

[Intellivision Amico: impressioni a caldo](#)

In questa rubrica abbiamo già visto il [Polymega](#), una console di prossima uscita dedicata esclusivamente al retrogaming e al recupero dei vecchi giochi, sia tramite cartucce e dischi (la cui macchina estrarrà le immagini) sia tramite uno store online da lanciare nel tardo 2019. A percorrere quasi gli stessi binari della nostalgia, **Tommy Tallarico**, famoso compositore che per ha lavorato nell'industria videoludica per titoli come *Aladdin* per **Sega Genesis**, *Terminator* per **Sega CD**, [Cool Spot](#) e [Metroid Prime](#), ha comprato nel Maggio 2018 gli asset di **Intellivision Production** di **Keith Robinson**, precedente detentore venuto a mancare l'anno scorso, fondando la nuova **Intellivision Entertainment** e, giusto qualche giorno fa (22 Ottobre) è stato lanciato un trailer per l'**Intellivision Amico**, una console, a detta del suo nuovo CEO, rivolta a tutta la famiglia, una macchina che propone giochi per ogni tipo di giocatore e non solo gli hardcore gamer. Sul nuovo sito di **Intellivision Entertainment** è possibile vedere tutti i dettagli della macchina (che a breve discuteremo); ma prima di buttarci a capofitto sulle novità, diamo prima uno sguardo alla precedente console di seconda generazione, giusto per ripercorrere la storia di questo marchio spesso dimenticato ma molto importante.



Meravigliosa creatura

L'originale **Intellivision**, prodotto da **Mattel Electronics**, fu lanciato nel 1980, previo test market a Fresno, in California nel 1979, introducendo sul mercato una marea di innovazioni all'avanguardia (forse anche troppo) per i suoi tempi, feature e capacità che avremmo visto anni o addirittura decenni, più tardi: per prima cosa, **Intellivision** è stata la prima console con processore 16bit in grado di dare alla macchina, sul piano grafico e sull'azione, un vantaggio decisivo contro la concorrenza, sottolineato tramite un'aggressiva campagna marketing, che poteva permettere l'inserimento dell'**Intellivoice Voice Synthesis Module**, un add-on esterno in grado di poter dare

ad alcuni giochi delle vere e proprie tracce vocali digitali da ascoltare durante il gameplay; **Intellivision** è stata la prima macchina a puntare direttamente agli appassionati sportivi, proponendo all'interno della sua ottima libreria, che offriva titoli innovativi come **Utopia** e **Advanced Dungeon and Dragons: Cloudy Mountain** che gettarono le basi, rispettivamente, per i generi **god simulator** e avventura, **i primi giochi su licenza** delle varie federazioni sportive americane, come **MLB, NFL, NBA, NHL**, ect.; inoltre (e questo è veramente una feature più volte ripresa nel tempo ma decollata soltanto negli anni 2000) è stata **la prima macchina a fornire una distribuzione digitale**, tramite cavo televisivo, con il suo add-on **Playcable**, una qualità, ad oggi, immancabile nelle console moderne. Unico suo punto a sfavore era forse il poco intuitivo controller, direttamente saldato all'interno della console e dunque non sostituibile, che presentava un dischetto metallico, simile ma non uguale a una croce direzionale, che si sostituiva al joystick e che dava al giocatore ben 16 (eccessive) direzioni, quattro tasti principali sui lati e una tastiera numerica, simile a quella di un telefono, sulla quale era possibile attaccare degli overlay di cartone sulla quale erano spiegate le funzionalità di ogni singolo tasto per un determinato giochi; dunque, tenendo anche conto del fatto che il dischetto direzionale funziona anche come tasto se premuto al centro, ci sono ben 17 tasti, veramente troppi per una console di questa generazione. Fra pregi e difetti, possiamo senza dubbio dire che è stata una console veramente all'avanguardia, sia sul piano tecnico che sul piano marketing, ma fra **Colecovision, Magnavox Odyssey², Atari 5200** (che si dava battaglia da sola per rimpiazzare l'obsoleta **Atari 2600** che, paradossalmente, era ancora la console che vendeva di più) e i nuovi **PC casalinghi**, l'**Intellivision** era una goccia d'acqua nell'oceano della competizione.

Successivamente, nel 1984, per limitare le perdite, **Mattel** fondò **Intellivision Inc.**, tramutata in seguito in **INTV Corporation**, che continuò la distribuzione della console, adesso chiamata appunto **INTV** e la produzione di giochi e console, il tutto distribuito esclusivamente via posta ed esente dal marchio **Mattel**, fino al 1990, anno in cui **Nintendo** e **Sega** approcciarono i loro uffici per fermarne la produzione. Anche se meritava molto di più, **Intellivision** se ne uscì con oltre 3 milioni di console vendute in tutto il mondo e più in là, a testimonianza dell'amore e dell'innovazione portata da questa macchina, sotto la nuova **Intellivision Production** fondata da **Keith Robinson** nel 1997 furono licenziate diverse collection, fra PC Windows e console e addirittura l'**Intellivision Flashback** di **AtGames**, una retro-console *plug and play* per poter riscoprire una buona manciata di giochi. **Intellivision** è stata senza dubbio una console che ha saputo farsi spazio nei cuori della community.



Un nuovo Amico

Il marchio e il prestigio di **Intellivision** è sopravvissuto fino a oggi, anno in cui **Tommy Tallarico** ha comprato le possessioni di **Keith Robinson** e ha rilanciato l'intera azienda sotto il nome di **Intellivision Entertainment** mettendosi al capo. Ed è così, come un fulmine a ciel sereno, appare **Amico**, la nuova console **Intellivision** che verrà lanciata il 10 Ottobre 2020 (fate caso a 1010 2020! Piccoli stratagemmi per ricordare certe date, un po' come [Sega Dreamcast](#) fece per il suo 09/09/1999) per un prezzo di lancio fra i 149 ai 179\$. Vediamo un po' cosa offre questa nuova console che propone caratteristiche veramente fuori dal comune.

Innanzitutto la macchina detta una regola tanto interessante quanto rigida, ovvero **"2D only"**: ebbene sì, la macchina conterrà un avanzatissimo chip in grado di offrire la migliore grafica 2D sul mercato. La macchina sarà ovviamente in grado di connettersi a internet via **wi-fi**, dove potremo accedere allo **store online** per acquistare i software aggiuntivi, che saranno **esclusivamente digitali**, giocare online, vedere le classifiche all'interno dei singoli giochi e partecipare a tornei. Per il resto, nella console, ci saranno delle **porte USB**, **uscita HDMI**, delle **luci al led** che cambieranno colore con le interazioni con i giochi e il sito **Intellivision Entertainment** parla anche di un "System Expansion Interface", forse un qualche futuro add-on, chissà. I **controller wireless** presentati **ricalcano la forma di quelli originali**, dunque ci sarà un **dischetto** (che però stavolta sembra funzionare di più come un d-pad), i **quattro tasti** sui lati del controller e verranno aggiunti inoltre **microfono**, **speaker**, **vibrazione**, **sensori giroscopici** e sarà possibile ricaricarli sulla base della console; la più grande innovazione, però, è senza dubbio il **touchscreen integrato** che sostituirà il tastierino numerico, e magari riuscirà a restituire, forse, quel concetto pensato originariamente per l'**Intellivision** che ai tempi non funzionò benissimo per via della tecnologia poco avanzata. Sarà possibile inoltre collegare alla console i propri **smartphone** via app dedicata in assenza di controller originali **Amico** (fino a otto giocatori). Per ciò che riguarda i software, che non andranno oltre la classificazione **ESRB 10+**, non solo saranno esclusivamente in 2D ma saranno tutti esclusive **Amico**, sottolineando anche che la console **non ospiterà porting**, **DLC** o **microtransazioni** e che i prezzi varieranno da un **minimo di 2,99\$** a un **massimo di 8,99\$**. Momentaneamente, sempre sul lato software, si parla di classici **re-immaginati**, dunque vecchi

titoli che vedranno un upgrade grafico, sonoro, nuovi livelli, modalità multiplayer locale, online e molto più: questi verranno presi dalla libreria **Intellivision**, **Atari**, **iMagic**, famoso third party dei tempi e altri titoli arcade come **Super Burger Time**, **Moon Patrol**, **R-Type**, **Toejam & Earl** e molti altri. La console, al momento dell'acquisto, avrà alcuni classici inclusi ma sono stati promessi oltre 20 nuovi titoli per il lancio.

Amico o Nemico?

Il team di **Intellivision Amico** è composto da gente veramente competente: come abbiamo già detto, **Tommy Tallarico** sarà il CEO di **Intellivision Entertainment**, mentre al suo fianco troveremo il produttore **Jason Enos**, veterano dell'industria che ha lavorato in ben oltre 100 progetti fra **Sega**, **Konami**, **E.A.** e **Namco**, **Phil Adam**, **Mike Mika**, **Perrin Kaplan**, altra veterana che si occupò dei lanci di **Super Nintendo**, **Nintendo DS**, **Wii**, **Gamecube** e **N64** (e che ovviamente si occuperà del lancio di **Amico**), **Beth Llewelyn** alle pubbliche relazioni, altra veterana **Nintendo** con ben 12 anni di carriera alle spalle, **David Perry** e **Scott Tsumura** come special advisor, il cofondatore di **Intellivision** **Steve Roney**, **Bill Fisher**, altro programmatore dipendente dell'originale **Intellivision**, **André Lamothe**, specialista hardware che ha persino avuto esperienza alla NASA, **Emily Rosenthal** per ciò che riguarderà le comunicazioni e gli eventi e **Paul Nurminen**, attualmente l'host del [Intellivisionaries podcast](#).

Come possiamo ben vedere, la nuova **Intellivision Entertainment** sta tracciando delle chiarissime linee direttive, a ben due anni di distanza dal lancio, con chiarissime idee su ciò che saranno i loro giochi, come verranno giocati, che aspetto avranno e persino quanto dovranno costare. **Tommy Tallarico** ha espressamente detto:

«Vogliamo creare una console che i genitori vorranno comprare, che non gli venga indicata dai figli».

Ha anche rivendicato come l'industria, oggi, si concentri solo sugli **hardcore gamer**, tenendo fuori tutta quella fetta di pubblico che non gioca regolarmente coi videogiochi o, semplicemente, non ne sono attratti; **Intellivision Amico** dovrà essere una console rivolta a tutti, uno di quei dispositivi da accendere durante le feste a casa con amici e parenti per passare delle sane ore di gaming accessibile a tutti, un po' come avvenne per **Nintendo Wii** - se è per questo, riflettendo, il nome di questa console rimanda proprio al suo significato italiano, amico, una console simpatica che può entrare nel cuore di tutti -. Sebbene ci sia un solidissimo team esperiente alle spalle dell'**Intellivision Amico**, ci sono alcune qualità che non ci entusiasmano, anzi, ci sembrano dei veri e propri *diktat*: per quanto interessante e audace possa sembrare una console che proporrà esclusivamente giochi in 2D ciò escluderà a priori tutti quei produttori che potrebbero realizzare titoli in 3D, anche con un forte richiamo nostalgico; in poche parole, non vediamo il motivo per cui il 3D, moderno o retrò che sia, debba essere bandito dalla libreria a priori; avere una console che si distingua nel mercato, esattamente come succedeva fra **Super Nintendo** e **Sega Mega Drive** nella quarta generazione di console, è sicuramente un fattore positivo ma bisogna anche trovare delle vie di mezzo, dei compromessi vitali per una buona immissione nel mercato. La scelta di creare giochi esclusivi per **Intellivision** è certamente interessante ma può comunque essere una lama a doppio taglio. L'industria vive di porting e di titoli multiplatforma e, se è per questo, alcuni di questi titoli hanno contribuito a lanciare alcune console di nuova generazione. Pensiamo proprio a **Shovel Knight**, uno dei titoli più solidi per il lancio di **Nintendo Switch** (aiutato, ovviamente, al rilascio

della campagna interna **Specter of Torment**) e che potrebbe essere assente dal parco titoli di **Intellivision Amico**, una console che al meglio potrebbe valorizzare un gioco dai toni retrò come questo. Il concetto di esclusiva è ancora vivo e funzionante ma i porting e i titoli multiplatforma sono decisamente vitali per la sopravvivenza di una console, anche in una visione di cross-play, caratteristica che a oggi diventa sempre più un must per alcuni titoli che offrono un multiplayer online. Come potranno mai approcciare le third party verso un sistema così esclusivo? Prendendo il caso di **Shovel Knight: Yacht Club Games** dovrà produrre da capo un nuovo titolo della saga oppure rimappare la grafica con una più moderna, per sfruttare al meglio le specifiche di questo nuovo chip 2D rendendolo esclusivo per l'**Intellivision Amico** senza poterlo rendere disponibile per **PC** o le restanti console?

Tommy Tallarico ha sottolineato che l'obiettivo della console sarà considerare ogni persona, far sì che le persone approccino ai videogiochi ma è molto difficile attuare un piano simile senza almeno far salire a bordo anche i giocatori più assidui che compongono la più grossa fetta del mercato, anche in una prospettiva di marketing in cui, gli ormai decisivi, "influencer" di **YouTube** o **Twitch** non si troveranno invogliati a giocare con **Intellivision Amico**, oppure potrebbero produrre una sorta di "product placement forzato". Neppure **Nintendo**, ai tempi dell'accessibilissimo **Wii**, ha escluso i giocatori più assidui, tanto è vero che quella console, insieme ai tantissimi party game per i giocatori più casuali, ha anche tanti altri titoli per gli hardcore gamer: basti citare i diversi titoli di **Resident Evil** su **Wii**, **MadWorld**, **House of the Dead: Overkill**, **No More Heroes** e molti altri poco "family friendly".

Attrarre i giusti developer e avere una buona linea di lancio è spesso la chiave per il successo di una console ed è difficile che potranno costruire la loro fortuna su un parco titoli per console di seconda generazione; tutto si giocherà su quei 20 titoli esclusivi brand new non ancora annunciati. Non dimentichiamo poi i prezzi accessibili del software: quali saranno gli accordi dietro alla vendita di un gioco così a buon mercato? Quali saranno i vantaggi dei developer che intenderanno investire nel sistema e quali quelli di **Intellivision Entertainment**? Dietro al team di **Amico** c'è un team veramente competente e pertanto crediamo che ci sia ancora molto che non è stato ancora detto; tuttavia la politica sulle esclusive è probabilmente da rivedere e se **Amico** ospiterà solamente giochi esclusivi e allora bene che questi siano veramente eccellenti e che possano essere in grado di fronteggiare i modernissimi giochi proposti da **Sony**, **Microsoft** e **Nintendo**. Sperando che il tutto non sia un "Davide contro Golia", speriamo che **Intellivision Entertainment** offrirà in futuro più dettagli riguardo ai giochi di lancio, sulla politica delle esclusive, che a noi sembra fin troppo restrittiva e sulle potenzialità di **Amico**. Non possiamo fare altro che seguire la pagina di **Intellivision Entertainment** su [Facebook](#) e iscriverci al canale [YouTube](#). E voi farete entrare questo nuovo **Amico** a casa vostra?



[Atari Entertainment System: storia di un accordo andato a male](#)

A molti giocatori ormai è nota, grazie ad articoli e documentari, la storia del **crollò del mercato dei videogiochi del 1983** in Nord America: troppe console da gioco, “deflazione” di software videoludici, molti dei quali di bassissima qualità e l’abbassamento dei prezzi dei primi computer per uso casalingo furono le cause per cui le console dedicate ai videogiochi stavano per diventare una meteora nella storia dei prodotti di consumo. La crisi portò anche alla chiusura di **Atari Inc.**, fautrice della diffusione del medium, che avrebbe potuto scongiurare forse lo sfacelo uscendo dall’imminente fallimento a testa alta. Reduce da un buon successo in Giappone, **Nintendo** voleva che **Atari** diffondesse in Occidente (a cominciare dagli USA) la propria nuovissima console, il **Famicom**, ma ciò che poteva essere una storia a lieto fine si concluse con l’abbandono del progetto, portando quasi a una battaglia legale fra tre compagnie. Questa è la storia del mai uscito **Atari Nintendo Entertainment System**.



Un buon affare

Negli Stati Uniti, **Atari** era semplicemente sinonimo di videogioco. Nonostante la crisi che stava per prendere piede, la società fondata da Nolan Bushnell (e poi acquisita da Warner Communications) era ancora tra i leader indiscussi e il loro brand era una vera e propria garanzia in termini di qualità. Nel frattempo **Nintendo** dominava nell'arcade con **Donkey Kong** ma era intenta a entrare nelle case dei giocatori con una console proprietaria che svilupparono dall'inizio degli anni '80; il solo insuccesso di **Radar Scope** del 1979 nelle sale giochi americane (di cui abbiamo parlato nel nostro articolo [Super Mario History](#)) portò **Nintendo** a essere cauta, capendo che il successo arcade dovuto a **Donkey Kong** non era sufficiente per lanciare una console in quel territorio. Avevano bisogno di una figura oltreoceano in grado di vendere la loro nuova macchina che il visionario **Hiroshi Yamauchi** vedeva come la migliore console mai creata (ricordiamo che la console era pronta ma non ancora in vendita) e che sarebbe rimasta immune alla crisi del 1983. **Nintendo** considerò prima una partnership con **Coleco**, alla quale cedettero la licenza per sviluppare **Donkey Kong** per le console, ma **Yamauchi** si ricredette presto chiedendo a **Howard Lincoln**, già a l'epoca **chairman** di **Nintendo of America**, di contattare **Atari** per stipulare un accordo. Il CEO della compagnia di Kyoto, nonostante conoscesse la situazione del mercato in Nord America, credeva nel brand **Atari** in quanto, nonostante la concorrenza spietata nel settore, la storica società spiccava ancora all'interno del mercato videoludico, e una partnership avrebbe significato sfruttare il loro canale di distribuzione e la notorietà del marchio, sia negli Stati Uniti che nel resto del mondo. Nell'aprile del 1983, dopo una chiamata telefonica, **Howard Lincoln** e **Minoru Arakawa** andarono al quartier generale di **Atari** per parlare con **Ray Kassar**, allora presidente, e con avvocati e programmatori per rispondere a tutte le domande riguardanti il **Famicom**. L'occasione sembrava essere una manna dal cielo per la compagnia americana che, nel frattempo, si trovava in cattive acque: la grafica e le potenzialità dell'**Atari 2600** erano datate, l'**Atari 5200** rimaneva in magazzino, le vendite di **E.T. the Extra-Terrestrial** avevano comportato gravi perdite e nel frattempo si avviavano i progetti (insieme alla **General Computer**) dell'**Atari 7800** con le poche risorse finanziarie rimaste. L'accordo con **Nintendo**, permetteva ad **Atari** di avere ben due console

per cui, se una falliva potevano rifarsi con l'altra. Non avendo nulla da perdere **Skip Paul**, vice presidente della compagnia americana e altri legali di **Atari** volarono a Kyoto insieme a **Howard Lincoln** e **Minoru Arakawa** nel maggio 1983 per incontrare **Hiroshi Yamauchi**, parlare degli accordi commerciali e provare il **Famicom**.

Una volta li scoprirono l'offerta di **Nintendo** che per **Atari** risultava abbastanza vantaggiosa:

- **Nintendo** avrebbe costruito, assemblato, testato le schede madri del **Famicom** per poi venderle ad **Atari** per 5.300 Yen a pezzo.
- **Nintendo** avrebbe prodotto i giochi su richiesta di **Atari** per poi cederglieli assemblati e senza etichetta per 1.500 Yen a cartuccia (con un ordine minimo di 100.000 unità).
- **Atari** avrebbe dovuto iniziare con un ordine di due milioni di schede madri per **Famicom**: un milione sarebbero state destinate ai territori NTSC, 700.000 nei territori PAL e 300.000 in quelli SECAM.
- **Atari** si sarebbe impegnata a dare a **Nintendo**, alla firma del contratto, 5 milioni di dollari per pagamenti futuri e altri 3.5 milioni per avviare lo sviluppo dei primi prototipi PAL e SECAM.
- Per venire incontro alle richieste del **FCC (Federal Communications Commission)** negli Stati Uniti, **Nintendo** avrebbe dovuto apportare delle modifiche tecniche alle schede madri originali per soddisfare requisiti di potenza elettrica; per questi motivi le schede per il mercato americano sarebbero state fisicamente diverse da quelle del **Famicom**. **Atari** si doveva impegnare a creare un nuovo design estetico per accomodare la forma delle nuove schede madri.
- Il contratto avrebbe avuto una durata di quattro anni, al termine dei quali sarebbe potuto essere rinnovato.

Con questi termini, **Nintendo** contava di piazzare 100.000 unità nei negozi con l'aiuto di **Atari** per il 31 agosto di quell'anno insieme a quattro giochi, in modo che la console potesse diventare popolare entro **Natale**. D'altro canto Atari, pur introducendo un concorrente sul proprio mercato di riferimento, avrebbe beneficiato delle vendite dal lato publisher: la strategia si sarebbe rivelata un win-win in ogni caso. In tutto questo, durante le negoziazioni, **Hiroshi Yamauchi** entrava e usciva continuamente dalla sala del meeting; **Howard Lincoln** spiegò ai rappresentanti **Atari** che il CEO giapponese era una persona molto impaziente e che, se avessero esitato, avrebbero potuto perdere l'occasione per collaborare con **Nintendo** (in realtà pare fosse una tattica che **Yamauchi** metteva spesso in atto per mettere pressione agli investitori). **Skip Paul** andò in un'altra stanza per chiamare **Ray Kassar** e riferirgli i termini degli accordi. Al suo ritorno chiese a Lincoln di preparare i contratti: l'accordo era quasi concluso. La firma sarebbe avvenuta il mese successivo al **Consumers Electronic Show** di Chicago, dove **Nintendo** e **Atari** avrebbero tenuto il loro prossimo meeting.



La disastrosa fine

Hiroshi Yamauchi, **Minoru Arakawa** e **Howard Lincoln** arrivarono al **CES**, ma furono accolti con ostilità. I responsabili **Atari** avevano infatti visto nello stand di **Coleco** una nuova versione di **Donkey Kong** da commercializzare sul computer **Adam**. Secondo un accordo precedente, **Atari** aveva la licenza esclusiva per sviluppare il popolare gioco arcade per i computer, mentre a **Coleco** spettava la produzione per le console. **Atari** accusò **Nintendo** di tradimento ed erano pronti a far causa tirandosi fuori dall'accordo del **Famicom**. Quel pomeriggio il CEO di **Coleco**, **Arnold Greenberg**, fu invitato nella suite dell'albergo del CEO di **Nintendo** per trovare uno **Yamauchi** furioso che lo accusava di aver distrutto un accordo da milioni di dollari con **Atari**.

Il libro **Game Over** di **David Sheff** (dalla quale sono state prese buona parte delle fonti per questo articolo) racconta che il CEO americano si difese dicendo che l'**Adam** era un'espansione del **Colecovision** e che la versione mostrata nel loro stand girava anche sulla console base. Al presidente giapponese non bastarono le scuse di **Arnold Greenberg** e lo invitò a non vendere quella specifica versione o altrimenti avrebbero fatto causa fino a farli chiudere. Dal lato Atari, si preparava un altro terremoto, con **Ray Kassar** costretto a dare le dimissioni dalla posizione di presidente il mese successivo anche per la cattiva gestione di questo caso, che si sommava alle perdite derivanti dai progetti di **E.T.** e **Pac-Man**, il cui porting su console era stato sovrastimato: a dar il colpo finale ai rapporti fra Kassar e Steve Ross, presidente di Warner Communications, fu una pesante accusa di insider trading derivante da una vendita di 5.000 delle azioni in suo possesso avvenuta 20 minuti prima che Atari annunciasse il bilancio annuale, che registrava perdite per 536 milioni di dollari. A settembre, dunque, **Nintendo**, **Atari** e **Coleco** si riunirono per rivedere gli accordi sulla distribuzione di **Donkey Kong**, ma nonostante i progressi fatti col meeting, l'accordo fra **Nintendo** e **Atari** saltò definitivamente. Tuttavia, fra i mesi del **CES** e della riunione a settembre, per **Atari Inc.** cominciò la spirale di eventi che portò alla sua chiusura: nell'arco di un anno erano stati **persi, come detto, più di 500 milioni di dollari**, un quarto dei dipendenti si ritrovò senza lavoro, i giochi vennero venduti per un decimo del loro prezzo originale; **Warner Communications**, proprietaria di **Atari**, prese un duro colpo in borsa, molti progetti furono cancellati e altrettanti uffici chiusi. In seguito **Atari Inc.** chiuse i battenti e gli *asset* hardware furono comprati da **Jack Tramiel**, fondatore della **Commodore**, che la riorganizzò in **Atari Corporation**; come conseguenza, la

divisione software, **Atari Games**, fu venduta e gestita da **Namco** e l'**Atari 7800** uscì nei negozi solamente nel 1986, con un anno di ritardo rispetto al **Nintendo Entertainment System**.

Col tempo si fecero avanti diversi rumor riguardanti l'accordo fra le due compagnie: un avvocato della **Warner Communications** informò alcuni dirigenti **Nintendo** che **Atari** non aveva abbastanza soldi per comprare la licenza del **Famicom** e che i loro veri obiettivi nei negoziati erano tenerli fuori dai mercati al di fuori del Giappone e imparare qualcosa di nuovo in termini di tecnologia e marketing; sarebbe per questo motivo che l'**Atari 7800** risultò la console più potente fra le due. Per quanto una tale affermazione possa avere delle basi, è difficile sostenere che **Atari** non volesse fare affari con **Nintendo**: di recente è [stato ritrovato un prototipo di Joust](#), il primo gioco programmato da **Satoru Iwata** per **NES**, risalente al 1983, titolo che non arrivò sulla console nipponica prima del **1987**.

A ogni modo, il mancato accordo fra le due compagnie è stato decisamente un bene per la compagnia giapponese: **Nintendo**, col tempo, ha potuto studiare meglio il mercato americano e nel 1985 ha rilasciato il suo **NES** con risultati strabilianti. La chiave per entrare sul mercato fu trovata con un semplice stratagemma: passare dai negozi di elettronica a quelli di giocattoli. Ma questa è una storia a parte, che racconteremo magari un'altra volta. Per ricordare però il successo del NES basta guardare i numeri: la console giapponese raggiunse il milione (e cento) di unità in un solo anno, l'**Atari 7800** in un arco di tempo che va dal 1986 al 1988. **Atari** invece rimase sola e, nonostante una buona linea di computer e console *hit or miss*, non riuscì più a conquistare la fiducia dei consumatori, non la stessa dei tempi dell'**Atari 2600**. Probabilmente l'accordo non avrebbe beneficiato nessuno dei due.



(La curiosa immaginazione di un utente su internet)