativa de la Comisión a obtener determinados documentos de AMD debe ser desestimado. En efecto, la demandante debería haber intentado obtener la autorización de AMD para comunicar a la Comisión los documentos de AMD de Delaware. Puesto que la demandante no lo hizo así, el motivo puede desestimarse sin más, teniendo en cuenta que las condiciones definidas más arriba en los apartados 374 a 382 son acumulativas. Por otra parte, la Comisión no estaba obligada a obtener los documentos de AMD de Delaware, pues no era probable que hubieran sido de importancia considerable para la defensa de la demandante. Además, la Comisión podía considerar válidamente que la solicitud de Intel, considerada en su conjunto, era desproporcionada en relación con el previsible valor añadido que los documentos pudieran haber aportado en relación con los que ya obraban en poder de la Comisión. Por consiguiente, no es necesario examinar la cuestión de si la demandante habría podido identificar de manera más precisa los documentos cuya obtención solicitó a la Comisión.

D. Errores de apreciación referentes a las prácticas respecto a las diversas OEM y a MSH

1. Dell

[*omissis*]

- a) Valoración de las pruebas presentadas en la Decisión impugnada para demostrar la existencia de una comunicación de Intel a Dell en la que indicaba que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a una condición de exclusividad

[*omissis*]

3) Sobre las otras alegaciones de la demandante

[*omissis*]

3.2) Sobre la alegación basada en que la Comisión no puede invocar las previsiones internas de un cliente para demostrar una infracción con arreglo al artículo 82 CE

- 519 La demandante, apoyada por ACT, alega que, en la Decisión impugnada, la Comisión, de forma incorrecta, se basó en las previsiones internas de Dell. Según la demandante, la aseveración según la cual Dell estaba convencida de que el importe de los descuentos MCP se basaba en su condición de vendedor exclusivo de Intel carece de relevancia jurídica en virtud del principio de seguridad jurídica. A su entender, la responsabilidad de la empresa en posición dominante no puede basarse en lo que creen sus clientes. En la vista, la demandante precisó esencialmente, a este respecto, que es imposible deducir la existencia de una conducta propia de la parte demandante basándose en proyecciones internas de un cliente, ya que esas proyecciones podrían no ser razonables.
- 520 En la vista, ACT alegó que el hecho de que la Comisión basara su teoría de la existencia de un abuso en las estimaciones internas de Dell queda confirmado por la circunstancia de que la conducta de la demandante no cambió ni al principio ni al final del período de la infracción analizada en la Decisión impugnada. Según ACT, la Comisión se basó únicamente en el principio y el final de ciertas especulaciones internas en el seno de Dell sobre las consecuencias de una decisión de abastecerse parcialmente en AMD para determinar el principio y el final del período de la infracción. Interrogada por el Tribunal sobre su alegación, ACT precisó que no sostenía que la duración de la infracción estimada en la Decisión impugnada debiera ser reducida, sino únicamente que la teoría de la existencia de un abuso elaborada por la Comisión se basaba en especulaciones internas de Dell.
- 521 Procede señalar que, en el presente asunto, a falta de una condición formal de exclusividad, la Comisión se ha basado en las previsiones internas de Dell para determinar que la demandante, *de facto*, señaló a Dell durante el período analizado que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a ese tipo de condición. Este método, mediante el cual la Comisión tuvo en cuenta las expectativas de un cliente de la demandante únicamente para determinar la prueba de un comportamiento propio de la demandante, no puede ser objeto de censura.
- 522 Es cierto que, en las sentencias Deutsche Telekom, citada en el apartado 98 *supra* (apartados 198 y 202), y TeliaSonera, citada en el apartado 88 *supra* (apartados 41 y 44), el Tribunal de Justicia confirmó que, para evaluar si las prácticas tarifarias de una empresa dominante pueden eliminar a un competidor infringiendo el artículo 82 CE, hay que utilizar —en principio— un criterio basado en los costes y en la estrategia de la propia empresa dominante, y que dicho enfoque se justifica aún más en tanto se ajusta también al principio general de seguridad jurídica, dado que la toma en consideración de los costes de la empresa dominante permite a ésta apreciar la legalidad de sus propios comportamientos.
- 523 No obstante, esta jurisprudencia, que limita los criterios jurídicos que pueden ser tenidos en cuenta a la hora de valorar la licitud de una política de precios, no impide a la Comisión basarse, desde el punto de vista fáctico, en expectativas internas de un cliente para constituir la prueba de un comportamiento propio de la empresa en posición dominante. En el caso de autos, el reproche jurídico de la existencia de un abuso de posición dominante se basa en que la demandante aplicó un sistema de descuentos cuyo importe estaba, *de facto*, supeditado a una condición de exclusividad. Este reproche se funda, por lo tanto, exclusivamente en una conducta propia de la demandante, de la que ella debería tener conocimiento. En cambio, no se basa en las previsiones internas de Dell, de las cuales se sirvió la Comisión para constituir la prueba factual de la práctica analizada.
- 524 Por las mismas razones, debe rechazarse la alegación de ACT de que la Comisión se basó únicamente en el principio y el final de ciertas especulaciones internas en el seno de Dell sobre las consecuencias de una decisión de abastecerse parcialmente en AMD con objeto de determinar el principio y el fin del período de infracción. En efecto, puesto que, en la Decisión impugnada, la Comisión había analizado una conducta propia de la demandante, nada se oponía a que dicha institución se basara en las previsiones internas de Dell para determinar los momentos inicial y final de esa conducta.

525 Finalmente, debe desestimarse la alegación de la demandante según la cual es imposible deducir la existencia de una conducta propia de la demandante basándose en las previsiones internas de un cliente, ya que esas previsiones podrían no ser razonables. Es cierto que, en principio, la demandante tiene derecho a refutar la prueba aportada por la Comisión en la Decisión impugnada, demostrando que las previsiones internas de Dell, con arreglo a las cuales la Comisión dedujo que la demandante aplicaba un descuento por exclusividad, no eran razonables y que, por lo tanto, no habían sido causadas por la conducta de la demandante. No obstante, en el caso de autos, la demandante no ha demostrado tal cosa. Por el contrario, el hecho de que las previsiones internas de Dell coincidan con el contenido de los documentos internos de Intel y el del correo electrónico de 7 de diciembre de 2004 (véanse más arriba los apartados 505 a 515) confirma que esas previsiones no eran irrazonables, sino que se basaban precisamente en lo que la demandante había indicado a Dell.

3.3) Sobre la alegación basada en que la Comisión debería demostrar que los descuentos MCP se habrían reducido efectivamente de manera desproporcionada en caso de que Dell hubiera decidido abastecerse parcialmente en AMD

526 La demandante alega, en esencia, que la Comisión, de forma incorrecta, se abstuvo de demostrar que los descuentos MCP habrían sido reducidos efectivamente de manera desproporcionada en caso de que Dell hubiera decidido abastecerse parcialmente en AMD. Considera, en particular, que los documentos internos de Dell no tienen en cuenta las modificaciones efectivamente aportadas a los descuentos de Dell. Más bien contienen, a su entender, hipótesis sobre lo que habría podido ocurrir en caso de que Dell hubiera decidido abastecerse en AMD.

527 Procede señalar que el carácter contrario a la competencia de un descuento por exclusividad se basa en el hecho de que puede incitar al cliente a un suministro exclusivo (véanse, en este sentido, la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, apartado 90, y la sentencia British Airways del Tribunal de Justicia, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 62). Sin embargo, la existencia de esa incitación no depende de si el descuento es efectivamente reducido o suprimido en caso de incumplimiento de la condición de exclusividad a la que se supedita su concesión (véase, en este sentido, la sentencia Tomra del Tribunal General, citada en el apartado 72 *supra*, apartado 300). De hecho, es suficiente a este respecto que la empresa dominante dé al cliente la impresión de que tal es el caso. Lo que cuenta son las circunstancias que el cliente debía esperar en el momento en que hizo los pedidos, de conformidad con lo que le indicó la empresa en posición dominante, y no la efectiva reacción de ésta a la decisión del cliente de cambiar su fuente de abastecimiento.

[*omissis*]

3.6) Sobre la alegación basada en que Dell se abasteció exclusivamente en la demandante por razones totalmente independientes de cualesquiera temores de reducción desproporcionada de los descuentos en caso de abastecimiento en AMD

539 La demandante alega que Dell le compraba exclusivamente a ella por razones totalmente independientes de cualesquiera temores de reducción desproporcionada de los descuentos en caso de abastecimiento en AMD. En primer lugar, Dell optó por comprar CPUs exclusivamente a Intel por su modelo comercial de bajo coste y por el menor coste del abastecimiento exclusivo en Intel. En segundo lugar, Dell estimó que las CPU de Intel eran en general, de mejor calidad que las CPU de AMD y que Intel tenía más capacidad de suministro. En tercer lugar, considera que Dell se inquietó respecto al «carácter duradero de la hoja de ruta [de AMD] y al buen estado del “ecosistema” de los chipsets [de AMD]». En cuarto lugar, Dell había dudado de la fiabilidad de AMD como suministrador. En quinto lugar, Dell llegó a la conclusión de que el hecho de abastecerse en AMD produciría problemas importantes de logística. En sexto lugar, Dell manifestó sus preocupaciones respecto a la incapacidad de AMD para satisfacer su demanda de grandes cantidades.

- 540 A este respecto, debe ponerse de relieve, en primer lugar, que las alegaciones de la demandante son inoperantes en la medida en que pretenden refutar la prueba de que la demandante indicó a Dell que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a una condición de exclusividad.
- 541 En efecto, mediante sus alegaciones, la demandante intenta explicar que existía una relación de exclusividad entre ella y Dell durante el período analizado y menciona al respecto razones distintas de la concesión de descuentos por exclusividad. Sin embargo, en la Decisión impugnada, la Comisión no dedujo la existencia de los descuentos por exclusividad basándose únicamente en la existencia de una relación de exclusividad entre la demandante y Dell, de modo que, para refutar esta prueba, la demandante hubiera podido limitarse a dar una explicación alternativa. Por el contrario, remitiéndose a los documentos internos de Intel y de Dell y a la respuesta de Dell de acuerdo con el artículo 18, así como al correo electrónico de 7 de diciembre de 2004, la Comisión demostró, por medio de pruebas precisas y concordantes entre sí, que la demandante había indicado a Dell que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a una condición de abastecimiento exclusivo (véanse, más arriba, los apartados 446 a 515). Las alegaciones de la demandante en relación con los supuestos motivos independientes de Dell para su abastecimiento exclusivo no se refieren directamente, sin embargo, a las pruebas consideradas en la Decisión impugnada; más bien se ciñen a cuestionarlas indirectamente mediante una explicación alternativa de la existencia de la relación de exclusividad entre la demandante y Dell durante el período analizado. Tal contestación indirecta no puede bastar, en modo alguno, para refutar el valor probatorio de los datos considerados en la Decisión impugnada.
- 542 Además, se desprende de la jurisprudencia que, cuando la Comisión se basa en pruebas que en principio son suficientes para demostrar la existencia de la infracción, no basta que la empresa afectada evoque la posibilidad de que se haya producido una circunstancia que podría afectar al valor probatorio de dichas pruebas para que la Comisión soporte la carga de probar que dicha circunstancia no pudo afectar el valor probatorio de las pruebas. Al contrario, salvo en los casos en los que la empresa no hubiera podido aportar dicha prueba debido al comportamiento de la propia Comisión, corresponde a la empresa afectada demostrar de manera suficiente en Derecho, por un lado, la existencia de la circunstancia que invoca y, por otro lado, que dicha circunstancia desvirtúa el valor probatorio de las pruebas en que se basa la Comisión (sentencia E.ON Energie/Comisión, citada en el apartado 67 *supra*, apartado 56).
- 543 Sin embargo, es preciso observar que, al dar una explicación alternativa sobre la existencia de la relación de exclusividad entre la demandante y Dell, la demandante no cuestiona el hecho de que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a una condición de exclusividad. Aun suponiendo que la demandante consiguiera probar que Dell le compró a ella únicamente por las razones invocadas por la demandante, esta circunstancia no desvirtúa el valor probatorio de los datos en que se basó la Comisión para demostrar la existencia del descuento por exclusividad. En efecto, la prueba a que se refiere la demandante sólo permitiría refutar el nexo causal entre el descuento por exclusividad, cuya existencia se probó de manera suficiente en Derecho en la Decisión impugnada, y la decisión de Dell de comprar exclusivamente a la demandante. Sin embargo, no permite refutar la existencia de un descuento por exclusividad como tal.
- 544 Por todo ello, las alegaciones de la demandante son inoperantes, en la medida en que pretenden refutar la prueba de que la demandante indicó a Dell que el importe de los descuentos MCP estaba supeditado a una condición de exclusividad.
- 545 En segundo lugar, hay que señalar que las alegaciones de la demandante también son inoperantes en la medida en que pretenden cuestionar la calificación jurídica de prácticas abusivas aplicada a los descuentos por exclusividad. A este respecto, debe recordarse que la calificación de un descuento por exclusividad como abusivo no necesita que se demuestre ni un efecto concreto en el mercado ni un nexo causal (véanse, más arriba, los apartados 103 y 104). Un descuento de ese tipo es ilegal porque puede restringir la competencia. Aun suponiendo que la demandante consiguiera refutar la existencia de un nexo causal entre la concesión de los descuentos por exclusividad y la decisión de Dell de

abastecerse exclusivamente en ella, esto no desmentiría que los descuentos MCP son intrínsecamente capaces de restringir la competencia. En efecto, toda ventaja económica cuya concesión está supeditada a una condición de exclusividad puede, en cualquier caso, incitar al cliente a un abastecimiento exclusivo, sin que sea pertinente saber si el cliente se habría abastecido exclusivamente en la empresa dominante también de no haber existido el descuento por exclusividad.

546 Por lo tanto, procede concluir que las alegaciones de la demandante respecto a la existencia de otras razones por las que Dell se abasteció exclusivamente en ella durante el período analizado en la Decisión impugnada son inoperantes. Tampoco pueden refutar la prueba de que existía un descuento por exclusividad, ni la calificación jurídica de éste como abusivo. Por consiguiente, estas alegaciones deben ser desestimadas, sin necesidad de pronunciarse acerca de si la demandante demostró de modo suficiente en Derecho que Dell se abasteció exclusivamente en la demandante únicamente por motivos distintos de la existencia de un descuento por exclusividad.

[omissis]

b) Reunión con el Sr. D1 de Dell

1) Alegaciones de las partes y procedimiento

601 La demandante afirma que la Comisión vulneró su derecho de defensa al no levantar un acta correcta de la reunión celebrada el 23 de agosto de 2006 entre los integrantes de los servicios de la Comisión y el [confidencial] Sr. D1. La Comisión, a su entender, admitió que se organizara esta reunión sólo después de que la demandante le demostrara la existencia de la lista indicativa de temas, al tiempo que negaba que se hubiera redactado un acta. Varios meses más tarde, el Consejero-Auditor admitió la existencia de la nota interna, declarando a la vez que se trataba de un documento interno que la demandante no tenía derecho a conocer. Al parecer, la Comisión transmitió finalmente «por cortesía» a Intel, el 19 de diciembre de 2008, una copia de la nota interna que tenía numerosos pasajes suprimidos.

602 Según la demandante, se desprende tanto de la lista indicativa de temas como de la nota interna que en la reunión entre la Comisión y el Sr. D1 se trataron cuestiones clave que afectaban a Dell. Considera probable que el Sr. D1 proporcionara datos que pudieran exculpar a Intel.

[omissis]

2) Apreciación del Tribunal

[omissis]

2.1) Sobre la existencia de una irregularidad procedimental

612 En cuanto a la cuestión de si la Comisión introdujo un vicio en el procedimiento administrativo, debe señalarse, en primer lugar, que la Comisión no vulneró lo dispuesto en el artículo 19, apartado 1, del Reglamento n° 1/2003, interpretado conjuntamente con el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. En efecto, la Comisión no estaba obligada a organizar la reunión con el Sr. D1 como entrevista formal, a efectos de lo establecido en dichos preceptos.

613 El artículo 19, apartado 1, del Reglamento n° 1/2003 establece que, para la realización de las tareas que le asigna dicho Reglamento, la Comisión podrá oír a toda persona física o jurídica que acepte ser entrevistada a efectos de la recopilación de información en relación con el objeto de una investigación. El artículo 3 del Reglamento n° 773/2004 establece ciertas formalidades para las entrevistas con arreglo al precepto anteriormente mencionado. De conformidad con el artículo 3,

apartado 1, del Reglamento n° 773/2004, la Comisión indicará al comienzo de la entrevista la base jurídica y el objeto de la entrevista, así como su carácter voluntario. Asimismo, informará al declarante de su intención de guardar constancia de la entrevista. Según el apartado 3 de dicho artículo, la Comisión podrá registrar, mediante cualquier procedimiento, las declaraciones hechas por los declarantes. Se pondrá a disposición de los declarantes una copia de sus declaraciones para su aprobación. Cuando sea necesario, la Comisión fijará un plazo para que los declarantes puedan comunicarle cualquier corrección que deba hacerse a la declaración tomada.

614 Sin embargo, hay que señalar que el ámbito de aplicación del artículo 19, apartado 1, del Reglamento n° 1/2003, interpretado conjuntamente con el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004, no abarca todas las entrevistas relativas al objeto de una investigación efectuada por la Comisión. En efecto, deben distinguirse las entrevistas formales efectuadas por la Comisión con arreglo a dichas disposiciones y las entrevistas informales. Las necesidades prácticas del buen funcionamiento de la Administración y el interés de la eficaz protección de las normas de competencia justifican que la Comisión disponga de la posibilidad de efectuar entrevistas que no están supeditadas a las formalidades establecidas en el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. Tanto razones de economía procedimental como los posibles efectos disuasorios que puede tener un interrogatorio formal en la disposición de un testigo a proporcionar información se oponen a la existencia de una obligación general de la Comisión de imponer a todas las entrevistas las formalidades establecidas en el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. Si la Comisión pretende utilizar, en su decisión, un dato inculpatario que se le ha transmitido durante una entrevista informal, debe hacerlo accesible a las empresas destinatarias del pliego de cargos, elaborando para ello, en caso necesario, un documento escrito que ha de constar en su expediente (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal Atlantic Container Line y otros/Comisión, citada en el apartado 359 *supra*, apartado 352, y de 25 de octubre de 2005, Groupe Danone/Comisión, T-38/02, Rec. p. II-4407, apartado 67). No obstante, la Comisión puede utilizar la información obtenida en una entrevista informal, en particular para obtener pruebas más sólidas, sin hacer accesible a la empresa de que se trate la información obtenida durante una entrevista informal.

615 Se desprende del tenor del artículo 19, apartado 1, del Reglamento n° 1/2003, según el cual la Comisión «podrá oír» a una persona «a efectos de la recopilación de información en relación con el objeto de una investigación», que la Comisión goza de facultades discrecionales para decidir si aplica a una entrevista las exigencias formales del artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. Esta interpretación del tenor del precepto queda confirmada por el objetivo del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, interpretado conjuntamente con el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004. Se deriva de la obligación de la Comisión de poner cualquier grabación a disposición de la persona entrevistada para su aprobación que las formalidades establecidas en el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004 tienen por objeto, además de proteger a la persona entrevistada, especialmente, aumentar la fiabilidad de las declaraciones obtenidas. Por lo tanto, dichas disposiciones no se aplican a cualquier entrevista referente al objeto de una investigación, sino únicamente a los casos en que la Comisión pretende recopilar información, tanto inculpatoria como exculpatoria, en la que podrá basarse como prueba en su decisión de finalización de una investigación concreta. En cambio, estos preceptos no tienen por objeto restringir la posibilidad de la Comisión de recurrir a entrevistas informales.

616 Esta interpretación del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, conjuntamente con la del artículo 3 del Reglamento n° 773/2004, resulta asimismo del considerando 25 del Reglamento n° 1/2003. Este precepto señala que, al hacerse cada vez más difícil la detección de las infracciones a las normas de competencia, resulta necesario, para una protección eficaz de la misma, completar los poderes de investigación de la Comisión. Este considerando pone de relieve, además, que la Comisión debe, en concreto, estar facultada para entrevistar a cualquier persona que pueda disponer de información útil y para grabar sus declaraciones. El objetivo del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003 es, por lo tanto «completar» las otras facultades de investigación de que dispone la Comisión y conferirle la «facultad» de entrevistar y grabar. No obstante, dicho precepto no pretende restringir que la Comisión aplique prácticas informales imponiéndole una obligación general de que toda entrevista

que verse sobre informaciones relativas al objeto de una investigación se atenga a las exigencias formales del artículo 3 del Reglamento n° 773/2004 y de poner una grabación a disposición de la empresa inculpada.

- 617 Esta interpretación del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, interpretado conjuntamente con el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004, no significa que la Comisión pueda decidir de manera arbitraria, durante una entrevista, de qué información deja constancia. En efecto, se desprende del artículo 3, apartado 1, del Reglamento n° 773/2004 que, cuando la Comisión procede a una entrevista en virtud del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, debe informar a la persona entrevistada, al principio de la entrevista, de la base jurídica y del objeto de dicha entrevista, así como de su intención de grabarla. De ello se desprende que la Comisión debe decidir, al inicio de cualquier entrevista, si desea efectuar un interrogatorio formal. Si la Comisión decide, con el consentimiento de la persona interrogada, proceder a un interrogatorio de ese tipo, necesariamente tendría que grabar algunas partes. En tal caso, más bien está obligada a grabar toda la entrevista, sin perjuicio de que la primera frase del artículo 3, apartado 3, del Reglamento deja a la Comisión la opción de elegir el procedimiento de grabación. No obstante, en el caso de autos, la Comisión ha señalado, sin que la demandante haya desmentido este extremo, que la reunión no tenía por objeto recopilar pruebas en forma de acta firmada o de declaraciones con arreglo al artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, sino únicamente examinar si existían suficientes indicios de infracciones del Derecho de la competencia respecto a las prácticas comerciales de Intel respecto a Dell y considerar nuevas medidas de instrucción respecto a Dell. La reunión entre los servicios de la Comisión y el Sr. D1, por lo tanto, no era una entrevista formal a efectos del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003.
- 618 Puesto que la reunión entre los servicios de la Comisión y el Sr. D1 no era una entrevista formal a efectos del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003 y que la Comisión tampoco estaba obligada a realizar un interrogatorio de ese tipo, el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004 no es aplicable en el caso de autos, de modo que la alegación basada en una supuesta vulneración de las formalidades prescritas en este último precepto es inoperante.
- 619 En segundo lugar, en cuanto al principio de buena administración consagrado en el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales, se desprende de reiterada jurisprudencia que este principio impone la obligación de la institución competente de examinar, detenida e imparcialmente, todos los elementos pertinentes del asunto de que se trata (sentencias del Tribunal Atlantic Container Line y otros/Comisión, citada en el apartado 359 *supra*, apartado 404, y de 22 de marzo de 2012, Slovak Telekom/Comisión, T-458/09 y T-171/10, apartado 68). Si bien la Comisión no tiene ninguna obligación general de disponer las grabaciones de las conversaciones que haya tenido con los denunciantes u otras partes en el curso de las reuniones o entrevistas telefónicas con éstos (véanse, en este sentido, las sentencias Atlantic Container Line y otros/Comisión, citada en el apartado 359 *supra*, apartados 351 y 385, y Groupe Danone/Comisión, citada en el apartado 614 *supra*, apartado 66), no es menos cierto que el principio de buena administración puede, dependiendo de las circunstancias concretas del asunto, imponer a la Comisión la obligación de consignar las declaraciones recibidas (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 15 de marzo de 2006, BASF/Comisión, T-15/02, Rec. p. II-497, apartado 501).
- 620 A este respecto, debe precisarse que la existencia de la obligación de la Comisión de dejar constancia de la información que recibe en las reuniones o entrevistas telefónicas, así como la naturaleza y amplitud de esa obligación, dependen del contenido de dicha información. La Comisión está obligada a elaborar una documentación adecuada, incluida en el expediente al que tienen acceso las empresas afectadas, sobre los aspectos esenciales relativos al objeto de la investigación. Esta conclusión es válida para cualquier dato que tenga cierta importancia y posea un vínculo objetivo con el objeto de una investigación, con independencia de su carácter inculpatario o de descargo.

- 621 En el caso de autos, se desprende, en particular, de la nota interna, que los temas tratados en la reunión no se referían a cuestiones puramente formales como, por ejemplo, la confidencialidad de ciertos datos, sino a cuestiones con un vínculo objetivo con el fondo de la investigación. Además, el Sr. D1 era uno de los más altos directivos del cliente más importante de Intel. Finalmente, como señaló Intel en la vista y en sus alegaciones de 6 de marzo de 2013, la reunión duró cinco horas. Estas circunstancias prestan a la reunión una importancia que imponía a la Comisión la obligación de incorporar al expediente al menos una nota sucinta que consignara, sin perjuicio de las posibles peticiones de confidencialidad, el nombre de los participantes y un breve resumen de los temas tratados. Dado que la Comisión no elaboró dicho documento para su incorporación al expediente, al que podría haber tenido acceso la demandante, debe declararse que ha infringido el principio de buena administración.
- 622 No obstante, al poner a disposición de la demandante, durante el procedimiento administrativo, la versión no confidencial de la nota interna, y al proponerle la posibilidad de formular sus alegaciones sobre ese documento, la Comisión suplió esa laguna inicial del procedimiento administrativo, por lo que éste no adolece de irregularidad. El hecho de que la nota interna se elaborara para servir de recordatorio a los integrantes de los servicios de la Comisión y de que sólo se comunicó a la demandante una versión en la que se habían suprimido determinados pasajes no desvirtúa esta conclusión. En efecto, la versión de la nota interna que se comunicó a la demandante en el procedimiento administrativo contiene la información que la Comisión debería haber consignado en un documento destinado a constar en el expediente y al que la demandante debería haber podido tener acceso. Dicha nota contiene el nombre de los participantes y un breve resumen de los asuntos tratados.
- 623 En tercer lugar, debe desestimarse la alegación de la demandante, planteada en sus alegaciones de 6 de marzo de 2013, según la cual la Comisión cometió una irregularidad procedimental al no revelarle durante el procedimiento administrativo también las partes de la nota interna consideradas confidenciales. En efecto, de conformidad con el artículo 27, apartado 2, del Reglamento n° 1/2003 y con el artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 773/2004, el derecho de acceso al expediente no se extiende a los documentos internos de la Comisión. Esta restricción está justificada por la necesidad de garantizar el buen funcionamiento de la institución de que se trate en el ámbito de la represión de las infracciones a las normas de competencia del Tratado (véase, en este sentido, la sentencia *Atlantic Container Line y otros/Comisión*, citada en el apartado 359 *supra*, apartado 394). La nota referente a la reunión entre la Comisión y el Sr. D1 es un documento de naturaleza interna excluido del derecho de acceso al expediente. Dicha nota contiene información procedente de otras fuentes distintas del Sr. D1, así como apreciaciones y conclusiones personales de su autor (véanse, asimismo, los considerandos 108 y 109 de la decisión del Defensor del Pueblo). En consecuencia, la Comisión no estaba obligada a comunicar a la demandante las partes suprimidas de la nota interna.
- 624 Ciertamente, en el presente asunto, la comunicación de la versión no confidencial de la nota interna a la demandante permitió a la Comisión subsanar la irregularidad inicial del procedimiento derivada del hecho de que la Comisión no había preparado una nota sobre su reunión con el Sr. D1 para su incorporación al expediente, al que la demandante habría podido solicitar el acceso. No obstante, esta regularización del procedimiento administrativo no precisaba que la nota interna se comunicara en su integridad a la demandante. Puesto que la versión de la nota interna que se transmitió a la demandante sólo era el sustituto de la nota que debería haber constado en el expediente y que contenía la información que la Comisión debería haber consignado en esa nota, la Comisión no estaba obligada a conceder a la demandante un acceso más amplio a la nota interna.
- 625 Se desprende de todo lo anterior que el procedimiento administrativo no adolece de la irregularidad invocada.

2.2) Sobre las posibles consecuencias de una irregularidad procedimental para la legalidad de la Decisión impugnada

i) Observaciones preliminares

- ⁶²⁶ A mayor abundamiento, debe examinarse si una hipotética irregularidad del procedimiento administrativo que se derivase de la infracción del artículo 19 del Reglamento n° 1/2003, interpretado conjuntamente con el artículo 3 del Reglamento n° 773/2004, de una falta de subsanación de la infracción del principio de buena administración o de una vulneración del derecho de acceso al expediente podrían tener repercusiones en la legalidad de la Decisión impugnada. A este respecto, hay que señalar que una irregularidad procedimental sólo puede motivar la anulación de la Decisión impugnada en la medida en que pudiera afectar concretamente al derecho de defensa de la demandante y por ello al contenido de dicha Decisión (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 9 de septiembre de 2008, Bayer CropScience y otros/Comisión, T-75/06, Rec. p. II-2081, apartado 131). Tal es asimismo el caso cuando la irregularidad consiste en una infracción del principio de buena administración (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de diciembre de 2009, Evropaïki Dynamiki/Comisión, C-476/08 P, no publicada en la Recopilación, apartado 35).
- ⁶²⁷ Respecto a la vulneración del derecho de acceso al expediente, se desprende de la jurisprudencia que, cuando el acceso al expediente, y más concretamente a las pruebas de descargo, se obtiene en la fase del procedimiento judicial, la empresa de que se trate no debe demostrar que, si hubiera tenido acceso a los documentos no comunicados, la decisión de la Comisión habría tenido un contenido diferente, sino únicamente que dichos documentos habrían resultado útiles para su defensa (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de octubre de 2011, Solvay/Comisión, C-110/10 P, Rec. p. I-10439, apartado 52, y la jurisprudencia citada). En un supuesto paralelo, corresponde a la empresa de que se trate aportar un primer indicio de la utilidad que tienen los documentos no comunicados para su defensa (véase, en este sentido, la sentencia Heineken Nederland y Heineken/Comisión, citada en el apartado 352 *supra*, apartado 256). A este respecto, cuando la Comisión se basa en pruebas documentales directas para acreditar una infracción, la empresa debe demostrar que ciertos datos a los que no tuvo acceso durante el procedimiento administrativo contradicen el tenor de las citadas pruebas o, por lo menos, les confieren un significado diferente (véase, en este sentido, la sentencia Aalborg Portland y otros/Comisión, citada en el apartado 353 *supra*, apartado 133).
- ⁶²⁸ En la medida en que la demandante sostiene que la Comisión vulneró su derecho de defensa al no transmitirle los pasajes de la nota interna que habían sido tratados de manera confidencial durante el procedimiento administrativo, la citada jurisprudencia es directamente aplicable al caso de autos. Dado que la versión íntegra de la nota interna fue comunicada a la demandante en la fase del procedimiento judicial, ésta tenía la posibilidad de aportar un primer indicio de la utilidad que podían tener para su defensa los datos mencionados en los pasajes tratados anteriormente como confidenciales.
- ⁶²⁹ Por lo demás, puesto que la demandante reprocha a la Comisión no haber redactado el acta correspondiente de la reunión, debe señalarse que, al menos en las circunstancias del presente asunto, los criterios pertinentes para examinar si una posible irregularidad procedimental referente a este extremo puede afectar concretamente al derecho de defensa de la demandante son los mismos que los exigidos por la jurisprudencia referente al acceso al expediente. La demandante, por lo tanto, debe aportar un primer indicio del hecho de que la Comisión no consigne ciertos datos exculpativos que contradigan el tenor de las pruebas documentales directas en las que la Comisión se basó para dictar la Decisión impugnada o, por lo menos, les confieran un significado diferente. Sin embargo, no es suficiente que ese supuesto no pueda descartarse.

630 En efecto, en el presente asunto, aun a falta del acta reclamada por la demandante, el contenido de la entrevista entre la Comisión y el Sr. D1 puede reconstruirse de modo suficiente en Derecho mediante otras fuentes, concretamente, en especial, con la nota interna y un documento que contiene las respuestas escritas de Dell a ciertas preguntas orales que se plantearon al Sr. D1 durante la reunión (en lo sucesivo, «documento de seguimiento»). Esta circunstancia distingue el presente asunto del que dio lugar a la sentencia Solvay/Comisión, citada en el apartado 627 *supra* (apartados 61 a 63), invocada por la demandante en la vista y en sus alegaciones posteriores; sentencia en la cual el Tribunal de Justicia concluyó que existía una vulneración del derecho de defensa que resultaba de que, después de haber denegado a la demandante el acceso al expediente durante el procedimiento administrativo, la Comisión había perdido algunos documentos internos del expediente cuyo contenido no podía reconstruirse, de modo que no cabía descartar que esos documentos internos del expediente hubieran podido contener datos pertinentes para la defensa de la demandante.

631 La conclusión de que la nota interna es uno de los elementos a partir de los cuales puede reconstruirse el contenido de la entrevista entre la Comisión y el Sr. D1 no queda cuestionada por la función de la nota interna, que consiste en servir de recordatorio a la Comisión. En efecto, como tal, la nota interna perseguía una doble finalidad. Por un lado, fijar de manera objetiva las circunstancias que tenían importancia para la Comisión como autoridad responsable de la instrucción. De este modo, perseguía finalidades propias de una documentación de naturaleza objetiva. Por otro lado, la nota interna permitía a los integrantes de los servicios de la Comisión que habían participado en la reunión conservar sus valoraciones subjetivas. No obstante, estas evaluaciones subjetivas completan la documentación objetiva contenida en la nota interna y no la cuestionan. Además, como la nota fue redactada con objeto de servir de recordatorio únicamente para fines internos de la Comisión, no hay motivo alguno para pensar que no tenga en cuenta una conversación que en efecto tuvo lugar.

[*omissis*]

2. HP

[*omissis*]

a) Sobre los descuentos por exclusividad

1) Apreciación de las pruebas de la condicionalidad de los descuentos presentadas en la Decisión impugnada

[*omissis*]

1.1) Respuesta de HP con arreglo al artículo 18

[*omissis*]

ii) Valor probatorio

Sobre la fiabilidad inherente a la respuesta de HP con arreglo al artículo 18

680 Debe señalarse que la respuesta de HP con arreglo al artículo 18 indica de manera expresa e inequívoca que los acuerdos HPA estaban supeditados a ciertas condiciones no escritas, entre otras la condición del 95 %.

681 Debe ponerse de relieve que HP era una tercera empresa, es decir, ni la denunciante ni una empresa objeto de investigación por la Comisión.

682 Además, debe señalarse que, en el caso de autos, no parece que HP haya tenido interés alguno en proporcionar a este respecto informaciones inexactas a la Comisión y en acusar injustamente a Intel.

683 En este contexto, debe ponerse de relieve que es posible que un cliente de una empresa en posición dominante objeto de una investigación tenga interés en no divulgar una conducta ilegal de ésta por temor a posibles represalias. Así, en la sentencia del Tribunal de Justicia BPB Industries y British Gypsum, citada en el apartado 89 *supra* (apartado 26), dicho Tribunal señaló la posibilidad de que una empresa en posición dominante pudiera adoptar represalias contra los clientes que hubieran colaborado en la investigación llevada a cabo por la Comisión, y concluyó que la Comisión podía tratar como confidenciales ciertas respuestas a las peticiones de información.

684 No obstante, un cliente de una empresa en posición dominante no tiene habitualmente interés alguno en acusar a ésta injustamente de una conducta contraria a la competencia. En cambio, el cliente de una empresa en posición dominante que acusa injustamente a ésta de una conducta contraria a la competencia en una investigación de la Comisión se arriesga a sufrir medidas de represalia por parte de dicha empresa.

685 En el caso de autos, es muy improbable que HP, para la cual Intel era un socio comercial ineludible, diera informaciones inexactas a la Comisión que pudieran ser utilizadas por ésta para acreditar una infracción del artículo 82 CE cometida por Intel.

[*omissis*]

690 Además, hay que señalar que, con arreglo al artículo 23, apartado 1, letra a), del Reglamento n° 1/2003, la empresa que proporcione información inexacta o engañosa puede ser sancionada con multas. Si hubiera proporcionado información inexacta a la Comisión, HP también se habría arriesgado a la imposición de multas por parte de dicha institución.

691 Finalmente, como se ha recordado más arriba en el apartado 557, se desprende de la jurisprudencia que las respuestas dadas en nombre de la propia empresa presentan una credibilidad superior a la que podrían tener las respuestas dadas por uno de sus empleados (sentencia JFE, citada en el apartado 62 *supra*, apartado 205).

692 Por lo tanto, puede afirmarse que las indicaciones muy claras y precisas de HP deben ser consideradas particularmente fiables, ya que HP no tenía interés alguno en proporcionar información inexacta que pudiera ser utilizada por la Comisión para demostrar una infracción del artículo 82 CE cometida por Intel, y porque HP habría quedado expuesta a riesgos importantes si hubiera proporcionado información inexacta a la Comisión.

[*omissis*]

Importancia de la respuesta de HP con arreglo al artículo 18 para demostrar la existencia de condiciones no escritas

717 Respecto a la cuestión de si la respuesta de HP con arreglo al artículo 18 podría, en su caso, bastar por sí sola para demostrar la exactitud de los hechos consignados en la Decisión impugnada respecto a la existencia de las condiciones no escritas de los acuerdos HPA, debe señalarse lo siguiente.

718 El principio que prevalece en el Derecho de la Unión es el de la libre aportación de las pruebas y el único criterio relevante para valorar las pruebas reside en su credibilidad (sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de enero de 2007, Dalmine/Comisión, C-407/04 P, Rec. p. I-829, apartado 63).

- 719 La jurisprudencia también ha precisado, en relación con un documento utilizado como prueba de una infracción del artículo 81 CE, que ningún principio del Derecho de la Unión se opone a que la Comisión se base en un único documento, siempre y cuando no quepa duda sobre el valor probatorio de dicho documento y éste acredite con certeza, por sí solo, la existencia de dicha infracción (sentencia Cimenteries CBR y otros/Comisión, citada en el apartado 354 *supra*, apartado 1838).
- 720 Respecto a las infracciones del artículo 81 CE, la jurisprudencia ha establecido la regla de que la declaración de una empresa acusada de haber participado en una práctica colusoria, cuya exactitud niegan varias de las demás empresas acusadas, no puede considerarse una prueba suficiente de la existencia de una infracción cometida por estas últimas si no está respaldada por otros elementos probatorios (véase la sentencia JFE, citada en el apartado 62 *supra*, apartado 219, y la jurisprudencia citada). También se ha precisado en la jurisprudencia que, en el caso de una práctica colusoria en el que sólo estén implicadas dos partes, la impugnación del contenido de la declaración de una de las empresas por la otra empresa basta para que se exija que ésta sea respaldada por otros elementos probatorios (sentencia Groupe Danone/Comisión, citada en el apartado 614 *supra*, apartado 285).
- 721 Sin embargo, no procede aplicar tal regla también a la declaración de una tercera empresa que no es ni la denunciante ni la empresa objeto de la investigación, en la que se cita una conducta que constituye una vulneración de lo dispuesto en el artículo 82 CE por otra empresa, cuando la empresa en posición dominante objeto de la investigación contradice el contenido de esa declaración.
- 722 A este respecto, debe ponerse de relieve que el hecho de establecer una regla general es una excepción al principio de libre práctica de las pruebas. En el caso de una empresa que declara haber participado en un acuerdo colusorio contrario al artículo 81 CE, una norma como esa está justificada, pues una empresa objeto de investigación, o que comparece ante la Comisión para acogerse a una dispensa o una reducción de la multa, puede inclinarse a atenuar su propia responsabilidad en una infracción y a enfatizar la responsabilidad de otras empresas.
- 723 La situación es diferente en lo que se refiere a las declaraciones de una tercera empresa como HP que, en esencia, es un testigo. Ciertamente, una empresa en esta situación puede, en ciertos casos, tener interés en que no se divulgue la infracción, por temor a las medidas de represalia que la empresa en posición dominante podría adoptar contra ella (véase, más arriba, el apartado 683). Sin embargo, es muy improbable que una empresa como HP, para la cual la empresa en posición dominante es un socio comercial ineludible, acuse a esta segunda empresa injustamente de una conducta que constituye una infracción de lo dispuesto en el artículo 82 CE, cuando no existen circunstancias excepcionales por razón de las cuales la tercera empresa pudiera tener interés en hacerlo.
- 724 Por lo tanto, no procede establecer una regla general según la cual la declaración de una tercera empresa, que indica que una empresa en posición dominante ha realizado una determinada conducta, no puede bastar por sí sola para demostrar los hechos que constituyen una infracción del artículo 82 CE.
- 725 En casos como el de autos, en los que no parece que la tercera empresa tenga interés alguno en inculpar injustamente a la empresa en posición dominante, la declaración de la tercera empresa puede, en principio, bastar por sí sola para demostrar la existencia de una infracción.
- 726 En cualquier caso, la respuesta de HP con arreglo al artículo 18 ha sido corroborada por otras pruebas, como se explica más abajo.

[*omissis*]

3. NEC

[omissis]

4. Lenovo

[omissis]

5. Acer

[omissis]

6. MSH

[omissis]

E. Acerca de la prueba de una estrategia de conjunto que tiene por objeto cerrar el acceso de AMD a los canales de venta más importantes

¹⁵²³ Según la Decisión impugnada, la demandante puso en práctica una estrategia de conjunto a largo plazo que tenía por objeto cerrar a AMD el acceso a los canales de venta más importantes desde el punto de vista estratégico. En dicha Decisión, la Comisión motivó la existencia de esta estrategia basándose, en esencia, en los siguientes indicios:

- Las prácticas analizadas en la Decisión impugnada tuvieron lugar, al parecer, durante un período de tiempo coherente entre los años 2002 y 2007 (véanse los considerandos 1740 y 1745).
- Dichas prácticas se enmarcaban en el contexto de la amenaza competitiva cada vez mayor que representaba AMD (véanse los considerandos 1741 y 149 a 164).
- Poseían una característica común, ya que todas tenían la finalidad o el efecto de excluir a AMD del mercado (véase el considerando 1745).
- Afectaron no sólo a un número significativo de OEM en el mundo, sino también a los canales de distribución más importantes desde el punto de vista estratégico (véanse los considerandos 1745 y 1747).
- Eran complementarias entre sí (véase el considerando 1747).
- Dos correos electrónicos fechados en noviembre de 1998 y enviados respectivamente por el [confidencial] de la demandante y por su [confidencial] [véase el considerando 1747 con la nota a pie de página n° 2065 (n° 2056 en la versión pública)].
- La demandante, según la Decisión impugnada, intentó ocultar la naturaleza contraria a la competencia de sus prácticas (véanse los considerandos 1742 y 1743).

¹⁵²⁴ La demandante niega la existencia de una estrategia de conjunto. A su entender, tal conclusión es errónea porque no concuerda con la naturaleza fragmentaria de las alegaciones de la Comisión respecto a cada una de las OEM y de MSH, tanto en lo que se refiere a los productos de que se trata como al período en cuestión. Considera que la posición de la Comisión es incompatible con las observaciones del profesor P3 que, en su opinión, rebatió la existencia de una estrategia haciendo referencia a los «indicios en contra» y en particular al incremento de las ventas a AMD por parte de

las OEM afectadas. Afirma que la Comisión no proporciona prueba alguna de un plan coherente y persistente. Los correos electrónicos de 1998 tampoco proporcionan prueba alguna de que exista un plan coherente destinado a excluir a AMD. Finalmente, la demandante niega haber ocultado el carácter contrario a la competencia de sus prácticas.

- 1525 Con carácter preliminar, hay que observar que la prueba de la existencia de una estrategia de conjunto no necesita forzosamente una prueba directa que demuestre que existe un plan coherente contrario a la competencia. La Comisión puede, antes bien, demostrar la existencia de un plan como ese mediante un conjunto de indicios.
- 1526 Asimismo, respecto a los indicios en que se basó la Comisión para adoptar la Decisión impugnada, debe señalarse lo siguiente.
- 1527 Respecto a la invocación de la demandante sobre la supuesta naturaleza fragmentaria de las prácticas en cuestión, cabe afirmar que los indicios en que se basó la Comisión en la Decisión impugnada demuestran la coherencia de esas prácticas de modo suficiente en Derecho.
- 1528 En primer lugar, la Comisión se basó correctamente en el hecho de que las infracciones fueron coherentes a lo largo del tiempo. La Decisión impugnada pone de relieve a este respecto que las prácticas analizadas se concentraron entre los años 2002 y 2005 y que, durante el período situado entre septiembre de 2003 y enero de 2004, tuvieron lugar seis abusos individuales, en concreto, descuentos o pagos condicionales a Dell, HP, NEC y MSH, y restricciones manifiestas respecto a HP y Acer. Si bien es verdad que, durante una parte del año 2006, la Decisión impugnada sólo menciona una práctica ilegal respecto a MSH y durante el resto del año 2006 y durante el año 2007 sólo prácticas ilegales respecto a MSH y Lenovo, esta reducción de la intensidad global de la conducta contraria a la competencia de la demandante hacia finales del período total por el que se la inculpa no pone en duda el hecho de que existe una continuidad temporal entre las prácticas respectivas. Por ello debe desestimarse la alegación de la demandante según la cual esas prácticas tenían carácter fragmentario durante el período en cuestión.
- 1529 En segundo lugar, la Comisión, de forma correcta, se basó en el carácter comparable y complementario de las prácticas analizadas en la Decisión impugnada. En cambio, no es convincente la alegación de la demandante de que la naturaleza fragmentaria de las infracciones se debe a las diferencias entre los productos de que se trata.
- 1530 Por una parte, el conjunto de las prácticas analizadas en la Decisión impugnada posee una característica común, dado que todas podían excluir a AMD del mercado mundial de las CPU x86. De este modo, esas prácticas estaban vinculadas entre sí, ya que todas afectaban al mismo mercado y al mismo competidor de la demandante.
- 1531 Es cierto que la demandante alega que sus prácticas respecto a MSH se diferencian de sus prácticas respecto a las OEM, ya que se refieren a un distribuidor de aparatos electrónicos que no compra ninguna CPU directamente a Intel y no obtiene ningún descuento de Intel, sino únicamente contribuciones de marketing. Además reprocha a la Comisión no haber definido el mercado del producto ni el mercado geográfico pertinente en relación con las alegaciones que mencionaban a MSH.
- 1532 No obstante, debe señalarse que estas alegaciones no pueden privar a las prácticas de la demandante analizadas en la Decisión impugnada de su carácter comparable y de su complementariedad.
- 1533 A este respecto, debe recordarse que las prácticas de la demandante respecto a las OEM y MSH son, en principio, comparables, pues su única diferencia es que el pago de exclusividad concedido a MSH no tiene por objeto impedir el abastecimiento de un cliente directo de la demandante en un competidor, sino la venta de productos de la competencia por parte de un distribuidor situado en un

punto inferior de la cadena de suministro. Procede aquí observar que la Comisión no estaba obligada a definir un mercado de producto o un mercado geográfico propio en lo que se refiere a MSH. En efecto, las prácticas de la demandante respecto a MSH consiguieron restringir la competencia en el mercado mundial de las CPU x86. Al privar a las OEM de un canal de distribución para los ordenadores equipados con CPU de AMD, dichas prácticas podían tener repercusiones en la demanda de CPU de AMD por parte de las OEM en el mercado mundial de las CPU x86. Por lo tanto, pretendían dificultar el acceso de AMD a dicho mercado (véase, más arriba, el apartado 169). Este mercado es por lo tanto, al menos, uno de los mercados afectados por la conducta de la demandante respecto a MSH. El hecho de que la práctica de la demandante respecto a MSH puede haber afectado también al mercado en que operaba MSH no desvirtúa esta conclusión. Por consiguiente, no es necesario pronunciarse sobre la correcta delimitación del mercado en el que operaba MSH.

1534 Por otra parte, los mecanismos contrarios a la competencia de las prácticas analizadas en la Decisión impugnada son complementarios. Respecto, primero, a la complementariedad entre, por un lado, los descuentos y los pagos por exclusividad y, por otro lado, las restricciones manifiestas, la Comisión expone acertadamente, en el considerando 1642 de la Decisión impugnada, que la importancia de las restricciones manifiestas es más específica que la de los descuentos y pagos por exclusividad. En efecto, las restricciones manifiestas son de más breve duración y se concentran en un producto o línea de productos específicos o en canales de distribución específicos, mientras que los acuerdos de exclusividad son de duración más prolongada y abarcan, por lo menos, segmentos comerciales enteros. De este modo, en el ámbito de la estrategia de conjunto, las restricciones manifiestas son operaciones tácticas que tienen por objeto excluir el acceso de AMD a productos o a canales de distribución específicos bien identificados, mientras que los descuentos y los pagos por exclusividad son instrumentos más estratégicos que pretenden cerrar el acceso de AMD a segmentos enteros de la demanda de las OEM.

1535 Respecto, segundo, a la complementariedad entre, por un lado, los descuentos por exclusividad concedidos a las OEM y, por otro lado, los pagos por exclusividad a MSH, la Comisión señaló correctamente, en el considerando 1597 de la Decisión impugnada, que esas prácticas habían sido aplicadas en dos niveles de la cadena de suministro. Aun suponiendo, como indica la demandante, que MSH sólo hubiera adquirido una pequeña parte de sus ordenadores en las OEM a las que la demandante concedía descuentos por exclusividad, esta circunstancia no cuestiona la complementariedad entre, por un lado, los descuentos por exclusividad concedidos a las OEM y, por otro lado, los pagos por exclusividad concedidos a MSH. En efecto, al incitar a MSH a vender exclusivamente ordenadores equipados con CPU de Intel, la demandante aplicó un instrumento contrario a la competencia adicional que también podría haber restringido la libertad comercial de las OEM a las que no concedía descuentos por exclusividad, privándolas de un canal de distribución para sus ordenadores equipados con CPU AMD. Por lo tanto, la demandante creó una barrera adicional para el acceso al mercado de AMD, que era complementaria de la implantada para los descuentos por exclusividad.

1536 La demandante invoca además, por una parte, el hecho de que las infracciones sólo afectaron a una parte limitada del mercado como indicio en contra del carácter estratégico de su conducta. A este respecto, puso de relieve en la vista que, durante una parte del año 2006, la Decisión impugnada no menciona más que una sola práctica ilegal respecto a MSH y, respecto al resto del año 2006 y al año 2007, la existencia de prácticas ilegales solamente respecto a MSH y Lenovo (véase, más arriba, el apartado 1528). Añade que esa Decisión no menciona que Lenovo tuviera una importancia estratégica comparable a la de Dell y HP. Las ventas de ordenadores portátiles en la Unión previsiblemente afectadas por sus prácticas respecto a Lenovo eran, a su entender, muy escasas. Tal es el caso también, a su entender, de las ventas de ordenadores previsiblemente afectados por sus prácticas respecto a MSH si se contemplan esas ventas en relación con las ventas mundiales. Por otra parte, la demandante invoca el hecho de que las OEM afectadas aumentaron sus compras a AMD durante el período de la infracción inculpada y que este aumento fue superior al incremento de las ventas de AMD en el resto del mercado como indicio en contra del carácter estratégico de su conducta.

1537 No obstante, por una parte, en la medida en que la demandante alega que las infracciones sólo afectaron a una parte limitada del mercado, debe señalarse que una práctica puede tener la consideración de estratégica aun cuando sólo afecte a una parte limitada del mercado. En efecto, en el caso de autos, el carácter estratégico de la conducta de la demandante se deriva del hecho de que ésta se esforzó en cerrar el acceso de AMD a los canales de distribución más importantes, en concreto, Dell por el período comprendido entre diciembre de 2002 y diciembre de 2005, y HP por el período comprendido entre noviembre de 2002 y mayo de 2005 (véase, más arriba, el apartado 182). Por lo demás, en los años 2006 y 2007, debe señalarse que la coherencia entre las infracciones individuales que formaban la estrategia de conjunto no quedó interrumpida por el hecho de que las infracciones referentes a Lenovo y MSH tuvieran menor importancia en comparación con las infracciones que afectaban a Dell y HP. Esta conclusión es válida, con mayor razón, por cuanto MSH tenía una importancia estratégica particular en lo referente a la distribución de los ordenadores equipados con CPU x86 destinados a los consumidores en Europa (véanse, más arriba, los apartados 183 y 1507 a 1511). En cualquier caso, procede recordar que el promedio de la parte bloqueada del mercado fue significativo (véanse, más arriba, los apartados 187 a 194).

1538 Por otra parte, en la medida en que la demandante invoca el incremento de las compras de las OEM a AMD durante el período de la infracción imputada, debe señalarse que esta circunstancia no puede ni siquiera demostrar que las prácticas de la demandante carecieran de efectos. De no haberse dado las prácticas de la demandante, cabe suponer que el incremento de las compras de las OEM a AMD habría sido más importante (véase más arriba el apartado 186).

1539 En tercer lugar, contrariamente a lo que alega la demandante, los dos correos electrónicos de noviembre de 1998 también dan indicios respecto a la manera estratégica en que la demandante llevó a cabo sus prácticas. El 27 de noviembre de 1998, el [confidencial] de Intel escribió lo siguiente: «En realidad no hay duda alguna de que, a largo plazo, yo desearía ver cómo la producción de AMD se extiende por el mundo en forma de artículos sin marca de bajo coste o bajo valor. Las callejuelas de Pekín son maravillosas.» Asimismo, el 20 de noviembre de 1998, el [confidencial] de Intel escribió: «Aun reconociendo que tenemos que hacer frente a cierta competencia, pienso que sería mejor que ellos vendieran sus productos con una penetración limitada en el mundo y no con una fuerte penetración en el mercado más visible y creador de tendencias.» Si bien es verdad que, en sí mismas, tales declaraciones podrían considerarse propias del lenguaje comercial, ciertamente agresivo, aunque no sospechoso, no deja de ser cierto que, a la vista de las otras pruebas mencionadas, los dos correos electrónicos confirman que el objetivo de Intel era limitar el acceso de AMD al mercado. Además, contrariamente a lo que sostiene la demandante, el mero hecho de que los dos correos electrónicos daten de 1998 y, por lo tanto, de unos cuatro años antes del período analizado en la Decisión impugnada, no les priva de todo valor probatorio.

1540 En cuarto lugar, respecto a las declaraciones de la demandante en las que niega haber ocultado la naturaleza contraria a la competencia de sus prácticas, debe observarse que la Comisión menciona a este respecto, en los considerandos 1742 y 1743 de la Decisión impugnada, los siguientes indicios:

- Un correo electrónico del Sr. I2, [confidencial] de Intel, al [confidencial] de Lenovo fechado el 18 de junio de 2006, en el que precisaba lo siguiente: «[Sr. L1] [confidencial], ante todo, me permito poner de relieve que la información contenida en este mensaje es muy delicada y que sería perturbador, tanto para mí como para Intel, que se divulgara. Le escribo con plena confianza solicitándole que la lea, y que después la borre sin comunicarla a su equipo [...] cualquier programa de alianza en materia de competencia que hayamos podido tener con Dell será anulado, puesto que introducen a la competencia; esto abre perspectivas de oportunidades para Lenovo/Intel que en el pasado únicamente he esbozado.»
- La naturaleza secreta del acuerdo de exclusividad entre la demandante y MSH y la manera en que la demandante insistió en este extremo.

- La existencia de acuerdos de descuentos que contenían cláusulas no escritas contrarias a la competencia en lo que se refiere a HP.
- Los esfuerzos de la demandante para presentar su conducta de una manera no sospechosa y utilizando eufemismos.

¹⁵⁴¹ En lo que se refiere, en primer lugar, al correo electrónico de 18 de junio de 2006, la demandante explica que dicho correo sólo refleja los esfuerzos de negociación desplegados por su [confidencial] para persuadir a Lenovo de desarrollar sus actividades con ella. Entiende que, con toda evidencia, habría sido perturbador para la demandante que un tercero, en particular Dell, averiguara que la demandante aprovechaba la decisión de Dell de dirigirse a un competidor, en el ámbito de sus negociaciones con otra OEM. Esta alegación no es convincente. En efecto, vista la declaración de que cualquier programa de alianza en materia de competencia sería anulado, puesto que Dell introducía a la competencia, el correo contiene un indicio que acredita el hecho de que los descuentos concedidos por la demandante a Dell iban acompañados de una condición de exclusividad (véanse, más arriba, los apartados 460, 463 y 1124). Además, la declaración del Sr. I2 según la cual la ruptura, por Dell, de esta condición, «abre perspectivas de oportunidades para Lenovo/Intel [únicamente esbozadas en el pasado]» implicaba que, a raíz de la reducción de los descuentos concedidos a Dell, la demandante iba a ofrecer a Lenovo el trato preferencial disfrutado anteriormente por Dell (véase el considerando 526 de la Decisión impugnada). Por consiguiente, la solicitud del Sr. I2 al [confidencial] de Lenovo de borrar el correo es un indicio de que intentaba ocultar el carácter contrario a la competencia de las relaciones de la demandante con Dell y Lenovo.

¹⁵⁴² En segundo lugar, respecto a la naturaleza secreta del acuerdo de exclusividad concluido con MSH, se ha demostrado más detalladamente en los apartados 1490 a 1492 anteriores que se incluyó una cláusula de falta de exclusividad en los acuerdos de exclusividad, de tal modo que los acuerdos de contribución estipulaban lo contrario de lo realmente convenido.

¹⁵⁴³ En lo que se refiere, en tercer lugar, al empleo de cláusulas no escritas contrarias a la competencia respecto a HP, la demandante se limita a alegar que HP no estaba obligada contractualmente por obligaciones de exclusividad o por otras condiciones no escritas. Ahora bien, las condiciones no escritas de los acuerdos HPA no debían ser jurídicamente imperativas para poder incitar a HP a respetarlas (véase, más arriba, el apartado 106). Dado que la Decisión impugnada declaró, correctamente, que los descuentos concedidos en virtud de los acuerdos HPA estaban supeditados a varias condiciones contrarias a la competencia no escritas (véanse más arriba los apartados 666 a 873), el carácter no escrito de las cláusulas es también un indicio que atestigua la manera en que la demandante intentó ocultar sus prácticas contrarias a la competencia.

¹⁵⁴⁴ En cuarto lugar, respecto a la utilización de eufemismos por la demandante, debe señalarse, en un primer momento, que la Comisión indicó, en el considerando 661 de la Decisión impugnada, que la demandante había empleado el acrónimo «VOC» que significa «proveedor privilegiado» (vendor of choice), en una serie de documentos, como eufemismo para señalar que MSH estaba ligada a ella por una condición de exclusividad. La Comisión precisa, en el considerando 662 de la Decisión impugnada, que también existía un documento titulado «tarjeta de referencia para la creación del material de venta y marketing» (Sales and Marketing Creation Reference Card), elaborado por el servicio jurídico de la demandante. En dicho documento, bajo el título «Lenguaje delicado», la expresión «proveedor privilegiado» era sugerida para sustituir a las palabras que implicaban una conducta previsiblemente inapropiada para las relaciones de exclusividad, en los siguientes términos:

«Évitese CUALQUIER TIPO de lenguaje militarista, agresivo, EN TODAS PARTES (incluidos los correos electrónicos internos y notas ...), por ejemplo, poner barreras, ... excluir de la competencia, ... Guerra, ... Batalla ... Vínculo ... Palanca ... Dominar ... De arriba abajo ... Aplastamiento barrer a la

competencia, ser un asesino ... agrupar ... no avanzar en tecnología. En vez de ello, utilícese: estar a la cabeza ... definir las particularidades ... incrementar el segmento de mercado ... ser el proveedor privilegiado ... basarse en ... aportar valor.»

1545 En un segundo momento, el considerando 1743 de la Decisión impugnada menciona una serie de correos electrónicos del 30 de abril de 2004. Según dicha Decisión, un directivo de Intel en Alemania hacía referencia ciertas tentativas realizadas por Intel para «impedir con éxito una mayor implantación de Opteron entre nuestros principales clientes». Un directivo de Intel France respondió a ese correo en estos términos: «Le ruego que sea muy prudente cuando utilice expresiones como “impedir una mayor implantación de Opteron”, que podrían ser malinterpretadas como formulaciones contrarias a la competencias — Creo que pretende usted decir “ganar con IA respecto a Opteron”. — Si ve que otras personas utilizan expresiones similares, sírvase recordarles las investigaciones en curso de la UE, FTC, las inspecciones por sorpresa, etc.» La Decisión impugnada precisa que esta comunicación es anterior a las inspecciones llevadas a cabo por la Comisión.

1546 La demandante reconoce que nunca ha negado el hecho de que la expresión «proveedor privilegiado» podría transmitir la idea de que un cliente se abastece únicamente o de manera predominante en ella. Sin embargo, entiende que ninguna parte de la «tarjeta de referencia para la creación del material de venta y marketing» viene a respaldar la interpretación de la Comisión que implica algún tipo de compromiso obligatorio. Se trata de un documento que simplemente pretende sensibilizar a su personal comercial para evitar cualquier lenguaje que pueda ser mal interpretado por las autoridades de la competencia. En lo que se refiere al correo electrónico del 30 de abril de 2004, la demandante señala que asimismo pretendía, simplemente, advertir contra la utilización de expresiones que «podrían ser malinterpretadas como formulaciones contrarias a la competencia», lo cual en su opinión es un esfuerzo legítimo.

1547 No obstante, debe distinguirse entre una situación en la que una empresa cuida de que su comportamiento legal no sea mal comprendido por una autoridad de competencia y una situación en la que una empresa procura que sus prácticas contrarias a la competencia no sean detectadas. Es cierto en principio, en efecto, que una empresa ponga en guardia a sus empleados contra el empleo de expresiones que puedan ser malinterpretadas por una autoridad de la competencia. No es menos cierto, sin embargo, que esta circunstancia es un indicio de que una empresa ha ocultado el carácter contrario a la competencia de sus prácticas cuando se ha demostrado su existencia mediante otras pruebas.

1548 Finalmente, la demandante aduce que la Comisión sólo hizo alegaciones específicas sobre la ocultación respecto a MSH, HP y Lenovo. A este respecto, debe recordarse que los considerandos 1742 y 1743 de la Decisión impugnada se refieren a la prueba de la estrategia de conjunto y que las pruebas expuestas más arriba en el apartado 1539 se citan allí de manera indiciaria. Procede señalar que esas pruebas demuestran de modo suficiente en Derecho que la demandante se esforzó en ocultar el carácter contrario a la competencia de su conducta, al menos en lo referente a sus relaciones con Dell, HP, Lenovo y MSH. Para demostrar que la demandante llevó a cabo una estrategia de conjunto que tenía por objeto excluir a AMD del mercado, la Comisión no estaba obligada a demostrar, en la Decisión impugnada un esfuerzo de ocultación en relación con cada una de las prácticas realizadas, sino que podía limitarse a enumerar las pruebas referentes a esas cuatro empresas.

1549 Por otra parte, las pruebas indiciarias mencionadas en la Decisión impugnada en los considerandos 1742 y 1743 quedan confirmadas por la observación general hecha en el considerando 167 de dicha Decisión según la cual todas las prácticas de Intel tenían una característica común, toda vez que numerosos acuerdos entre Intel y sus clientes, a veces por importes de cientos de millones o incluso de miles de millones de USD, se suscribían con arreglo a acuerdos amistosos o contenían importantes cláusulas no escritas. El reproche de haber recurrido a cláusulas contrarias a la competencia no

escritas, por lo tanto, no se dirige únicamente contra la conducta de la demandante respecto a Dell, HP, Lenovo y MSH, sino que abarca la conducta de la demandante respecto a todas las OEM y a MSH.

1550 Ciertamente, la demandante sostiene que, en el mercado de las CPU, que se caracteriza por la rápida introducción de nuevos productos y de descensos de precios significativos para los productos existentes, los acuerdos informales son una consecuencia del ritmo del sector y de las exigencias de las propias OEM. No obstante, debe señalarse que, aun cuando sea legítimo que las empresas concluyan de manera informal acuerdos respetuosos con las normas de la competencia, la utilización de condiciones informales contrarias a la competencia puede ser un indicio de su esfuerzo de ocultación. En el caso de autos, ese indicio no se deriva únicamente del carácter informal de los acuerdos celebrados entre la demandante y las OEM o MSH en sí mismos, sino, por lo menos en lo que se refiere a HP y Lenovo, de la utilización de cláusulas no escritas contrarias a la competencia no incluidas en los contratos por escrito, e incluso, por cuanto se refiere a MSH, de la utilización de cláusulas escritas que señalaban lo contrario de lo realmente convenido.

1551 De acuerdo con las consideraciones vertidas más arriba en los apartados 1540 a 1550, puede concluirse que la Comisión demostró de manera suficiente en Derecho que la demandante intentó ocultar la naturaleza contraria a la competencia de sus prácticas. Por consiguiente, no es necesario pronunciarse también sobre la admisibilidad o la fundamentación de las otras alegaciones de la Comisión que se refieren a si existen otros datos que refuerzan las pruebas antes mencionadas o que demuestren de manera más concreta que la demandante también desveló sus prácticas contrarias a la competencia en relación con Acer y NEC.

1552 Atendiendo al conjunto de las consideraciones precedentes, por lo tanto, debe concluirse que la Comisión probó de modo suficiente en Derecho que la demandante 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.

III. Sobre las pretensiones de anulación o reducción de la multa

1553 Con arreglo al artículo 2 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, se impuso a la demandante una multa de 1 060 millones de euros.

1554 Con arreglo al apartado 19 de las Directrices de 2006, la Comisión determinó que el importe de base de la multa estaría ligado a una proporción del valor de las ventas, determinada de acuerdo con la gravedad de la infracción, y multiplicada por el número de años de la infracción (véase el considerando 1778 de la Decisión impugnada).

1555 La Comisión fijó en 3 876 827 021 euros el valor de las ventas que debían tomarse en consideración, lo cual representa el valor de las ventas de CPU x86 facturadas por Intel a empresas establecidas en el mercado del EEE durante el último año de la infracción (véanse los considerandos 1773 a 1777 de la Decisión impugnada).

1556 Respecto a la gravedad de la infracción, la Comisión tuvo en cuenta, en especial, la cuota de mercado de las partes interesadas y el ámbito geográfico de la infracción. La Comisión también tuvo en cuenta el hecho de que Intel había cometido una infracción única; que la intensidad de esta infracción única fue diferente a lo largo de los años y que la mayor parte de los abusos individuales en cuestión se concentraron en el período comprendido entre los años 2002 y 2005; que los abusos fueron diferentes respecto a su probable incidencia contraria a la competencia respectiva, y que Intel adoptó medidas para ocultar las prácticas acreditadas en la Decisión impugnada. Por consiguiente, la Comisión fijó esta proporción en el 5 % (véanse los considerandos 1779 a 1786 de dicha Decisión).

- ¹⁵⁵⁷ Por lo que se refiere a la duración de la infracción, la Comisión señaló que el abuso había comenzado en octubre de 2002 y había continuado al menos hasta diciembre de 2007. Por lo tanto, duró cinco años y tres meses, lo cual supone, de conformidad con el punto 24 de las Directrices de 2006, un factor de multiplicación de 5,5, con objeto de tener en cuenta esa duración (véanse los considerandos 1787 y 1788 de la Decisión impugnada).
- ¹⁵⁵⁸ Habida cuenta de lo anterior, la Comisión estimó que el importe de base de la multa que debía imponerse a Intel debía ascender a 1 060 millones de euros (véase el considerando 1789 de la Decisión impugnada). La Comisión no apreció circunstancias atenuantes o agravantes (véanse los considerandos 1790 a 1801 de dicha Decisión).
- ¹⁵⁵⁹ La demandante, apoyada por ACT, alega que, a la luz de la competencia de jurisdicción plena del Tribunal, de conformidad con el artículo 261 TFUE y el artículo 31 del Reglamento n° 1/2003, la multa debe ser o bien anulada o bien reducida sustancialmente, por los siguientes motivos. Primero, la Comisión no aplicó correctamente sus Directrices de 2006 y tuvo en cuenta consideraciones totalmente irrelevantes. Segundo, la demandante no infringió el artículo 82 CE intencionalmente o por negligencia. Tercero, el importe de la multa es, a su entender, manifiestamente desproporcionado.

A. Sobre la aplicación supuestamente incorrecta de las Directrices de 2006 y la supuesta toma en consideración de cuestiones totalmente irrelevantes

- ¹⁵⁶⁰ La demandante alega que el cálculo del importe de base adolece de una serie de errores. En primer lugar, la Comisión no valoró correctamente los productos o servicios a los que se refería la infracción entre enero y septiembre de 2006. Además, la Comisión infló el importe de la multa utilizando el importe de las ventas de Intel en todos los Estados miembros del EEE en diciembre de 2007, cuando doce Estados miembros se adhirieron al EEE durante el período de la infracción. En segundo lugar, la Comisión apreció de forma incorrecta la ocultación como factor para determinar la gravedad de la infracción. En tercer lugar, la Comisión utilizó de manera incorrecta su conclusión en relación con la existencia de una infracción única como factor agravante para todo el período considerado. En cuarto lugar, la Decisión impugnada es incorrecta, en la medida en que la Comisión aplicó un factor multiplicador de 5,5 por la duración a cada infracción. En quinto lugar, la Comisión aplicó sus Directrices con efectos retroactivos.
- ¹⁵⁶¹ Con carácter preliminar, es preciso señalar que, en los considerandos 1747 y 1748 de la Decisión impugnada, la Comisión, de forma correcta, dedujo la existencia de una infracción única y continuada del artículo 82 CE, que comprendía de octubre de 2002 a diciembre de 2007 y pretendía excluir a los competidores del mercado, prueba de la existencia de una estrategia de conjunto que pretendía cerrar a AMD el acceso a los canales de venta más importantes desde el punto de vista estratégico (véanse más arriba los apartados 1523 a 1552).
- ¹⁵⁶² En efecto, se desprende de la jurisprudencia que el concepto de infracción única y continuada se refiere a una serie de comportamientos que se inscriben en un plan de conjunto, debido a su objeto idéntico, que falsea el juego de la competencia en el interior del mercado común. Para calificar los diferentes comportamientos como infracción única y continua, procede comprobar si presentan un vínculo de complementariedad, en el sentido de que cada uno de ellos vaya destinado a hacer frente a una o varias consecuencias del juego normal de la competencia, y si contribuyen, por medio de una interacción, a lograr los objetivos fijados dentro de ese plan global. A este respecto, habrá que tener en cuenta cualquier circunstancia que pueda demostrar o desmentir dicho vínculo, como el período de aplicación, el contenido (incluyendo los métodos empleados) y, correlativamente, el objetivo de los diversos comportamientos de que se trata (sentencia AstraZeneca, citada en el apartado 64 *supra*, apartado 892).

¹⁵⁶³ Hay que señalar que las observaciones de la Decisión impugnada sobre la existencia de una estrategia de conjunto cumplen estos requisitos. Por consiguiente, la Comisión podía deducir de esas observaciones que la demandante cometió una infracción única y continuada. A este respecto, debe recordarse, en particular, la coherencia temporal de las infracciones analizadas en la Decisión impugnada, así como su carácter comparable y su complementariedad. Las prácticas individuales reprochadas a la demandante perseguían un objetivo idéntico desde el momento en que todas ellas pretendían excluir a AMD del mercado mundial de las CPU x86. A este respecto, eran complementarias en la medida en que se aplicaron en dos niveles diferentes de la cadena de suministro y en que las restricciones manifiestas eran comportamientos tácticos que pretendían cerrar el acceso de AMD a ciertos productos o canales de distribución específicos bien identificados, mientras que los descuentos y los pagos por exclusividad eran instrumentos más estratégicos que pretendían cerrar el acceso de AMD a segmentos enteros de la demanda de las OEM. Además, debe recordarse, en particular, que la coherencia entre las prácticas individuales no se interrumpió por el hecho de que las infracciones referentes a Lenovo y MSH fueran menos importantes en comparación con las infracciones referentes a Dell y HP (véanse, más arriba, los apartados 1525 a 1537).

¹⁵⁶⁴ Según la jurisprudencia, por lo tanto, la Comisión estaba facultada para imponer una multa única. A este respecto, la Comisión no está obligada a desglosar en los motivos de la Decisión impugnada el modo en que ha tenido en cuenta cada uno de los abusos reprochados para determinar la multa (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión, T-83/91, Rec. p. II-755, apartado 236, y Michelin II, citada en el apartado 75 *supra*, apartado 265).

¹⁵⁶⁵ A la luz de las consideraciones precedentes, deben analizarse las alegaciones de la demandante relativas a la supuesta aplicación incorrecta de las Directrices de 2006.

1. Sobre la alegación basada en la valoración incorrecta de los productos a los que se refiere la infracción entre enero y septiembre de 2006 y en que la Comisión ignoró que doce Estados miembros sólo formaron parte del EEE durante una parte del período de la infracción

¹⁵⁶⁶ Por una parte, la demandante sostiene que la multa es ilegal, ya que la cifra del 5 % anual se aplicó a un importe de volumen de negocios demasiado alto entre enero y septiembre de 2006. La Comisión no definió el mercado del producto ni el mercado geográfico pertinente en relación con las alegaciones referidas a MSH. Puesto que el abuso imputado respecto a MSH es la única infracción que puede estar relacionada con el territorio EEE de enero de 2006 a septiembre de 2006, por lo menos, la Comisión incurrió en un error al aplicar el importe del volumen de negocios del conjunto del mercado de las CPU en el seno del EEE, con arreglo a una imputación sin relación con este mercado. La demandante considera que la Comisión incurrió en un error manifiesto de apreciación al no tener en cuenta el alcance geográfico limitado de la infracción imputada durante ese período para calcular el importe de la multa. MSH no estuvo activa en muchos países miembros del EEE y los mercados minoristas, a su entender, están en general limitados al ámbito nacional.

¹⁵⁶⁷ Por otra parte, la demandante reprocha a la Comisión el haber inflado el importe de la multa al afirmar, en el considerando 1784 de la Decisión impugnada, que «todo el territorio del EEE estaba afectado por la conducta ilegal», y al utilizar el importe de las ventas de Intel en todos los Estados miembros del EEE en diciembre de 2007, es decir, cuando el período de la infracción había terminado. Sin embargo, doce Estados miembros se adhirieron al EEE durante el período de la infracción y anteriormente no estaban sometidos a la autoridad de la Comisión. Si la Decisión hubiera impuesto una multa separada para cada infracción, debería haber excluido el importe de las ventas de Intel en esos Estados o haber aplicado un multiplicador menor.

¹⁵⁶⁸ Estas alegaciones no son convincentes.

1569 Por una parte, de conformidad con el punto 13 de las Directrices de 2006, con el fin de determinar el importe de base de la multa, la Comisión utilizará el valor de las ventas de bienes o servicios realizadas por la empresa, en relación directa o indirecta con la infracción, en el sector geográfico correspondiente dentro del territorio del EEE. Esta formulación abarca las ventas realizadas en el mercado pertinente (sentencia del Tribunal de 16 de junio de 2011, Putters International/Comisión, T-211/08, Rec. p. II-3729, apartado 59). Según este mismo apartado, la Comisión utilizará normalmente las ventas de la empresa durante el último ejercicio social completo de su participación en la infracción.

1570 Por otra parte, se desprende del punto 22 de las Directrices de 2006 que la dimensión geográfica de la infracción es uno de los datos que pueden tomarse en consideración para determinar la gravedad de la infracción y, por lo tanto, decidir si la proporción del valor de las ventas considerada debe situarse en la parte inferior o superior de la escala del 30 % establecida en el punto 21 de las citadas Directrices.

1571 Si bien, no obstante, es cierto que tanto el punto 13 como el punto 21 de las Directrices de 2006 hacen referencia a la dimensión geográfica de la infracción, debe observarse, no obstante, que, en el caso de autos, la Comisión no ha infringido ni el punto 13 de las Directrices de 2006 ni el punto 21 de dichas Directrices al no tomar en consideración ni la dimensión geográfica del mercado en que operaba MSH ni el hecho de que doce Estados miembros sólo formaban parte del EEE durante una parte del período de la infracción, como se explicará a continuación.

a) Sobre la existencia de una infracción del punto 13 de las Directrices de 2006

1572 Resulta de los considerandos 792 a 836 de la Decisión impugnada que la Comisión concluyó que el mercado pertinente era el mercado mundial de las CPU x86. Según el considerando 1773 de dicha Decisión, el importe de 3 876 827 021 euros, en el que se basó la Comisión para determinar el valor de ventas que debía considerarse, representa el valor de las ventas de CPU x86 facturadas por Intel a empresas establecidas en el EEE durante el último año de la infracción. Este valor no tiene en cuenta ni la dimensión geográfica supuestamente más reducida del mercado en el que actuaba MSH ni el hecho de que doce Estados miembros sólo formaran parte del EEE durante una parte del período de la infracción.

1573 No obstante, es preciso señalar que la Comisión no aplicó incorrectamente el punto 13 de las Directrices de 2006 al no tomar en consideración ni la dimensión geográfica del mercado en que actuaba MSH ni la ampliación de la Unión durante el período de la infracción.

1574 A este respecto hay que recordar que, en el caso de autos, la Comisión estaba facultada para imponer una multa única y que no tenía obligación de individualizar el modo en que tuvo en cuenta cada uno de los abusos reprochados para determinar la multa (véase, más arriba, el apartado 1564).

1575 Por una parte, debe señalarse que, de conformidad con el punto 13 de las Directrices de 2006, el año normalmente pertinente para determinar el valor de las ventas es el último año completo de la participación en la infracción, es decir, en el caso de autos, el año 2007. La demandante no afirma que la Comisión se debería haber apartado de esta norma y escoger otro año como año de referencia. Ahora bien, respecto a todo el año 2007, la Comisión demostró la existencia de un abuso no sólo en lo referente a MSH, sino también en lo referente a Lenovo. En cuanto a la conducta de la demandante respecto a esta última empresa en el año 2007, la demandante no discute que el mercado pertinente era el mercado mundial de las CPU x86. Dado que al menos una de las prácticas abusivas cometidas por la demandante en 2007 se refería, por lo tanto, al mercado mundial de las CPU x86, la Comisión no aplicó sus Directrices de manera incorrecta, en la medida en que fijó el valor de las ventas haciendo referencia únicamente al mercado de las CPU x86 y no al mercado supuestamente más limitado de distribución de ordenadores a los consumidores en el que operaba MSH.

¹⁵⁷⁶ En cualquier caso, debe recordarse que la Comisión no estaba obligada a definir un mercado de producto propio o un mercado geográfico propio en lo que se refiere a MSH y que las prácticas de la demandante respecto a MSH podían restringir la competencia en el mercado mundial de las CPU x86 (véase, más arriba, el apartado 1533). Puesto que la Comisión no estaba obligada a definir un mercado geográfico propio en lo que se refiere a MSH, la Comisión tampoco lo estaba a tener en cuenta el alcance geográfico limitado de tal mercado hipotético al determinar el valor de las ventas, de conformidad con el punto 13 de las Directrices de 2006.

¹⁵⁷⁷ Por otro lado, es preciso señalar que los doce Estados miembros que se adhirieron al EEE durante el período de la infracción formaron parte del EEE durante todo el año 2007. Dado que, de conformidad con el punto 13 de las Directrices de 2006, el año pertinente para determinar el valor de las ventas es, en el caso de autos, el año 2007, la Comisión no estaba obligada a tomar en consideración, al determinar el importe del valor de las ventas, el hecho de que esos Estados miembros sólo habían formado parte del EEE durante una parte del período de la infracción.

b) Sobre la existencia de una infracción del punto 21 de las Directrices de 2006

¹⁵⁷⁸ Hay que señalar que, respecto a la gravedad de la infracción, la Comisión observó, en el considerando 1784 de la Decisión impugnada, que la estrategia de la demandante consistente en excluir a AMD tenía alcance mundial. Para apreciar la gravedad de la infracción, esta circunstancia entraña que todo el EEE se ha visto afectado por la conducta ilegal.

¹⁵⁷⁹ Debe tenerse en cuenta que, al no tomar en consideración la dimensión geográfica del mercado en el que operaba MSH, la Comisión no aplicó incorrectamente el punto 21 de sus Directrices de 2006.

¹⁵⁸⁰ En efecto, procede señalar que el solo hecho de que, respecto a una parte del año 2006, la Decisión impugnada sólo observe una sola práctica ilegal en relación con MSH no puede desvirtuar la conclusión de que la estrategia de la demandante consistente en excluir a AMD tenía una dimensión geográfica mundial. Hay que recordar, de hecho, que la Comisión no estaba obligada a definir un mercado de producto propio o un mercado geográfico propio en lo referente a MSH y que las prácticas de la demandante respecto a MSH podían restringir la competencia en el mercado mundial de las CPU x86 (véase, más arriba el apartado 1533). Por otra parte, puesto que las prácticas de la demandante respecto a MSH se inscribían en una estrategia de conjunto coherente, no pueden ser consideradas aisladamente. La dimensión geográfica de esta estrategia era mundial. Por consiguiente, en la Decisión impugnada, la Comisión concluyó, correctamente, que todo el territorio del EEE se había visto afectado por la infracción.

¹⁵⁸¹ Por lo demás, debe recordarse que la Comisión tampoco estaba obligada a tener en cuenta el hecho de que doce Estados miembros sólo formaran parte del EEE durante una parte del período de la infracción cuando, al apreciar la gravedad, consideró que la dimensión mundial de la estrategia para excluir a AMD implicaba que todo el EEE había sido afectado por la infracción.

¹⁵⁸² En efecto, conviene poner de relieve que la Comisión solamente comprobó que todo el EEE se había visto afectado por la infracción. Por ello, hizo referencia de manera dinámica a los Estados que, respectivamente, habían formado parte del EEE en un momento dado del período de la infracción. La Comisión no estaba obligada a dividir el ámbito geográfico tomado en consideración al evaluar la gravedad de una infracción única según los diferentes Estados que se habían adherido al EEE en un momento dado durante el período de la infracción. En efecto, la Comisión no estaba obligada a individualizar el modo en que tuvo en cuenta cada uno de los abusos reprochados para determinar la multa (véase, más arriba, el apartado 1564).

2. Sobre la toma en consideración de la ocultación de las infracciones

- 1583 Procede señalar que, con objeto de apreciar la gravedad de la infracción, la Comisión, en el considerando 1785 de la Decisión impugnada, tuvo en cuenta el hecho de que la demandante tomó medidas para ocultar las prácticas analizadas en dicha Decisión.
- 1584 La demandante sostiene que la Comisión, de forma incorrecta, tuvo en cuenta la supuesta ocultación de la infracción, dado que no consiguió probarla. Además, considera que las declaraciones de la Comisión respecto a esta ocultación sólo se refieren a MSH, HP y Lenovo y que, por consiguiente, no deberían aplicarse de manera global a todas las infracciones.
- 1585 Estas alegaciones no pueden prosperar.
- 1586 Con carácter preliminar, hay que señalar que el carácter secreto de una infracción de las normas de competencia de la Unión puede ser una circunstancia agravante (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de 14 de diciembre de 2006, *Raiffeisen Zentralbank Österreich* y otros/Comisión, T-259/02 a T-264/02 y T-271/02, Rec. p. II-5169, apartado 252, e *Imperial Chemical Industries/Comisión*, citada en el apartado 139 *supra*, apartado 446). En el caso de autos, la Comisión tuvo en cuenta las tentativas de Intel de ocultar su conducta, entre otros muchos elementos, para apreciar la gravedad de la infracción.
- 1587 Debe recordarse que las pruebas tenidas en cuenta en la Decisión impugnada demuestran de modo suficiente en Derecho que la demandante se esforzó en ocultar que su conducta era contraria a la competencia de su conducta, al menos respecto a sus relaciones con Dell, HP, Lenovo y MSH (véanse, más arriba, los apartados 1540 a 1551). Contrariamente a lo que sostiene la demandante, era suficiente que la Comisión hiciera observaciones específicas sobre ocultación únicamente respecto a esas cuatro empresas para considerar la ocultación como uno de los datos determinantes de la gravedad de la infracción única. En efecto, la Comisión no estaba obligada a individualizar el modo en que tuvo en cuenta cada uno de los abusos reprochados para determinar la multa (véase el apartado 1564).

3. Sobre el carácter agravante de la calificación como infracción única

- 1588 Debe señalarse que, en el considerando 1747 de la Decisión impugnada, entre las observaciones sobre la existencia de una estrategia de conjunto, la Comisión concluyó que, tomadas conjuntamente, las prácticas individuales de la demandante podían producir repercusiones todavía más importantes en el mercado. En el considerando 1785 de dicha Decisión, entre los hechos referentes a la gravedad de la infracción, la Comisión señaló que había tomado en consideración el hecho de que Intel había cometido una infracción única, que la intensidad de dicha infracción única había sido diferente a lo largo de los años, que la mayor parte de los abusos individuales en cuestión se concentraban en el período comprendido entre los años 2002 y 2005, y que los abusos diferían respecto a su posible incidencia respectiva contra la competencia.
- 1589 La demandante alega que la Comisión «probablemente» utilizó el dato de una infracción única como factor agravante al determinar la gravedad de la infracción. La aplicación de una infracción única como factor para agravar la infracción es incorrecta, a su entender, porque, respecto a determinados períodos, no puede probarse que «un factor como ese» haya podido agravar la conducta imputada. Entiende que, durante una parte del año 2006, cuando las únicas prácticas relacionadas con el EEE se referían a MSH, no existía fundamento alguno para atribuir mayor gravedad a su conducta por razón de una infracción única.
- 1590 Procede desestimar estas alegaciones.

1591 Hay que recordar que, en el caso de autos, la Comisión estaba facultada para imponer una multa única y que no estaba obligada a individualizar el modo en que había tenido en cuenta cada uno de los abusos reprochados para determinar la multa (véase el apartado 1564). Además, la alegación de la demandante se basa en la premisa incorrecta de que la Comisión agravó la conducta infractora considerada por la existencia de una infracción única. Ahora bien, no ocurre así. La Comisión consideró que la intensidad de la infracción única varió a lo largo de los años, que la mayor parte de los abusos individuales en cuestión se concentraban en el curso del período comprendido entre los años 2002 y 2005 y que los abusos podían ser diferentes respecto a su incidencia contraria a la competencia respectiva. Estos datos tienen en cuenta, de modo suficiente en Derecho, la circunstancia de que, durante una parte del año 2006, la infracción en relación con MSH era la única relacionada con el EEE mencionada en la Decisión impugnada.

4. Sobre la aplicación de un factor multiplicador de 5,5 a la duración de la infracción

1592 Procede señalar que, en lo que se refiere a la duración de la infracción, la Comisión observó, en los considerandos 1787 y 1788 de la Decisión impugnada, que el abuso comenzó en octubre de 2002 y continuó por lo menos hasta diciembre de 2007. Por lo tanto, duró cinco años y tres meses, lo cual determina, de conformidad con el punto 24 de las Directrices de 2006, un factor multiplicador de 5,5 para tener en cuenta esa duración.

1593 Según la demandante, la Decisión impugnada es incorrecta en la medida en que la Comisión aplicó un factor multiplicador de 5,5 por la duración a cada infracción. Este método se ha aplicado en perjuicio suyo, pues cada una de las infracciones en relación con las OEM habría sido de una duración notablemente más breve que el período total de la infracción.

1594 No es convincente esta alegación.

1595 En efecto, contrariamente a lo que sostiene la demandante, la Comisión no aplicó un factor de 5,5 a cada una de las infracciones individuales, sino a la infracción única. Dado que la Comisión estimó correctamente que existía una infracción única comprendida entre octubre de 2002 y diciembre de 2007 (véanse, más arriba, los apartados 1561 a 1563), no puede censurarse este método.

5. Sobre la aplicación retroactiva de las Directrices de 2006

1596 La demandante sostiene que la Comisión infringió los principios de no retroactividad y de protección de la confianza legítima al aplicar retroactivamente las Directrices de 2006. La sustitución de determinadas Directrices por otras debería distinguirse de la primera aprobación de las Directrices. En su opinión, la primera aprobación de las Directrices creó por primera vez una confianza legítima inexistente hasta entonces, lo cual impediría aplicar las nuevas Directrices de forma retroactiva.

1597 Este argumento no puede aceptarse.

1598 En efecto, se desprende de la jurisprudencia que ni el principio de seguridad jurídica ni el principio de legalidad de los delitos y penas, consagrado por el artículo 7, apartado 1, del CEDH, se oponen a que la Comisión decida adoptar y aplicar nuevas Directrices para el cálculo de las multas incluso después de cometerse una infracción. El interés en una aplicación eficaz de las normas de competencia justifica que, dentro de los límites establecidos en el artículo 23 del Reglamento n° 1/2003, una empresa deba tener en cuenta la posibilidad de una modificación de la política general de competencia de la Comisión en materia de multas en lo referido tanto al método de cálculo como al importe de las multas (sentencia del Tribunal de 2 de febrero de 2012, Denki Kagaku Kogyo y Denka Chemicals/Comisión, T-83/08, apartados 98 a 127). Esta apreciación también es válida respecto a lo

dispuesto en el artículo 49, apartado 1, de la Carta de los Derechos Fundamentales. La Comisión, por lo tanto, con mayor razón tenía derecho a aplicar sus Directrices de 2006 a una infracción única que sólo terminó después de que fueran adoptadas.

B. Sobre la supuesta falta de infracción del artículo 82 CE de forma deliberada o por negligencia

1599 La demandante sostiene que no actuó por negligencia. Para respaldar esta aseveración aduce, en esencia, que los descuentos condicionales no siempre son ilegales y que las restricciones manifiestas son un nuevo tipo de abuso. Considera haber demostrado que la Comisión no acreditó la existencia de una estrategia de exclusión de AMD. La Comisión incurrió en un error al considerar que la demandante tomó medidas para ocultar su conducta. La demandante afirma que no habría podido prever los resultados a los que llegó la Comisión al aplicar el test AEC. A su entender, esos resultados se basan en datos internos procedentes de distintas OEM. Intel nunca tuvo conocimiento de esos datos y no tuvo acceso a ellos.

1600 Estas alegaciones no pueden prosperar.

1601 Según reiterada jurisprudencia, la condición de que la infracción se haya cometido deliberadamente o por negligencia se cumple cuando la empresa de que se trata no podía ignorar que su comportamiento era contrario a la competencia, tuviera o no conciencia de infringir las reglas de competencia del Tratado (sentencias del Tribunal Tetra Pak/Comisión, citada en el apartado 1564 *supra*, apartado 238, y de 10 de abril de 2008, Deutsche Telekom/Comisión, T-271/03, Rec. p. II-477, apartado 295). Una empresa es consciente de que su comportamiento es contrario a la competencia cuando los antecedentes de hecho que justifican tanto la declaración de la existencia de una posición dominante en el mercado afectado como la apreciación por la Comisión de un abuso de esa posición son conocidos por dicha empresa (véanse, en este sentido, la sentencia Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, apartado 107, y la sentencia Raiffeisen Zentralbank Österreich y otros/Comisión, citada en el apartado 1586 *supra*, apartados 207 y 210; véanse, asimismo, las conclusiones del Abogado General Mazák en el asunto que dio lugar a la sentencia del Tribunal de Justicia Deutsche Telekom, citadas en el apartado 98 *supra*, Rec. p. I-9567, punto 39).

1602 En primer lugar, respecto a la alegación de que los descuentos condicionales no siempre son y legales y según el cual las restricciones manifiestas son un nuevo tipo de abuso, basta con señalar que tal argumentación sólo pretende demostrar el hecho de que la demandante ignoraba el carácter ilegal de la conducta reprochada en la Decisión litigiosa desde el punto de vista del artículo 82 CE. Por lo tanto, debe desestimarse en virtud de la jurisprudencia citada en el apartado anterior (véase, por analogía, la sentencia del Tribunal de Justicia Deutsche Telekom, citada en el apartado 98 *supra*, apartado 127). En todo caso, la demandante no podía ignorar que su conducta era contraria a la competencia. Los órganos jurisdiccionales de la Unión han condenado en varias ocasiones la realización, por parte de una empresa en posición dominante, de prácticas consistentes en conceder incentivos económicos que dependen de condiciones de exclusividad. A este respecto, basta con remitir a la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, y a la sentencia del Tribunal de Justicia BPB Industries y British Gypsum, citada en el apartado 89 *supra*. En cuanto a las restricciones manifiestas, se ha señalado más arriba en los apartados 219 y 220 que la calificación como abusivas de dichas prácticas no puede considerarse nueva y que, en cualquier caso, el hecho de que una conducta con las mismas características todavía no haya sido examinada en decisiones anteriores no exime a la empresa de su responsabilidad.

1603 En segundo lugar, debe recordarse que las pruebas estimadas en la Decisión impugnada demuestran de modo suficiente en Derecho que la demandante aplicó 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, y que se esforzó en ocultar que su conducta era contraria a la competencia, al menos en

sus relaciones con Dell, HP, Lenovo y MSH (véanse más arriba los apartados 1523 a 1552). Por consiguiente, cabe concluir que la demandante cometió la infracción declarada al menos por negligencia.

¹⁶⁰⁴ En tercer lugar, debe rechazarse la alegación de la demandante según la cual no podía prever los resultados a que llegó la Comisión al aplicar el test AEC. Ha de recordarse que, en la Decisión impugnada, la Comisión se basó principalmente en los criterios adoptados por la jurisprudencia en la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, con objeto de comprobar la ilegalidad de los descuentos por exclusividad (véanse más arriba los apartados 69, 72 y 73). En cambio, sólo a mayor abundamiento basó su Decisión en el test AEC (véanse más arriba los apartados 173 y 175). Procede recordar que la aplicación de un test AEC no es necesaria para demostrar la ilegalidad de las prácticas de la demandante, y que ese test tampoco puede ser un refugio fiable para la empresa en posición dominante con objeto de excluir cualquier infracción (véanse más arriba los apartados 140 a 146). Aun suponiendo que la demandante no pudiera prever los resultados a que llegó la Comisión al aplicar ese test, ello no desvirtúa el hecho de que la demandante no podía ignorar los antecedentes de hecho que justificaban que la Comisión comprobara un abuso de su posición dominante con arreglo a los criterios adoptados por la jurisprudencia en la sentencia Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*.

C. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado de la multa

¹⁶⁰⁵ La demandante invoca, en esencia, tres alegaciones para justificar que el importe de la multa es desproporcionado. A su entender, la multa no fue impuesta por una autoridad independiente; es desproporcionada en comparación con las multas impuestas en otras decisiones, y la imposición de la multa más elevada jamás impuesta es desproporcionada a la vista de la inexistencia de efectos concretos de la infracción en el mercado.

¹⁶⁰⁶ Todas estas alegaciones deben ser desestimadas.

1. Sobre la alegación basada en la falta de independencia de la Comisión

¹⁶⁰⁷ Según la demandante, la Comisión no es una autoridad jurisdiccional independiente e imparcial con arreglo a la definición del CEDH. Alega que, puesto que la multa es de naturaleza penal, en el sentido de lo expresado en el artículo 6 del CEDH, la multa se impuso de manera ilegal y vulnerando su derecho a que cualquier acusación en materia penal dirigida contra ella sea resuelta por un tribunal independiente.

¹⁶⁰⁸ Este argumento no puede aceptarse.

¹⁶⁰⁹ El derecho de acceso a un tribunal independiente e imparcial, que invoca la demandante, forma parte de las garantías consagradas en el artículo 6, apartado 1, del CEDH. En el Derecho de la Unión, la protección conferida por ese artículo está garantizada por el artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales. En consecuencia, procede referirse únicamente a esta última disposición (véase, en ese sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de diciembre de 2011, Chalkor/Comisión, C-386/10 P, Rec. p. I-13085, apartado 51). El artículo 52, apartado 3, de la Carta de los Derechos Fundamentales precisa que, en la medida en que esta última contenga derechos que correspondan a derechos garantizados por el CEDH, su sentido y alcance serán iguales a los que les confiere dicho Convenio. Según la explicación de esta disposición, que debe tenerse en cuenta por los órganos jurisdiccionales de la Unión de conformidad con el artículo 52, apartado 7, de la Carta de los Derechos Fundamentales, el sentido y alcance de los derechos garantizados no quedarán determinados únicamente por el texto del CEDH sino también, en particular, por la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 22 de diciembre de 2010, DEB, C-279/09, Rec. p. I-13849, apartado 35).

¹⁶¹⁰ Se desprende de la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos que el artículo 6, apartado 1, del CEDH no excluye que, en un procedimiento administrativo, se imponga una «pena» en un primer momento por una autoridad administrativa. No obstante, puesto que la resolución de una autoridad administrativa no reúne por sí misma los requisitos del artículo 6, apartado 1, del CEDH, entiende que debe someterse al control posterior de un órgano judicial con competencia jurisdiccional plena. Entre las características de un órgano judicial con competencia jurisdiccional plena se encuentra la facultad de reformar en todos sus extremos, tanto por razones de hecho como de Derecho, la resolución dictada por el órgano inferior. En particular, debe ser competente para analizar todas las cuestiones de hecho y de Derecho relevantes para el litigio de que conoce (véase TEDH, sentencia A. Menarini Diagnostics c. Italia de 27 de septiembre de 2011, n° 43509/08, § 59).

¹⁶¹¹ Puede deducirse de esa jurisprudencia que el hecho de que la Comisión concentre las facultades de instrucción, acusación y decisión en los procedimientos de infracción de las normas de competencia regulados por el Reglamento n° 1/2003 no contraviene, de por sí, lo dispuesto en el artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales, siempre que, no obstante, las empresas que queden sujetas a tales facultades dispongan de un derecho de recurso contra la Decisión de la Comisión ante un órgano que cumpla las exigencias de ese artículo (conclusiones del Abogado General Mengozzi en el asunto Elf Aquitaine/Comisión, sentencia de 29 de septiembre de 2011, C-521/09 P, Rec. p. I-8954, punto 31).

¹⁶¹² A este respecto, resulta de la jurisprudencia que el control de legalidad contemplado en el artículo 263 TFUE, completado por la competencia de plena jurisdicción en lo que respecta al importe de la multa, contemplada en el artículo 31 del Reglamento n° 1/2003, no es contrario a las exigencias del principio de tutela judicial efectiva que figura en el artículo 47 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea. En efecto, el control establecido en los Tratados implica que el órgano jurisdiccional de la Unión ejerza un control tanto de hecho como de Derecho y que tenga la facultad de valorar las pruebas, anular la decisión impugnada y modificar el importe de las multas (véase, en este sentido, la sentencia Chalkor/Comisión, citada en el apartado 1609 *supra*, apartado 67).

2. Sobre el carácter desproporcionado de la multa en comparación con otras multas

¹⁶¹³ La demandante sostiene que la multa impuesta es desproporcionada en comparación con otros asuntos recientes, incluido el asunto que dio lugar a la sentencia del Tribunal de 17 de septiembre de 2007, Microsoft/Comisión (T-201/04, Rec. p. II-3601).

¹⁶¹⁴ Resulta de reiterada jurisprudencia que la práctica decisoria anterior de la Comisión no puede servir de marco jurídico a las multas en materia de competencia, y que las decisiones relativas a otros asuntos únicamente tienen carácter indicativo en lo referente a la posible vulneración del principio de igualdad de trato, dado que es poco probable que las circunstancias concretas de esos asuntos, como los mercados, los productos, las empresas y los períodos considerados, sean idénticas (sentencias del Tribunal de Justicia de 21 de septiembre de 2006, JCB Service/Comisión, C-167/04 P, Rec. p. I-8935, apartados 201 y 205, y de 7 de junio de 2007, Britannia Alloys & Chemicals/Comisión, C-76/06 P, Rec. p. I-4405, apartado 60; sentencia del Tribunal General de 16 de junio de 2011, Caffaro/Comisión, T-192/06, Rec. p. II-3063, apartado 46).

¹⁶¹⁵ Sin embargo, la Comisión, al igual que cualquier institución en el ejercicio de todas sus actividades, está obligada a respetar el principio de igualdad de trato, que prohíbe tratar de manera diferente situaciones que son comparables y tratar situaciones diferentes de manera similar, a menos que este trato esté objetivamente justificado, cuando impone una multa a una empresa por incumplir las normas de competencia. No obstante, las decisiones anteriores de la Comisión en materia de multas sólo pueden ser pertinentes desde el punto de vista del respeto del principio de igualdad de trato si se demuestra que las circunstancias de los asuntos en que se adoptaron esas otras decisiones, tales como

los mercados, los productos, los países, las empresas y los períodos considerados, son comparables a las del caso de autos (sentencia del Tribunal de 29 de junio de 2012, E.ON Ruhrgas y E.ON/Comisión, T-360/09, apartados 261 et 262, y la jurisprudencia citada).

¹⁶¹⁶ Ahora bien, en el caso que nos ocupa, la demandante no ha demostrado que las circunstancias de los asuntos objeto de las decisiones anteriores y que ella invoca sean comparables a las del caso de autos. En consecuencia, a la vista de la jurisprudencia citada más arriba en el apartado 1615, dichas decisiones no son pertinentes desde el punto de vista del respeto al principio de igualdad de trato.

¹⁶¹⁷ En efecto, en primer lugar, respecto al asunto que dio lugar a la sentencia Microsoft/Comisión, citada en el apartado 1613 *supra*, la demandante se limita a poner de relieve la diferencia entre aquel asunto y el caso de autos, alegando que, en dicho asunto, las prácticas analizadas habían causado muchos efectos negativos cuantificables en los competidores, lo cual no ocurrió en el presente caso. La demandante no plantea, sin embargo, ninguna alegación para demostrar que las circunstancias del asunto que dio lugar a la sentencia Microsoft/Comisión son comparables a las del caso de autos. Debe señalarse que aquel asunto se refería, en particular, a otros mercados y otras prácticas abusivas distintos de los examinados en el presente asunto.

¹⁶¹⁸ En segundo lugar, la demandante invoca la Decisión de la Comisión de 12 de noviembre de 2008, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 [CE] y al artículo 53 del Acuerdo EEE (asunto COMP/39125 — Vidrio para automóviles), de la cual se publicó un resumen en el Diario Oficial de 25 de julio de 2009 (DO C 173, p. 13), para respaldar su alegación de que la multa que se le impuso es con gran diferencia superior a la multa más elevada jamás impuesta a un reincidente en un asunto de acuerdos colusorios. No obstante, la demandante no demuestra que las circunstancias del asunto que dio lugar a dicha Decisión, que se refería a un acuerdo colusorio y no a un abuso de posición dominante, sean comparables a las del caso de autos.

¹⁶¹⁹ En tercer lugar, respecto a la comparación de la multa infligida en el presente asunto con las multas impuestas en los asuntos que dieron lugar a las sentencias Hoffmann-La Roche, citada en el apartado 71 *supra*, Michelin I, citada en el apartado 74 *supra*, Michelin II, citada en el apartado 75 *supra*, y a la sentencia British Airways del Tribunal, citada en el apartado 186 *supra*, es preciso señalar que la demandante tampoco demuestra que las circunstancias de esos asuntos sean comparables a las del presente asunto. A este respecto, por una parte, procede recordar que los asuntos Michelin I, citado en el apartado 74 *supra*, Michelin II, citado en el apartado 75 *supra*, y British Airways del Tribunal, citado en el apartado 186 *supra*, no trataban de los descuentos por exclusividad, sino de descuentos del tercer tipo (véase más arriba el apartado 78) y que el presente asunto también se refiere a las restricciones manifiestas. Por otra parte, es importante poner de relieve que, aun suponiendo que los tipos de abusos analizados en el presente asunto fueran similares, incluso idénticos, a los analizados en los asuntos que dieron lugar a las sentencias Hoffmann-La Roche, Michelin I, Michelin II y British Airways del Tribunal, esta circunstancia no podría, no obstante, ser suficiente para que el presente asunto y los invocados por la demandante fueran comparables en el sentido de lo declarado en la jurisprudencia citada más arriba en el apartado 1615, a la vista de las diferencias existentes entre ellos en lo referido, particularmente, a las empresas, los mercados y los productos de que se trata y habida cuenta del tiempo transcurrido entre esos asuntos, así como de la evolución de la política de la Comisión en materia de multas.

3. Sobre la necesidad de demostrar los efectos concretos de la infracción

¹⁶²⁰ Procede recordar que, para determinar la gravedad de la infracción, la Comisión tuvo en cuenta, en particular, la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado de las empresas afectadas y la dimensión geográfica de la infracción. Más concretamente, en cuanto a la naturaleza de la infracción, la Comisión observó, en el considerando 1780 de la Decisión impugnada, que el mercado de las

CPU x86 tenía una gran importancia económica. Según dicha Decisión, ese mercado generó ingresos de más de 30 000 millones de USD en el año 2007. Esto viene a significar que cualquier comportamiento contrario a la competencia en ese mercado tuvo considerables repercusiones.

1621 La demandante sostiene que el importe de la multa es tributario de las supuestas «repercusiones considerables» en el mercado, pero que no se realizó ningún análisis de los efectos reales de las prácticas consideradas abusivas en AMD o en el mercado. Recuerda que su multa de 1 060 millones de euros es la mayor multa jamás impuesta contra una sola empresa por infracción de las normas de competencia. Por lo tanto, habría sido necesario, al determinar dicha multa, tomar en consideración los efectos reales de la infracción y el nexo causal entre esos efectos y el perjuicio para los consumidores o los competidores, con independencia de si los efectos reales son relevantes para declarar que existe un abuso. La demandante alega que las pruebas demuestran que, durante el período considerado, el mercado de las CPU se caracterizaba por una intensa competencia entre AMD e Intel, con la consecuencia de un descenso constante de los precios y de una mejora en la calidad de los productos, en mayor beneficio de los consumidores. Además, en su opinión, la decisión de las OEM de comprar los productos de la demandante se basaba, si no totalmente, al menos en parte, en motivos económicos distintos de la fidelización inducida por los descuentos condicionales.

1622 A tenor del artículo 23, apartado 3, del Reglamento n° 1/2003, a fin de determinar el importe de la multa, procederá tener en cuenta, además de la gravedad de la infracción, su duración. Se desprende de la jurisprudencia que la gravedad de las infracciones del Derecho de la competencia debe determinarse en función de numerosos factores, como las circunstancias específicas del asunto, su contexto y el alcance disuasorio de las multas, sin que se haya establecido una lista taxativa o exhaustiva de criterios que deban tenerse en cuenta obligatoriamente. Por consiguiente, contrariamente a lo que alega la demandante, la repercusión concreta de la infracción en el mercado no es, en principio, según los criterios adoptados por la jurisprudencia, un factor obligatorio, sino únicamente un factor relevante entre otros para apreciar la gravedad de la infracción y fijar el importe de la multa (véase, en este sentido y por analogía, la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de septiembre de 2009, Prym y Prym Consumer/Comisión, C-534/07 P, Rec. p. I-7415; en lo sucesivo, «sentencia Prym», apartados 54 y 55). Además, se desprende de la jurisprudencia que los factores que forman parte del objeto de un comportamiento pueden ser más importantes, a efectos de la fijación del importe de la multa, que los relativos a sus efectos (sentencia AstraZeneca, citada en el apartado 64 *supra*, apartado 902).

1623 En virtud de lo dispuesto en las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17 y del apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA (DO 1998, C 9, p. 3; en lo sucesivo, «Directrices de 1998»), a la hora de evaluar la gravedad de la infracción debían tomarse en consideración, entre otros factores, «sus repercusiones concretas sobre el mercado (siempre y cuando se puedan determinar)» (apartado 1.A). A este respecto, se desprendía de la jurisprudencia que, por lo menos en lo referido a las infracciones que puedan ser calificadas como muy graves sobre la mera base de su propia naturaleza, las repercusiones concretas de la infracción en el mercado sólo constituían un elemento facultativo que podía permitir a la Comisión aumentar el importe de la multa por encima del importe mínimo previsto de 20 millones de euros (véase, en este sentido, la sentencia Prym, citada en el apartado 1622 *supra*, apartado 75). Es cierto que resultaba también de la jurisprudencia que, desde el momento en que la Comisión consideraba oportuno, a efectos del cálculo de la multa, tener en cuenta ese elemento facultativo que son las repercusiones concretas de la infracción en el mercado, no podía limitarse a utilizar una simple presunción, sino que debía aportar indicios concretos, verosímiles y suficientes que permitieran apreciar la influencia efectiva que la infracción hubiera podido tener en la competencia en dicho mercado (sentencia Prym, citada en el apartado 1622 *supra*, apartado 82).

1624 No obstante, en el presente asunto, la determinación del importe de la multa no se basa en las Directrices de 1998, sino en las Directrices de 2006. Debe señalarse que, contrariamente a lo que ocurría en las Directrices de 1998, las Directrices de 2006 ya no prevén la toma en consideración de las

«repercusiones concretas sobre el mercado (siempre y cuando se puedan determinar)» para valorar la gravedad de una determinada infracción. De acuerdo con el punto 22 de las Directrices de 2006, con el fin de decidir si la proporción del valor de las ventas determinado según la gravedad debe estar en la parte inferior o superior de la escala, que puede alcanzar hasta el 30 %, la Comisión tendrá en cuenta una serie de factores, como la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de todas las partes interesadas, la dimensión geográfica de la infracción, y la aplicación efectiva o no de dicha infracción.

¹⁶²⁵ Por lo tanto, es verdad que, con arreglo a las Directrices de 2006, la Comisión, por regla general, no está obligada a tomar en consideración las repercusiones concretas de la infracción en el mercado cuando fija la proporción del valor de las ventas determinada según la gravedad. No obstante, ha de señalarse que las Directrices no prohíben que se tomen en consideración las repercusiones concretas de la infracción en el mercado con objeto de aumentar esa proporción. A este respecto, resulta preciso reconocer que, si la Comisión estima oportuno tener en cuenta las repercusiones concretas de la infracción en el mercado para aumentar esa proporción, la jurisprudencia citada más arriba en el apartado 1623 se aplica igualmente en lo que respecta a las Directrices de 2006, por lo que la Comisión debe aportar indicios concretos, dignos de crédito y suficientes que permitan apreciar la influencia efectiva que la infracción ha podido tener respecto a la competencia en ese mercado. En cambio, la Comisión no debe necesariamente tener en cuenta la falta de repercusiones concretas como factor atenuante al valorar la gravedad de la infracción, en virtud del punto 22 de las Directrices de 2006. Basta con que la proporción del valor de ventas considerada fijada por la Comisión esté justificada mediante otros datos que puedan influir para determinar la gravedad.

¹⁶²⁶ Las alegaciones de la demandante deben examinarse a la luz de las consideraciones precedentes.

¹⁶²⁷ En primer lugar, debe rechazarse la alegación de que el importe de la multa es, en el caso de autos, tributario de las supuestas «repercusiones considerables» en el mercado, mientras que no se ha realizado ningún análisis de los efectos reales de las prácticas abusivas en AMD o en el mercado. En efecto, es preciso señalar que, en el caso de autos, la Comisión no tomó en consideración las repercusiones concretas de la infracción en el mercado para determinar su gravedad. Contrariamente a lo que alega la demandante, no puede deducirse del hecho de que, en la Decisión impugnada, la Comisión observara que «toda conducta contraria a la competencia en [el mercado de las CPU x86] tiene repercusiones considerables», el que la Comisión haya tomado en consideración dichas repercusiones. Ha de recordarse a este respecto que la observación criticada por la demandante fue realizada por la Comisión a efectos de describir la naturaleza de la infracción. Dado que la «naturaleza» de una infracción hace referencia a sus características abstractas y generales, la Comisión podía, en este contexto, declarar con razón que, a la vista de la importancia de los ingresos generados en el mercado de las CPU x86, todo comportamiento contrario a la competencia en el mercado tiene repercusiones considerables. Al hacerlo así, la Comisión no tomó en consideración los efectos reales en el mercado de las prácticas analizadas en la Decisión impugnada, sino su «naturaleza» y, por lo tanto, si esas prácticas podían tener tales efectos.

¹⁶²⁸ El hecho de que la Comisión no tomara en consideración las repercusiones concretas de la infracción en el mercado para determinar el importe de la multa también queda confirmado por las siguientes circunstancias. Por una parte, mientras que ciertos pasajes de la Decisión impugnada que no se refieren a la determinación del importe de la multa contienen conclusiones relativas a las repercusiones concretas de la conducta de la demandante en la libertad de elección de las OEM y de MSH (véanse los considerandos 1001 y 1678 de esta Decisión) y en el perjuicio sufrido por los consumidores (véanse los considerandos 1597 a 1616 de dicha Decisión), la Comisión se abstuvo de hacer referencia a esas conclusiones cuando determinó la gravedad de la infracción. Por otra parte, en la conclusión acerca de la gravedad de la infracción, realizada en el considerando 1785 de la misma Decisión, la Comisión observó que los abusos se diferenciaban respecto a sus respectivas «posibles consecuencias contrarias a la competencia». El hecho de que, en la conclusión acerca de la gravedad,

la Comisión se refiriera a las «posibles consecuencias contrarias a la competencia» de los abusos individuales demuestra de forma inequívoca que no tomó en consideración las repercusiones concretas de la infracción en el mercado, sino únicamente sus probables consecuencias.

1629 Por lo tanto, es preciso afirmar que la Comisión no se basó en las repercusiones concretas de la infracción con objeto de aumentar la gravedad de ésta.

1630 En segundo lugar, la demandante sostiene que la Comisión, de forma incorrecta, se abstuvo de tomar en consideración la falta de efectos reales de la infracción y del nexo causal entre esos efectos y el perjuicio para los consumidores o los competidores como una circunstancia atenuante al valorar la gravedad de la infracción. Esta alegación también debe rechazarse. Es preciso señalar que, para fijar la proporción del valor de las ventas determinado de acuerdo con la gravedad de la infracción en un 5 %, la Comisión no estaba obligada a tomar en consideración la supuesta falta de repercusiones concretas de la infracción en el mercado. En efecto, en el caso de autos, los otros datos en que se basó la Comisión en la Decisión impugnada para determinar la gravedad de la infracción justifican que se fije la proporción del valor de las ventas que se han de tomar en consideración en un 5 %.

1631 A este respecto, debe señalarse, con carácter preliminar, que el porcentaje del 5 % adoptado en la Decisión impugnada se sitúa en la parte inferior de la escala, que puede llegar, de acuerdo con el punto 21 de las Directrices de 2006, hasta el 30 %.

1632 Asimismo, respecto a la naturaleza de la infracción, en primer lugar, debe señalarse que, en los considerandos 1780 y 1781 de la Decisión impugnada, la Comisión consideró que, además de la demandante, que poseía el 80 % del mercado, el único competidor serio en el mercado era AMD. También recordó que la demandante aplicó una estrategia de conjunto que pretendía excluir a AMD del mercado. Por lo tanto, las prácticas abusivas de la demandante tenían como objetivo excluir al único competidor serio o, por lo menos, restringir su acceso al mercado. A la vista de las barreras de acceso a la producción de las CPU x86, resultaba probable que, si AMD hubiera sido eliminada o marginada, no habría habido otro nuevo competidor real en el mercado.

1633 En lo que se refiere, en segundo lugar, a la cuota de mercado de las empresas afectadas, la Comisión señaló en el considerando 1783 de la Decisión impugnada que, durante todo el período de la infracción, la demandante no sólo ocupaba una posición dominante en todos los segmentos del mercado de las CPU x86, sino que su cuota de mercado también era mucho mayor que la de sus competidores.

1634 En tercer lugar, respecto a la dimensión geográfica de la infracción, la Comisión observó, en el apartado 1784 de la Decisión impugnada, que había demostrado que la estrategia de la demandante para excluir a AMD tenía un ámbito mundial. En el contexto de la valoración de la gravedad de la infracción, esta circunstancia significa que todo el EEE se vio afectado por la infracción (véanse, más arriba, los apartados 1578 a 1582).

1635 En cuarto lugar, debe recordarse que, en la conclusión acerca de la gravedad de la infracción, la Comisión, en el considerando 1785 de la Decisión impugnada, observó en particular que la demandante había cometido una infracción única cuya intensidad fue diferente a lo largo de los años, que los abusos individuales fueron diferentes respecto a sus respectivas posibles consecuencias contrarias a la competencia y que la demandante se esforzó en ocultar que su conducta era contraria a la competencia (véanse más arriba los apartados 1583 a 1591).

1636 Estos hechos comprobados, que no son discutidos por la demandante, fueron demostrados por la Comisión de modo suficiente en Derecho, lo cual justifica la fijación de la proporción del valor de las ventas en el 5 %.

¹⁶³⁷ En tercer lugar, en lo referido a las alegaciones de la demandante destinadas a recalcar la falta de efectos concretos en el mercado y del nexo causal, debe recordarse, a mayor abundamiento, que ni el crecimiento de las cuotas de mercado de AMD ni el descenso en los precios de las CPU x86 durante el período considerado por la Decisión impugnada implican que las prácticas de la demandante carecieran de efectos. A falta de esas prácticas, cabe suponer que el aumento de las cuotas de mercado del competidor y el descenso en los precios de las CPU x86 habrían podido ser más importantes (véase, más arriba, el apartado 186). Asimismo, en cuanto a las razones económicas que invoca la demandante, distintas de la fidelización inducida por los descuentos condicionales como causa de las decisiones de las OEM de comprar sus productos, es forzoso concluir que esta argumentación no puede excluir por completo la influencia de los descuentos y de los pagos condicionales analizados en las decisiones comerciales de las OEM (véase, más arriba, el apartado 597).

4. Conclusión

¹⁶³⁸ Por lo tanto, procede desestimar el conjunto de las alegaciones de la demandante que pretenden demostrar que el importe de la multa era desproporcionado.

D. Sobre el ejercicio de la competencia jurisdiccional plena

¹⁶³⁹ En la vista, la demandante enfatizó cuatro cuestiones que, a su entender, justificaban una reducción del importe de la multa por parte del Tribunal, que puede ejercitar su competencia jurisdiccional plena. En primer lugar, pone de relieve la complejidad del presente asunto y sostiene que para ella era muy difícil respetar la ley. Considera que, en el caso de autos, la Comisión se atuvo al método de las Orientaciones sobre el artículo 82, que no prohíben los descuentos condicionales en sí mismos, pero que exigen que se aplique un test AEC. La falta de seguridad jurídica generada, por lo tanto, debería ser tomada en consideración por el Tribunal. En segundo lugar, la demandante invoca que el procedimiento administrativo duró nueve años, si bien el artículo 6 del CEDH y el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales exigen una rápida tramitación de los asuntos penales. Una parte sustancial de este retraso se debe a las labores necesarias para aplicar el test AEC. El retraso es un factor que el Tribunal siempre puede tomar en consideración. En tercer lugar, entiende que el Tribunal debería tener en cuenta la Decisión del Defensor del Pueblo de 14 de julio de 2009, en la que se observa que la no grabación de la reunión entre la Comisión y el Sr. D1 era un caso de mala administración. En cuarto lugar, respecto al abuso referido a Acer, el Tribunal debería tener en cuenta el hecho de que la duración del retraso en el lanzamiento del ordenador portátil pudo abarcar sólo de dos a cuatro semanas.

¹⁶⁴⁰ No obstante, ninguna de estas alegaciones puede implicar la modificación del importe de la multa fijado por la Comisión.

¹⁶⁴¹ En primer lugar, la demandante no puede obtener ventaja alguna de una supuesta inseguridad jurídica en lo referido a la ilegalidad del descuento por exclusividad. En efecto, la Comisión y el Tribunal de Justicia han condenado en reiteradas ocasiones que una empresa en posición dominante lleve a cabo prácticas consistentes en conceder incentivos económicos que dependen de condiciones de exclusividad (véase, más arriba, el apartado 1602). Respecto a las orientaciones sobre el artículo 82, se desprende del considerando 916 de la Decisión impugnada que la Comisión no las aplicó en este asunto. Se ha expuesto más arriba que tampoco estaba obligada a hacerlo. Además, la demandante no ha demostrado que la Comisión hiciera nacer en ella una confianza legítima respecto a la aplicación del test AEC (véanse más arriba los apartados 160 a 165).

¹⁶⁴² En segundo lugar, respecto a la duración del procedimiento administrativo, la alegación de la demandante tampoco puede prosperar.

- ¹⁶⁴³ A este respecto, procede señalar que el ejercicio de la competencia de plena jurisdicción no equivale a un control de oficio y recordar que el procedimiento ante los órganos jurisdiccionales de la Unión es contradictorio. Exceptuando los motivos de orden público que el juez debe examinar de oficio, como la falta de motivación de la decisión impugnada, corresponde a la parte demandante alegar los motivos contra ésta y aportar las pruebas en apoyo de dichos motivos (sentencia Chalkor/Comisión, citada en el apartado 1609 *supra*, apartado 64).
- ¹⁶⁴⁴ Debe declararse la inadmisibilidad del motivo invocado por la demandante, que sólo se refiere a la duración del procedimiento administrativo, y no a la duración del procedimiento ante el Tribunal, en virtud de lo dispuesto en el artículo 48, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento. Dicho motivo, que no se invocó en la demanda, no puede tener la consideración de ampliación de un motivo planteado anteriormente, directa o implícitamente, en la demanda, y no se funda en razones de hecho y de Derecho que hayan aparecido durante el procedimiento. Además, en las circunstancias del presente asunto, no procede examinar de oficio el motivo basado en un plazo irrazonable ante la Comisión (véase, por analogía, la sentencia del Tribunal de 30 de abril de 2009, CD-Contact Data/Comisión, T-18/03, Rec. p. II-1021, apartado 130).
- ¹⁶⁴⁵ En tercer lugar, por cuanto se refiere a que no se grabó la reunión entre la Comisión y el Sr. D1, se ha dicho más arriba que la Comisión suplió la laguna inicial del procedimiento administrativo derivada de la falta de redacción de una nota sucinta y de su comunicación a la demandante, al poner a disposición de ésta la versión no confidencial de la nota interna (véase más arriba el apartado 622). En estas circunstancias, no procede modificar el importe de la multa. A mayor abundamiento, debe señalarse que, aun suponiendo que el error procedimental no se hubiera subsanado, esta irregularidad no podría llevar al Tribunal a modificar el importe de la multa.
- ¹⁶⁴⁶ En cuarto lugar, respecto al abuso referente a Acer, la alegación de la demandante según la cual el retraso en el lanzamiento del ordenador portátil de que se trata duró, en realidad, menos de cuatro meses, ha sido desestimada más arriba en los apartados 1345 a 1357.
- ¹⁶⁴⁷ Por añadidura debe señalarse que, considerada la competencia jurisdiccional plena de que dispone el Tribunal en materia de multas por infracción de las normas de competencia, nada en los motivos, alegaciones y razones de hecho y de Derecho que formula la demandante en el contexto de los motivos anteriormente examinados permite concluir que la multa que se le ha impuesto mediante la Decisión impugnada tenga carácter desproporcionado. Por el contrario, procede estimar que esta multa es apropiada en las circunstancias del caso de autos. Para esta apreciación deben tenerse en cuenta, en particular, las circunstancias enunciadas más arriba en los apartados 1631 a 1636, y el hecho de que la multa equivale a un 4,15 % del volumen de negocios anual de Intel, lo cual se sitúa muy por debajo del límite del 10 % establecido en el artículo 23, apartado 2, del Reglamento nº 1/2003.

Costas

[*omissis*]

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL GENERAL (Sala Séptima ampliada)

decide:

1) Desestimar el recurso.

- 2) **Intel Corp. cargará, además de con sus propias costas, con las de la Comisión Europea — exceptuadas las costas de esta última ligadas a la intervención de la Association for Competitive Technology, Inc.— y con las de la Union fédérale des consommateurs — Que choisir (UFC — Que choisir).**
- 3) **La Association for Competitive Technology cargará con sus propias costas y con las de la Comisión ligadas a su intervención.**

Dittrich
Schwarcz

Wiszniowska-Białecka

Prek
Kancheva

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 12 de junio de 2014.

Firmas