

<b>LOS PRIMEROS PASOS DE LA TECNOLOGÍA .....</b>	<b>19</b>
UNA SERIE DE ACCIDENTES FELICES .....	19
EL PROTO-VIDEOJUEGO .....	20
<b>LA RELACIÓN DEL VIDEOJUEGO CON EL PINBALL Y SU MALA FAMA .....</b>	<b>21</b>
DE PINBALL Y MAFIAS .....	21
EL VIDEOJUEGO Y EL PINBALL .....	21
<b>EL NACIMIENTO DEL MEDIO .....</b>	<b>22</b>
LA HISTORIA DE RALPH BAER .....	22
NOLAN BUSHNELL, TED DABNEY Y ATARI .....	22
<i>El otro Spacewar</i> .....	22
<i>Los chacales (y la hipocresía) de Bushnell</i> .....	23
Cómo Bushnell y las patentes podrían habernos destruido .....	23
<i>Las sombras de Bushnell</i> .....	24
<i>Atari 2600 y sus entrañas</i> .....	24
LAS DUDAS MÁS TONTAS CON LOS PRIMEROS VIDEOJUEGOS .....	25
TODOS SE QUIEREN SUBIR AL CARRO .....	25
<i>Videojuegos absurdos</i> .....	26
<b>LA BURBUJA DEL ARCADE Y LA CRISIS DEL 83 .....</b>	<b>27</b>
LA CRISIS DEL 77 .....	27
LA CRISIS DEL 83 .....	27
<i>La fallida 5200</i> .....	27
<i>Las causas de la crisis</i> .....	27
LA LENTA RECUPERACIÓN Y LAS REPERCUSIONES .....	28
<b>GRAN BRETAÑA APRENDE A AMAR EL ORDENADOR .....</b>	<b>30</b>
CONTEXTO HISTÓRICO .....	30
<i>Programas gubernamentales</i> .....	30
<i>Usar el miedo para enseñar a usar el ordenador</i> .....	30
LA REVOLUCIÓN DE SINCLAIR .....	30
<i>Spectrum: universal, amateur y fácil de programar</i> .....	31
<i>Los microordenadores: la elección de los rebeldes</i> .....	31
<i>El ordenador accesible</i> .....	31
Los manuales de Spectrum .....	32
<i>Un mercado independiente</i> .....	32
“¿¡QUE PUEDO GANAR DINERO HACIENDO JUEGOS DE SPECTRUM!?” .....	32
<i>Quicksilva y la manipulación de Sandy White</i> .....	32
<i>Imagine Software y la manipulación de Eugene Evans</i> .....	33
IMAGINE MASTICA MÁS DE LO QUE PUEDE TRAGAR .....	33
<i>La BBC ve el final</i> .....	33
<i>Qué es de los restos de Imagine</i> .....	34
EL LUGAR DE LA PRENSA EN UN ESPACIO INDEPENDIENTE .....	34
LOS CLIVES: LOS OSCAR DE SPECTRUM .....	34
QUIÉN (O QUÉ) MATÓ AL SPECTRUM .....	34
<i>QL, ordenadores y la llegada de las consolas</i> .....	35
<b>LA ERA AMSTRAD .....</b>	<b>36</b>
AQUÍ ESTAMOS PARA GANAR DINERO .....	36
<i>Hagamos una consola</i> .....	36
Fusión con Mega Drive .....	36
LA COMPRA Y EL FIN DE SPECTRUM .....	36
<b>LA EDAD DE ORO DEL SOFTWARE EN ESPAÑA .....</b>	<b>38</b>

JOSE LUIS RODRÍGUEZ, EMPRESARIO, SERVIDOR.....	38
<i>Jose Luis Rodríguez mantiene vivo el microordenador</i> .....	38
LA PULGA Y EL PRIMER VIDEOJUEGO ESPAÑOL .....	38
ESTUDIOS GRANDES, GENTE JOVEN .....	39
<i>Made in Spain</i> .....	39
<i>Dinamic</i> .....	40
Dinamic intenta ir a lo grande .....	40
PUBLISHERS Y PRINCIPALES EMPRESAS.....	40
<i>ERBE</i> .....	41
<i>Opera Software</i> .....	41
Pioneros en el multiplataforma.....	41
LA LLEGADA DE AZPIRI .....	42
EL CASO DE LAS CONSOLAS EN ESPAÑA.....	42
<b>LA ESPAÑA DE LOS 90.....</b>	<b>43</b>
LA NUEVA DINAMIC Y PC FÚTBOL .....	43
<i>El nacimiento de ProManager</i> .....	43
Michel Fútbol Master .....	43
Mira, yo estoy aquí para programar, no para saber de fútbol .....	43
Nueva línea: Simulador Profesional .....	43
Football Manager es para básicos.....	44
Venta en quioscos.....	44
Las consolas son demasiado restrictivas.....	45
La clave es la base de datos.....	45
Quién necesita permisos teniendo revistas .....	46
Los equipos quieren esa base de datos.....	46
Los últimos monos .....	46
<i>Llega Dinamic Multimedia</i> .....	47
En mi pueblo a eso se le llama “conflicto de intereses” .....	47
Ejecuta USA Soccer .....	47
Gómez-Centurión, el pirata.....	48
<i>La saga PC Fútbol</i> .....	48
Patrocinado por Michael Robinson .....	48
No es shareware, pero casi .....	48
Hacer un fútbol accesible .....	49
“Simulador” es una palabra demasiado grande.....	49
Y, por supuesto, hay crunch .....	49
Expansión internacional .....	51
Vende CDs .....	51
PC Fútbol 5.0 da el salto a Windows 95 .....	51
OTROS ESTUDIOS DE LOS 90 .....	51
<i>El primer AAA español</i> .....	51
<i>Péndulo Studios inicia su aventura</i> .....	52
<i>Rebel Act hace el Dark Souls de los videojuegos españoles</i> .....	52
<b>PYRO STUDIOS Y SUS TRAVESURAS .....</b>	<b>53</b>
MI PAPÁ ES DUEÑO DE PROEIN.....	53
<i>Salvados por Civilization II</i> .....	53
<i>Hagamos un videojuego</i> .....	53
A quién se le ocurre hacer videojuegos en estas circunstancias .....	53
¿Pero entonces qué empresa está haciendo esto?.....	54
¿Por qué no en consolas?.....	54
ARVIRAGO DE GONZO.....	54
<i>Padres fundadores</i> .....	54
<i>Se intenta Head Hunter. No se consigue</i> .....	55
COMMANDOS .....	55
<i>Estás masticando más de lo que puedes tragar</i> .....	56
Venid conmigo .....	56
<i>El juego es mío y sólo mío</i> .....	56
¡Las misiones he dicho que son mías, leñe! .....	57

<i>Los malditos bastardos del equipo</i> .....	57
Artista por (semi)enchufe .....	57
Café y porros .....	58
<i>La demo sale adelante sí o sí</i> .....	58
Este código no hay por dónde agarrarlo .....	58
Corsarios vs Commandos .....	59
Nace Commandos y, con él, nace Pyro .....	59
<i>El diseño de juego</i> .....	60
Aquí mando yo y los demás no sabéis nada .....	60
Se hace lo que se puede con el código .....	61
Ojalá pudiera ser CGI, pero en fin .....	61
Juegos con maquetas .....	61
<i>Adivinad qué: hay crunch</i> .....	62
<i>Toca autopromocionarse</i> .....	62
<i>Éxito de crítica y ventas</i> .....	63
Maldito sea el día en que decidimos hacer una expansión .....	63
<i>Eidos compra</i> .....	63
<b>ELECTRONIC ARTS, ARTE Y CAPITAL</b> .....	<b>64</b>
ORÍGENES Y DESEOS .....	64
<i>Las cajas de EA</i> .....	64
TRABAJANDO CON ESTRELLAS .....	64
<b>ID SOFTWARE: MAESTROS DE DOOM</b> .....	<b>65</b>
COMIENZOS HUMILDES .....	65
<i>John Romero</i> .....	65
Romero, el fucker .....	65
Gran jugador de esports.....	65
El descubrimiento del ordenador.....	66
El salto al trabajo profesional.....	66
Afortunado en los videojuegos, desafortunado en el amor .....	66
<i>John Carmack</i> .....	67
El joven friki creativo .....	67
El joven antisistema .....	67
Mamá dice que no hay dinero.....	67
SOFTDISK .....	68
<i>Arrastrando a la competición</i> .....	68
Romero y Roathe.....	68
El primer nombre .....	68
La desilusión.....	68
El departamento de videojuegos .....	69
<i>La era Gamer's Edge</i> .....	69
Qué malos son los celos .....	69
Qué bueno es el crunch.....	69
Nuevos miembros en el equipo.....	70
<i>Colándose a Softdisk</i> .....	70
Nintendo dice "gracias, pero no" .....	71
El juego de Scott Miller .....	71
Trabajar contra viento y marea.....	71
"Si, necesitamos mejores ordenadores para Softdisk, claro".....	72
Adrian vs Tom.....	72
<i>El éxito de Keen y el adiós a Softdisk</i> .....	72
NOCHES DE D&D Y DAIKATANA .....	72
ID SOFTWARE HASTA WOLFENSTEIN 3D (SHREVENPORT Y MADISON).....	73
<i>Remanentes de Softdisk</i> .....	73
<i>Mark Rein y un Apogee menos necesario</i> .....	73
<i>Hovertank, Catacomb-3D y los gráficos en 3D</i> .....	73
<i>Commander Keen se apaga</i> .....	74
"¡Vendamos el motor de Keen!" .....	74
<i>Wolfenstein 3D</i> .....	74

Hagámoslo por los jajas.....	74
¿Está bien la Segunda Guerra Mundial?.....	75
Un juego de contrastes y un Tom menos presente.....	75
Velocidad a tope .....	75
<i>Casi nos compra Sierra</i> .....	76
ID SOFTWARE EN DALLAS Y HASTA DOOM.....	76
<i>A Dallas</i> .....	76
Hola de nuevo, Jay Wilbur.....	76
<i>La marcha de la muerte</i> .....	76
Cultura de fraternidad.....	77
El hacha de guerra .....	77
<i>Apogee quita más que aporta</i> .....	78
Apogee tampoco necesita a id Software.....	78
<i>Un nuevo nivel de éxito</i> .....	78
Un nuevo nivel de controversia.....	78
Nazis y violencia .....	78
Vómitos y mareos .....	78
Un nuevo nivel de reconocimiento .....	79
Un nuevo nivel de distribución.....	79
El (¿los?) ports de NES.....	79
<i>Acción espacial</i> .....	79
<i>Shadowcaster y las preliminares de DOOM</i> .....	79
<i>Los últimos coletazos de Tom Hall</i> .....	80
¿Cuándo volveremos a Keen? .....	80
Amistad terminada con John Romero.....	80
Los esfuerzos de DOOM .....	80
Quiero contar una historia.....	80
Mundo abierto y GDD.....	81
El golpe de Estado de Romero .....	81
El último adiós.....	81
<i>Sandy Petersen reemplaza a Tom Hall</i> .....	82
<i>Carmack, todos somos contingentes, pero tú eres necesario</i> .....	82
DOOM.....	82
<i>Rated M for Mature</i> .....	82
<i>“¡Están saturando las redes!”</i> .....	82
<i>Éxito millonario, pero underground</i> .....	83
Beneficios desde lo underground.....	83
Ron Chaimowitz, para servirles .....	83
<i>Por si no lo sabías, Romero lo escribió</i> .....	84
Toxicidad gamer.....	84
Has cambiado, John.....	84
Icono del Pecado .....	85
<i>DOOM II y el reconocimiento mainstream</i> .....	85
Conexión DWANGO.....	85
QUAKE .....	86
<i>Holocubiertas y D&amp;D</i> .....	86
<i>Problemas con Romero</i> .....	86
Por qué no te callas .....	87
Necesitamos un líder.....	87
Fuera con Romero.....	87
<i>Un Carmack obseso</i> .....	87
La marcha de la muerte no termina .....	87
Trabaja, Romero .....	88
Sustitutos para John Romero .....	88
American y Romero .....	89
Aún confío en ti.....	89
<i>¿Quake pa’ cuándo?</i> .....	89
Al final será DOOM III.....	90
Desarrollo disperso, diseño incoherente.....	90
<i>Que les den a los de GTI</i> .....	90
<i>Id Software pierde miembros clave</i> .....	91

QUAKE II Y QUAKE III .....	91
<i>Ambiente tóxico</i> .....	91
Graeme Devine al ¿rescate?.....	92
<i>Adiós a McGee</i> .....	92
<i>Competición Unreal</i> .....	92
RUTA A DOOM III .....	93
<i>No, John, no vamos a hacer el metaverso</i> .....	93
<i>Se hará el juego que yo quiera o no se hará un juego</i> .....	93
<b>ION STORM: ESPERANZAS Y CATÁSTROFES.....</b>	<b>94</b>
AMISTAD TERMINADA CON CARMACK, AHORA TOM HALL ES MI AMIGO .....	94
<i>Las guerras de Ion e id</i> .....	94
Las visitas de Romero y a Romero.....	94
Carmack se ríe de Romero .....	95
Romero aún es pana .....	95
<i>El golpe de Estado de Mike Wilson</i> .....	95
NO REPARAMOS EN GASTOS. POR DESGRACIA .....	96
<i>Quién iba a decir que un ático de lujo no era buena idea</i> .....	96
Si ignoras los gritos, el ambiente es positivo.....	96
<i>El diseño es ley y los autores, sus profetas</i> .....	96
<i>Luz verde (bueno, no) para Ion Strike</i> .....	97
<i>Descontrol financiero</i> .....	97
<i>Y tal como empieza, se acaba</i> .....	97
LOS PROYECTOS SON DEMASIADO PARA SU PROPIO BIEN .....	98
<i>Mike Wilson desatado</i> .....	98
<i>Daikatana</i> .....	98
Con fans, para fans.....	98
Te estás pasando de listo, Romero.....	99
Los muchos retrasos de Daikatana.....	99
En marcha con Stevie Case (o no) .....	100
<b>LOOKING GLASS STUDIO .....</b>	<b>101</b>
ULTIMA UNDERWORLD: THE STYGIAN ABYSS .....	101
<i>Un equipo de pedigrí</i> .....	101
Futuras inspiraciones .....	101
Aquí se hacen las cosas con cabeza.....	101
<i>Una nueva forma de rol</i> .....	101
<i>De Blue Sky a Looking Glass</i> .....	102
SYSTEM SHOCK .....	102
<i>Ahora que vamos despacio</i> ... ..	102
<i>El origen de las grabaciones</i> .....	102
<i>Fuera el rol, dentro con las pistolas</i> .....	102
<i>Éxito de críticas, pero las ventas</i> ... ..	102
ESTAMOS SANGRANDO DINERO .....	102
<i>Quién nos mandaría ser un publisher</i> .....	103
<i>Juegos para salir al paso</i> .....	103
THIEF: THE DARK PROJECT .....	103
<i>Una genesis por partes</i> .....	103
<i>Un desarrollo con baches</i> .....	104
<i>Un motor revolucionario</i> .....	104
DE SUS CENIZAS RENACERÁN AVES FÉNIX .....	104
<b>IRRATIONAL GAMES.....</b>	<b>105</b>
TRES MATADOS EN UN CUARTO .....	105
SYSTEM SHOCK 2.....	105
<i>No miréis, Looking Glass</i> .....	105
<i>Quién eres, Traveller</i> .....	105
<i>Más problemas en la producción</i> .....	105

<i>Half Life y la dicotomía FPS-RPG</i> .....	105
<i>Y el veredicto es... catastrófico</i> .....	106
<b>BLIZZARD ENTERTAINMENT.....</b>	<b>107</b>
SILICON & SYNAPSE – CHAOS STUDIOS .....	107
<i>Antecedentes</i> .....	107
Inspirado por Brian Fargo.....	107
Aquí nadie sabe nada .....	107
Del silicio al caos.....	107
<i>Historias y videojuegos</i> .....	108
<i>Comprados por los cristianos conservadores</i> .....	108
Ya existe gente llamada Chaos, Blizzard.....	108
Get CUCkeado, son.....	108
LA ERA VIVENDI.....	109
<i>World of Warcraft</i> .....	109
Necesitamos un MMO.....	109
<b>NAUGHTY DOG .....</b>	<b>110</b>
TRIP HAWKINS Y ELECTRONIC ARTS .....	110
<i>Hola, sí, buenas, aquí Naughty Dog</i> .....	110
CRASH BANDICOOT .....	110
<i>Podría haber sido para Trip</i> .....	110
<i>El culo de Sonic</i> .....	110
<i>El animal será lo que digamos que sea</i> .....	110
El animal no va a ser la mascota de Sony .....	110
Sony, panda de hipócritas .....	111
<i>Desarrollo renegado</i> .....	111
La PlayStation no puede con tanto.....	111
La pirámide de Maslow el bandicut .....	111
<i>Necesitamos vivir nuestra vida</i> .....	111
<b>ROCKSTAR GAMES .....</b>	<b>112</b>
DMA DESIGN .....	112
<i>Dave Jones, el macarra</i> .....	112
<i>Tenemos que hacer Lemmings con eso</i> .....	112
<i>Ambiente alocado</i> .....	112
<i>De Race 'n' Chase a GTA</i> .....	113
A quién le va a gustar ser un poli .....	113
Haz lo que te salga .....	114
“Not another bloody elf” .....	114
Todo tipo de inspiraciones .....	115
Nada bueno puede salir de aquí.....	115
Eso es, aceptad el caos.....	116
Se me cayó el monóculo a la copa de champán.....	117
Hoy no se podría hacer GTA.....	117
Buenas ventas, no tan malas críticas.....	118
Nace Rockstar .....	118
GTA 2 Y EL NACIMIENTO DE ROCKSTAR.....	119
<i>Un lugar en la Comuna</i> .....	119
¿Take Who?.....	119
Las cosas van a funcionar de otra manera por aquí .....	120
Ah, por supuesto. Crunch.....	120
<i>Hagamos la secuela</i> .....	121
Otros proyectos.....	121
Nuevas perspectivas.....	121
Obligaciones corporativas .....	121
Rinde por debajo de las expectativas.....	121
<i>No estás basado. Posteas cringe</i> .....	122
Un E3 de provocateurs .....	122
“Roba este juego” .....	122

<i>Adiós a Dave Jones</i> .....	122
<b>LA PRIMERA OLA INDIE</b> .....	<b>124</b>
EL INDIEPOCALYPSE .....	124
EL MERCADO DEL SHAREWARE .....	124
<i>Orígenes del shareware</i> .....	124
<i>Scott Miller y Apogee cambian el juego</i> .....	124
Qué necesita un juego para ser buen shareware .....	125
NO QUERÍA VENDER ESTO .....	125
<i>Richard Garriott</i> .....	125
EL CASO ESPAÑOL .....	125
<i>Dinamic</i> .....	125
<i>Made in Spain</i> .....	126
<i>La hermosa publicidad contra la amarga realidad</i> .....	126
NET YAROZE .....	126
<b>EL NACIMIENTO Y LLEGADA DE NINTENDO</b> .....	<b>127</b>
LOS ORÍGENES.....	127
<i>Hiroshi rompe con todo</i> .....	127
Los muchos negocios de Nintendo .....	127
<i>Llega Famicom</i> .....	127
LAS CREACIONES DE MIYAMOTO .....	127
“¿Pero funcionarán estos juegos?” .....	127
NINTENDO, LA GUERRERA, LA MAFIOSA .....	128
<i>El dolor y las traiciones hacia Nintendo</i> .....	128
<i>Cómo vender la Famicom en EE.UU.</i> .....	128
Nintendo pierde a Target .....	128
<i>Las ventas sin licencia de la NES</i> .....	129
Mejores condiciones... por motivos legales .....	130
El caso Tengen.....	130
La consecuencia de Tengen: Nintendo vs Namco .....	130
<i>Nintendo y el FOMO</i> .....	131
<i>Shoshinkai</i> .....	131
EL DESAFÍO SEGA.....	131
<i>El equipo de Nintendo</i> .....	132
<i>Nintendo Power</i> .....	132
<i>Core System</i> .....	132
<i>Cómo recuperar terreno a SEGA</i> .....	132
Hacer un mal anuncio menos y la casa del árbol .....	132
ACM .....	133
Pocos juegos, pero muy competentes .....	133
Contraataque .....	133
Nintendo, pionera online.....	133
<i>El público quiere algo nuevo</i> .....	134
<i>Kalinske os da Silicon Graphics</i> .....	134
<b>NINTENDO DA EL SALTO AL 3D</b> .....	<b>135</b>
NINTENDO 64.....	135
<i>Project Reality/Ultra 64</i> .....	135
Y su nombre... era Charles Martinet.....	135
Versiones arcade .....	135
De demo técnica al videojuego .....	135
Grandes ausencias.....	136
Grandes retrasos.....	136
¿Por qué no Ultra 64? .....	136
<i>Problemas en Silicon Graphics</i> .....	136
Diferencias creativas .....	136
<i>Una tecnología con sus luces y sombras</i> .....	137
Un mando hecho para el 3D.....	137

Pero no el primero, ni siquiera de su generación .....	138
Que me quiten lo innovado .....	138
La cuestión de los cartuchos .....	138
¿Por qué cartuchos? .....	139
Contempla el poder del megapíxel .....	139
En teoría, esto puede hacer de todo .....	139
La increíble demo técnica de Final Fantasy que nunca sería .....	140
<i>Ventas irregulares</i> .....	140
Muchas reservas, pocas copias .....	140
Rebajas a la desesperada .....	140
“¡Pero por supuesto que estamos vendiendo!” .....	140
Buen early, pero en mid y late .....	141
“¡Pero el Pikachu es nuevo!” .....	142
<i>Cambia el sistema</i> .....	142
<i>Al diablo con los estudios third party</i> .....	142
El Dream Team .....	142
A los estudios second party nos encomendamos .....	143
<i>64DD, el reproductor de CDs</i> .....	143
Presentación prometedora .....	143
Demasiados frentes abiertos .....	143
El progreso tecnológico va en contra .....	143
Fracaso absoluto .....	144
Pequeño repunte .....	144
Gracias por todo, adiós .....	144
<i>Juegos que llegarían una generación más tarde</i> .....	145
<i>Grandes clásicos de Nintendo 64</i> .....	145
Goldeneye .....	145
Un éxito de ventas... a posteriori .....	145
Ocarina of Time .....	145
El primer 40/40 .....	145
VIRTUAL BOY .....	145
<i>La tecnología de Reflections Technology</i> .....	145
“Yo he visto esto antes” .....	145
<i>Sobrellevando las limitaciones</i> .....	146
<i>Esta no es una buena idea</i> .....	146
Mala recepción .....	146
La muerte de Gunpei Yokoi .....	146
<b>GAMECUBE, EL PROYECTO DELFÍN</b> .....	<b>147</b>
CAMBIO DE GUARDIA .....	147
<i>Nuevo CEO, nuevas ideas</i> .....	147
<i>Nos largamos de aquí</i> .....	147
PROJECT DOLPHIN .....	147
<i>¿Y los kits pa’ cuándo?</i> .....	147
<i>Un diseño particular</i> .....	148
Un diseño... infantil .....	148
<i>Proyecto FundQ</i> .....	149
¿PERO ES MÁS O MENOS POTENTE? SÍ .....	149
<i>Contamos con expertos</i> .....	149
Demo técnica galáctica .....	149
<i>Una obra de arte de la ingeniería</i> .....	150
UNA LLEGADA AL MERCADO CON BACHES .....	150
<i>Con los terroristas</i> .....	150
<i>Pocos juegos</i> .....	150
JUEGOS DESTACABLES .....	150
<i>Wind Waker</i> .....	150
La decepción de Zelda .....	150
<b>EL NACIMIENTO Y LLEGADA DE SEGA</b> .....	<b>152</b>
LOS INICIOS .....	152



<i>Martin Bromley</i> .....	152
<i>David Rosen</i> .....	152
<i>El nacimiento de SEGA</i> .....	152
Cómo Rosen recuperó SEGA y conoció a Nakayama.....	152
SEGA-1000 Y LA LLEGADA DE MASTER SYSTEM .....	153
<i>El error de Tonka</i> .....	153
SEGA Y LA AMBICIÓN DESMEDIDA .....	153
<i>Demasiados platos girando</i> .....	153
Hacemos arcades. Hacemos consolas. Hacemos juegos.....	154
El espíritu arcade no traduce bien a las consolas.....	154
Saturn y 32X. Por qué.....	154
Mega CD muere antes de poder nacer.....	155
Playstation mata a Mega Drive .....	155
Los problemas técnicos de Saturn.....	155
Quads y polys.....	156
Grandes juegos que nunca fueron .....	156
<i>Pioneros en tecnología</i> .....	156
El primer 3D.....	157
La realidad virtual.....	157
EUROPA, EL REDUCTO SEGUERO.....	157
<i>Otros países</i> .....	157
Brasil.....	157
<b>LOS SUEÑOS ROTOS DE DREAMCAST .....</b>	<b>158</b>
EQUIPOS ESTRELLA INDEPENDIENTES.....	158
ARRANQUE PODEROSO, PERO A LA LARGA.....	158
<i>Ni siquiera las bajadas de precio sirven</i> .....	158
<i>El sueño de Acción de Gracias</i> .....	158
OS PERDONO .....	159
<b>MICHAEL KATZ, EL PIONERO OLVIDADO .....</b>	<b>160</b>
INICIOS EN OTRAS EMPRESAS.....	160
KATZ EN SEGA .....	160
<i>Hyakumandai!</i> .....	160
<i>Rencor y pocas oportunidades</i> .....	160
<b>TOM KALINSKE Y LA GUERRA DE CONSOLAS MODERNA .....</b>	<b>162</b>
LOS ORÍGENES DE KALINSKE .....	162
EL PASO DE KALINSKE POR MATTEL .....	162
<i>Cómo Kalinske conoció a Nakayama</i> .....	163
Cómo Nakayama convenció a Kalinske de dirigir SEGA.....	163
LA LLEGADA A SEGA OF AMERICA (SOA).....	163
<i>El dream team</i> .....	163
Partimos en busca de nuevos proyectos .....	164
<i>El plan de cuatro fases</i> .....	164
ATANDO LOS CABOS SUELTOS DE KATZ .....	165
<i>Joe Montana Football</i> .....	165
<i>James Buster Douglas Knock Out Boxing</i> .....	165
EL DESCARO SEGA .....	165
<i>Segaville</i> .....	166
<i>La nueva publicidad SEGA</i> .....	166
HAG vs un niño entra en una tienda .....	166
La agencia que reemplazará a Bozell.....	166
La patraña del Blast Processing.....	167
Mantener a raya a PlayStation .....	167
<i>Europa y el Canal Pirata SEGA</i> .....	167
<i>Contramedidas a Nintendo</i> .....	167
Las 16 semanas de verano .....	168
Gradúate a Genesis.....	168

SEGA en la radio.....	168
Hablar con las revistas.....	168
Blockbuster: el enemigo de mi enemigo.....	168
Vale la pena esperar.....	168
<i>Accolade: SEGA tuvo su particular Tengen</i> .....	169
Consecuencias legales.....	169
SEGA OFRECE NUEVAS EXPERIENCIAS.....	169
<i>Ecco the Dolphin</i> .....	169
<i>Sonic 2sday</i> .....	170
GANAR TERRENO A NINTENDO.....	170
LA GUERRA DE CONSOLAS Y EL NACIMIENTO DEL GAMER.....	170
<i>Mortal Kombat, el primer lanzamiento multiplataforma</i> .....	170
EL DESENCANTO CON SOJ.....	171
<i>Kalinske enfurecido</i> .....	171
<i>Los japoneses no eran tan malos</i> .....	172
LA HERENCIA DE KALINSKE.....	172
<i>La herencia de la publicidad SEGA</i> .....	172
<i>...y después de Kalinske, Bernie Stolar</i> .....	173
La política cinco estrellas.....	173
<b>SONIC, EL ICONO.....</b>	<b>174</b>
NACIDO DE UN CONCURSO.....	174
<i>Toejam y Earl casi fueron</i> .....	174
<i>Adaptado para vender</i> .....	174
<i>Partido para seguir vendiendo: Sonic 3</i> .....	175
EL VIDEOJUEGO QUE VENCERÍA A MARIO.....	175
SERIES DE ANIMACIÓN.....	175
<b>LA IRRUPCIÓN DE SONY.....</b>	<b>176</b>
UN POCO DE HISTORIA.....	176
<i>Pioneros, líderes</i> .....	176
<i>Más que electrodomésticos</i> .....	176
<i>La fiebre Walkman</i> .....	176
CURIOSIDAD POR EL VIDEOJUEGO.....	176
<i>Antecedentes: hacer juegos para Nintendo</i> .....	177
<i>Ken Kutaragi</i> .....	177
No fue 3DO.....	177
Las patentes más particulares.....	177
<i>La reunión decisiva</i> .....	178
El dinero de Nintendo financia PlayStation.....	178
Sony aprueba, pero no cree en el proyecto.....	178
El E3 lo cambia todo.....	179
<i>Sony Computer Entertainment</i> .....	179
LA TRAICIÓN DE PHILLIPS CD.....	179
<i>Betamax y por qué Sony casi vuelve con Nintendo</i> .....	180
LA CREACIÓN DE LA CONSOLA PERFECTA.....	180
<i>Virtua Fighter: debe ser en 3D</i> .....	180
<i>El equipo que traería PlayStation al mundo</i> .....	180
“Buen trabajo, estás despedido”.....	180
<i>Una consola capaz de destruir a SEGA y Nintendo</i> .....	181
OLAF OLAFSSON.....	181
<i>SEGA+Sony</i> .....	181
<i>Psygnosis</i> .....	182
SEDUCIENDO A LOS DEVS.....	182
<i>Kits de desarrollo</i> .....	182
Ventajas de programar en C.....	182
<i>El CD rompe las cadenas del cartucho</i> .....	182
<i>Agentes clave</i> .....	183

Los japoneses se resisten .....	183
Electronic Arts .....	183
Namco .....	183
<b>PUBLICIDAD AGRESIVA, ENTRADA VIOLENTA .....</b>	<b>184</b>
<i>Sony vs SEGA</i> .....	184
<i>Steve Race va con todas</i> .....	184
"299 dólares" .....	184
<i>Células locales</i> .....	185
<i>Los cabrones son buenos</i> .....	185
<i>Audiencia adulta</i> .....	185
<b>EL REINADO DE PLAYSTATION .....</b>	<b>187</b>
<b>ESTE TREN NO SE DETIENE.....</b>	<b>187</b>
<i>Nuevas rebajas</i> .....	187
<i>Ventas millonarias</i> .....	187
<i>Ha tenido que venir la consolita a salvaros el culo</i> .....	187
<b>A VER QUIÉN ES EL LISTO QUE LE TOSE A KEN KUTARAGI .....</b>	<b>187</b>
<i>Todos te odian</i> .....	188
<i>No te inventes tonterías</i> .....	188
<i>Estás despedido. Ahora, vuelve al trabajo</i> .....	188
<b>UN NUEVO EQUIPO DIRECTIVO .....</b>	<b>188</b>
<i>Las memorables citas de Jack Tretton</i> .....	189
<b>PS2 Y LA NUEVA GENERACIÓN.....</b>	<b>190</b>
<b>EL NACIMIENTO DE LA BESTIA .....</b>	<b>190</b>
<i>El poder de Emotion Engine</i> .....	190
<i>Más que sólo una consola</i> .....	190
<i>Una consola difícil de programar</i> .....	190
<b>PLAYSTATION 2 NO TIENE JUEGOS.....</b>	<b>191</b>
<i>Un catálogo de lanzamiento pobre</i> .....	191
<i>El cine al rescate</i> .....	191
<i>Y, aun así, vende</i> .....	191
<b>MICROSOFT ENTRA EN JUEGO .....</b>	<b>193</b>
<b>LA IMPORTANCIA DE SER DIRECTX.....</b>	<b>193</b>
<i>Intentos que no fueron</i> .....	193
El NSP de Intel .....	193
El pufo de Silicon Graphics .....	193
<i>Un origen amargo: la gran catástrofe de El Rey León</i> .....	193
<i>Los beastie boys</i> .....	194
Alex St. John, evangelista, capullo.....	194
Un imbécil hasta el final.....	195
<i>DirectX y las compañías</i> .....	196
Sega .....	196
Looking Glass y Epic.....	196
<b>ED FRIES: DE MICROSOFT OFFICE A LOS VIDEOJUEGOS DE MICROSOFT .....</b>	<b>196</b>
<i>Hasta lo más alto de la Office-ina</i> .....	196
<i>A cargo del departamento de videojuegos</i> .....	196
Violencia, chabacanería y juegos más arriesgados.....	197
Comienza la compra de estudios.....	197
MSN Gaming Zone y los primeros pasos del online de Microsoft .....	197
<b>JONATHAN "SEAMUS" BLACKLEY, FÍSICO, PROGRAMADOR .....</b>	<b>197</b>
<i>Un joven alocado</i> .....	197
<i>El comienzo en los videojuegos: Looking Glass</i> .....	198
<i>Un director quizá demasiado cercano</i> .....	199
<i>La era DreamWorks</i> .....	199
<i>La ambición y el fracaso de Trespasser</i> .....	199
¿Por qué fracasó?.....	200

LOS INTENTOS PREVIOS DE MICROSOFT EN EL VIDEOJUEGO .....	201
<i>PS2 sacude el avispero</i> .....	201
<i>La retirada al Resort Semiahmoo</i> .....	201
LA IDEA DE UNA CONSOLA DE MICROSOFT .....	202
<i>La 'era post-PC'</i> .....	202
<i>El grupo de rebeldes</i> .....	203
Veteranos del videojuego .....	203
Kevin Bachus lo veía venir .....	203
Los videojuegos son arte.....	203
<i>Xbox: nombre, marca</i> .....	204
<i>Los costes de la nueva tecnología</i> .....	204
CADENAS DE PRODUCCIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL.....	204
REDMOND, MICROSOFT Y EL ANTITRUST .....	204
<i>NSP y la desconfianza con Intel</i> .....	205
<i>Empleados millonarios</i> .....	205
VÁMONOS DE COMPRAS .....	205
<i>Rare</i> .....	205
<b>LA CONTROVERSIA Y EL VIDEOJUEGO .....</b>	<b>206</b>
LOS ORÍGENES: DEATH RACE.....	206
1981 .....	206
LOS VIDEOJUEGOS SON MALOS PARA LA SALUD .....	206
<i>Doctor Koop, Doctor Koop</i> .....	207
<i>Los vidiotas de Kalinske</i> .....	207
<i>Los videojuegos son malos para tu alma</i> .....	207
<i>Eugene Provenzo y Video Kids: Making Sense of Nintendo</i> .....	207
LOS VIDEOJUEGOS SON MALOS PARA EL ESTADO .....	207
<i>China</i> .....	207
¿SOMOS LOS MALOS? .....	208
<i>Emil Heidkamp (vicepresidente sénior de Konami America)</i> .....	208
<i>Howard Phillips</i> .....	208
<i>Tom Kalinske</i> .....	208
MORTAL KOMBAT, NIGHT TRAP Y LAS SESIONES DEL CONGRESO .....	209
<i>Antecedentes</i> .....	209
<i>Nintendo toma precauciones</i> .....	209
<i>Las sesiones del Congreso</i> .....	210
Nintendo va a la yugular .....	210
<i>¿Era Night Trap para tanto?</i> .....	211
LA TRISTE RELACIÓN ENTRE LOS VIDEOJUEGOS Y LA VIOLENCIA REAL.....	211
<i>Columbine y sus consecuencias</i> .....	212
Ya había gresca antes de Columbine.....	212
Nos volvemos a encontrar, senador Lieberman.....	212
De algún modo, id Software es culpable .....	213
Ahora resulta que vender al ejército está mal .....	213
Un E3 a la defensiva .....	213
RESPUESTAS Y CONTRAATAQUES A LA CONTROVERSIA .....	214
<i>El nacimiento de ESRB</i> .....	214
Antecedentes: CARU y SEGA .....	214
La llegada de IDSA y ESRB.....	214
<i>Friendships en Mortal Kombat</i> .....	215
<i>Desert Bus</i> .....	215
<b>LA LLEGADA DEL 3D AL VIDEOJUEGO .....</b>	<b>216</b>
ANTECEDENTES .....	216
<i>Yo, Robot, de Atari</i> .....	216
<i>Nadie quiere el 3D, el mundo no necesita el 3D</i> .....	216
<i>Virtua Fighter lo cambia todo</i> .....	216
NO QUEREMOS AGITARNOS .....	216

LA HISTORIA DE LAS TARJETAS GRÁFICAS .....	216
<i>NVidia</i> .....	217
Silicon Graphics de ordenador .....	217
Hacemos un chip gráfico [sale mal].....	217
Confiemos en la Ley de Moore.....	217
Finalmente sale bien .....	218
<i>S3 empieza fuerte y estalla en llamas</i> .....	218
<i>3Dfx y el breve vudú</i> .....	218
<b>EL CAMINO A LA REALIDAD VIRTUAL .....</b>	<b>219</b>
ANTECEDENTES .....	219
<i>Dactyl Nightmare, quiero y no puedo</i> .....	219
<b>VIDEOJUEGOS, CES Y EL NACIMIENTO DEL E3 .....</b>	<b>220</b>
CIUDADANOS DE SEGUNDA EN CES .....	220
LA REUNIÓN DE IDSA Y PAT FERRELL.....	220
<i>Oposición</i> .....	220
1995 EN ATLANTA .....	221
<i>Esto pertenece a IDSA</i> .....	221
YA NO ES PARA TANTO .....	221
<b>EL ESPÍRITU HIPPIE, PICARESCA Y EL ROLLO LA RED SOCIAL.....</b>	<b>223</b>
ARCADE .....	223
CONSOLAS.....	223
PC.....	223
ATARI.....	223
<i>Un lío con las drogas</i> .....	224
ESPAÑA EN LOS 80.....	224
<i>Indescomp</i> .....	224
<i>Dinamic</i> .....	225
<b>EL NACIMIENTO DE UN ICONO .....</b>	<b>227</b>
MARIO BROS.....	227
<i>Diseño dibujado y en 8-bit</i> .....	227
LITTLE MAC.....	227
LARA CROFT .....	227
<b>GRANDES VIDEOJUEGOS DE AYER Y HOY .....</b>	<b>229</b>
POKÉMON [TOMADO DE LA BIOGRAFÍA OFICIAL DE SATOSHI TAJIRI, CREADOR DE POKÉMON].....	229
<i>Satoshi Tajiri, el niño cazabichos</i> .....	229
<i>Satoshi Tajiri en el instituto de tecnología</i> .....	229
<i>El arranque de Game Freak</i> .....	229
<i>El germen de Pokémon</i> .....	230
<i>El fenómeno Pokémon</i> .....	231
MYST .....	231
<i>Hijos de un pastor</i> .....	231
Nada de violencia .....	231
<i>No es un juego. Tampoco una película</i> .....	232
THE 7TH GUEST .....	232
<i>Twin Peaks conoce a Cluedo</i> .....	232
Estáis despedidos. Ahora, a trabajar .....	232
Sierra intenta comprarnos... y fracasa.....	232
<i>No todo sale según lo planeado</i> .....	233
Y vaya si están trabajando.....	233
<i>Y llega Autodesk. Por casualidad</i> .....	233
<i>Grandes impulsores del CD</i> .....	233
<i>Toca crecer, ¿verdad?</i> .....	233
La presión de The 11th Hour .....	233

Bad ending .....	234
ALONE IN THE DARK .....	234
<i>Una premisa básica</i> .....	234
MORTAL KOMBAT .....	234
<i>Queríamos grandes estrellas, pero nos bastamos</i> .....	234
<i>Que sea nuestro pequeño secretito</i> .....	235
<b>CADENA DE INFLUENCIAS .....</b>	<b>236</b>
AÑOS 10 .....	236
AÑOS 70 .....	236
Arcade .....	236
PC .....	236
AÑOS 80 .....	236
PC .....	237
Spectrum .....	237
Arcade .....	237
Consolas .....	237
AÑOS 90 .....	237
<i>Alone in the dark y el survival horror</i> .....	237
<i>La inspiración de los MMO y Corea</i> .....	237
<i>Mods y contenido de jugadores</i> .....	238
DOSMILES .....	238
<i>Ico inspira a toda una generación</i> .....	238
<b>DEL PLAGIO A LA INNOVACIÓN.....</b>	<b>239</b>
LAS PATENTES DE LOS CARTUCHOS DE FAIRCHILD.....	239
EL CASO DE KARATE CHAMP Y DATA EAST .....	239
<b>CASUALIDADES, COINCIDENCIAS Y PLANES B .....</b>	<b>241</b>
DE INVASORES MILITARES A INVASORES ESPACIALES .....	241
NO ES UN BUG, ES UNA CARACTERÍSTICA.....	241
EL TEST DE LA MADRE Y BEJWELED .....	242
12 BYTES Y BATMAN ZAPATEANDO.....	242
ELITE, EL JUEGO (A)POLÍTICO.....	243
EL CAOS DE ULTIMA ONLINE .....	243
VAMPIROS, SATANÁS Y CASTLEVANIA .....	243
<b>EL ESPACIO COMÚN EN EL VIDEOJUEGO .....</b>	<b>244</b>
EL ARCADE, LO COMÚN Y LA FERIA.....	244
<i>¡Está hasta en la sopa!</i> .....	244
LA EXPERIENCIA ARCADE.....	244
VIDEOJUEGOS, CHAT, AMIGOS Y EL “TERCER LUGAR” .....	244
<i>Competición sana y puntaje</i> .....	244
PIZZA TIME THEATRE.....	245
<i>Esto no va de videojuegos: va de la experiencia</i> .....	245
Por qué animatronics, por qué pizza .....	245
<i>Cómo nació Chuch E. Cheese</i> .....	246
<i>Showbizz Pizza Place y la caída de Bushnell</i> .....	246
Michael Jackson y Rock-afire.....	247
JUNTAR A HOMBRES Y MUJERES A JUGAR .....	247
<b>VIDEOJUEGOS Y CINE .....</b>	<b>248</b>
EL CURIOSO CASO DE BEAM SOFTWARE .....	248
LICENCIAS DE VIDEOJUEGOS Y VIDEOJUEGOS CON LICENCIAS .....	248
<i>Ocean Software y la “compra de la abuela”</i> .....	249
EL NACIMIENTO DE LOS JUEGOS CON FMV .....	249
<i>El estudio de Kalinske</i> .....	249

EL VIDEOJUEGO ACERCÁNDOSE AL CINE .....	249
<b>SIEMPRE HA HABIDO POLÍTICA EN EL VIDEOJUEGO .....</b>	<b>250</b>
VIDEOJUEGOS Y EL COMPLEJO MILITAR .....	250
NINTENDO Y LA JAPANOFOBIA .....	250
LA IDEOLOGÍA EN EL VIDEOJUEGO .....	250
<i>Dragon Quest y los Nihonjinron</i> .....	251
<i>El caso de China</i> .....	251
<i>Obras políticas dentro del videojuego</i> .....	251
SEXO Y SEXUALIDAD .....	251
FRANCIA EN LOS 80.....	252
<b>EL VIDEOJUEGO INTENTA CRECER.....</b>	<b>253</b>
PLAYSTATION Y EL CAMBIO DE IMAGEN .....	253
FINALES DE LOS 90 Y MICROSOFT .....	253
<b>MÁS QUE UN VIDEOJUEGO.....</b>	<b>254</b>
ALEJARSE DE LA VIOLENCIA .....	254
<i>De Night Trap a Dogz</i> .....	254
<i>Kalinske y SEGA Pico</i> .....	254
HACER QUE EL VIDEOJUEGO SEA ARTE .....	254
SISTEMAS, WIN STATES Y FAIL STATES.....	255
<i>Usos clínicos del videojuego</i> .....	255
<b>LA COMUNIDAD DEL VIDEOJUEGO .....</b>	<b>256</b>
HOWARD PHILLIPS, EL ICONO DE LOS NIÑOS .....	256
CAMBIOS DEMOGRÁFICOS Y DE ACTITUD.....	256
<i>Los niños digitales</i> .....	256
<i>Chicos y chicas</i> .....	256
LA NEOLENGUA ONLINE.....	256
VIDEOJUEGOS Y SEXISMO .....	257
<i>Un mundo de hombres</i> .....	257
<b>LA PRESERVACIÓN DEL MEDIO .....</b>	<b>258</b>
CASI OS PERDEMOS .....	258
JUEGOS PERDIDOS EN EL TIEMPO.....	258
<i>Famicom Disk System: juegos de usar y tirar</i> .....	258
IGNORANDO LA RETROCOMPATIBILIDAD .....	258
EL LUGAR DE LOS ROM .....	258
<b>VIDEOJUEGOS, CAPITAL Y PERSONAS .....</b>	<b>259</b>
NADIE SABE QUIÉN HACE VIDEOJUEGOS .....	259
<i>Atari</i> .....	259
<i>SEGA y Yuji Naka</i> .....	259
“¿DÓNDE ESTÁN AHORA?” .....	259
<i>Los grandes autores de Spectrum</i> .....	260
<i>Quemados de hacer videojuegos</i> .....	260
EL SOBRECOSTE HUMANO.....	260
<i>La tragedia de The 7th Guest</i> .....	260
<i>El último adiós de Bushnell y Dabney</i> .....	261
<i>Ken y Roberta Williams abandonan</i> .....	261
Phantasmagoria .....	262
CUC International y el fin del cuento .....	262
<b>EL MUNDO ONLINE .....</b>	<b>263</b>
LA CULTURA DEL BBS .....	263
<i>Atari, el Lamborghini del BBS</i> .....	263

Los MMO.....	263
<i>La primera suscripción</i> .....	263
<i>Corea del Sur</i> .....	263
Contexto: el PC es la única salida .....	263
Tenemos que hacer algo contra la piratería.....	263
<i>EverQuest</i> .....	264
“ <i>No gastéis mucho dinero</i> ” .....	264
Y entonces gastaron mucho dinero.....	264
<i>Second Life</i> .....	265
Orígenes en el MUD .....	265
Esto no es un juego .....	265
<i>Economías reales</i> .....	265
Las granjas de oro .....	265
Economistas reales.....	266
MODOS MULTIJUGADOR ONLINE.....	266
<i>DOOM y el deathmatch</i> .....	266
EL NACIMIENTO DE INTERNET Y LA GUERRA DE BUSCADORES .....	266
<i>Los juegos de buscador</i> .....	266
EL NACIMIENTO DEL ESPORT.....	266
<i>Corea del Sur</i> .....	266
Gracias, Starcraft .....	266
El fenómeno llega a la televisión .....	267
<i>Quake y los clanes</i> .....	267
Quake y el WASD.....	267
LA LLEGADA DE LAS TIENDAS DIGITALES .....	267
<i>Sega, pionera</i> .....	267
<b>CUALQUIERA PUEDE HACER VIDEOJUEGOS.....</b>	<b>268</b>
LA DEMOSCENE .....	268
<i>The 1001 Crew</i> .....	268
Desde ahí a Europa.....	268
El enemigo... pero qué le vamos a hacer .....	268
<i>De nada, videojuegos</i> .....	268
Tomado de la demoscene, pero todo es gratis aquí .....	268
Contratados por la industria .....	269
<i>Mr. Byte y la demoscene latinoamericana</i> .....	269
Versionando a los profesionales .....	270
Videojuegos desde la resistencia .....	270
Erotismo peruano.....	270
MARIO PAINT .....	271
ID SOFTWARE Y LOS MODS.....	271
<i>Wolfenstein 3D</i> .....	271
<i>DOOM</i> .....	271
“ <i>¡No estamos ganando dinero!</i> ” .....	271
DEU y DeHackEd facilitan las cosas .....	272
<i>DOOM II</i> .....	272
DOOM II y el ejército .....	272
Vender mods.....	273
<b>EL JUEGO EN ORDENADOR Y LA PLATAFORMA UNIVERSAL .....</b>	<b>274</b>
LAS COMPUTADORAS DE ATARI.....	274
Cyan Engineering.....	274
Un ordenador de videojuegos, pero no digáis que juega a videojuegos.....	274
<i>Priorizar el ordenador por encima del software</i> .....	275
<i>Atari BASIC</i> .....	275
<i>La superioridad del ST</i> .....	275
Desventajas de los ST .....	276
Los ejecutivos no saben nada de ordenadores.....	276
...y los empleados no saben ser profesionales .....	276
<i>Reclusorios con el nombre y con el software</i> .....	277



<i>Alzamiento y caída del ST</i> .....	277
Caos de nombres: ST, XL y XE .....	277
Tramiel intenta reorientar el ordenador (y fracasa).....	277
El reducto de fans.....	278
LA HERMANDAD Y EL VIDEOJUEGO DE PC EN LOS 80 .....	278
<i>Los royalties decrecen</i> .....	278
<i>Sierra On-Line</i> .....	278
John Harris .....	279
El ambiente suelto.....	279
...y su desaparición .....	279
EL BOOM DEL VIDEOJUEGO EN PC EN LOS AÑOS 90 .....	279
<i>John Carmack y las licencias tecnológicas</i> .....	280
<i>El hábito de piratear</i> .....	280
<i>El PC sometido a las consolas</i> .....	280
Andrew Grove y la “guerra de las miradas” (eyeball wars).....	280
EL NACIMIENTO DEL PC UNIVERSAL .....	281
<i>Simbiosis pre-DirectX</i> .....	281
<i>Haz que compren CDs</i> .....	281
<b>APPLE CONQUISTA EL MUNDO .....</b>	<b>282</b>
LOS ORÍGENES.....	282
<i>Wozniak sólo quiere hackear</i> .....	282
Hackear el Vaticano.....	282
Cómo Jobs manipuló a Wozniak.....	282
<i>Apple I</i> .....	283
“¿Por qué el ordenador viene ya montado?” .....	283
APPLE II.....	283
<i>Cómo Apple II cambió su destino</i> .....	283
La elegancia Apple.....	283
<b>LA CULTURA DEL HACKER .....</b>	<b>284</b>
LOS PRINCIPIOS DE LA ÉTICA HACKER .....	284
HACKERS, ORDENADORES Y SOCIALIZAR .....	284
<i>La despersonalización de la tecnología</i> .....	284
Viudas de ordenador .....	285
Tom Pittman, de predicador a viudo de ordenador.....	285
Los de Stanford son más humanos (con sus “peros”) .....	285
<i>La imagen de la gente sobre el hacker</i> .....	286
LA MUERTE DEL IDEAL HACKER .....	286
<i>La muerte de la anarquía</i> .....	286
LA TERCERA GENERACIÓN .....	286
BASIC, CÓDIGO MÁQUINA, FORTRAN Y PROGRAMACIÓN.....	286
CÓMO EL ALTAIR 8800 CAMBIÓ EL MUNDO.....	287
1975, el día D .....	287
<i>El ascenso y caída de MITS (Model Instrumentation Telemetry Systems)</i> .....	287
Los parásitos de Ed Roberts .....	287
<i>El riesgo de hacer un ordenador tan barato</i> .....	287
El bus nace por accidente.....	288
¿Por qué IBM no entró en juego? .....	288
<b>BILL GATES Y EL IMPERIO DE MICROSOFT .....</b>	<b>289</b>
ALTAIR BASIC .....	289
PIRATEAR BASIC.....	289
La agitación del software .....	289
CUANDO APPLE CIERRA UNA PUERTA, MICROSOFT ABRE WINDOWS .....	289
<i>Problemas de Windows y videojuegos</i> .....	290
<i>Windows 95, DOOM, Pentium y videojuegos</i> .....	290
DirectX y DOOM: match made in heaven.....	290
Para qué, si DOS va bien .....	290

<b>VIDEOJUEGOS POR EL MUNDO.....</b>	<b>291</b>
COREA DEL SUR .....	291
<i>Cuestión de PCs y cibercafés .....</i>	<i>291</i>
<i>El entorno ideal para los micropagos.....</i>	<i>291</i>
CHINA .....	291
<i>Inspiración de Corea del Sur.....</i>	<i>291</i>
Venid con papá Estado .....	291
<b>EL BOOM DEL JUEGO CASUAL.....</b>	<b>292</b>
SUBESTIMAS MI PODER .....	292
<i>Microsoft dice que no.....</i>	<i>292</i>
La Zona .....	292
<b>EL UNIVERSO DEL VIDEOJUEGO MÓVIL.....</b>	<b>294</b>
ANTECEDENTES .....	294
<i>Los niños están usando el móvil en vez de jugar a videojuegos.....</i>	<i>294</i>

## Los primeros pasos de la tecnología

Al principio, en los **40** y **50**, los ordenadores, siendo experimentales, tenían todos nombres propios, lo cual, dice Tom Lean, les daba casi una personalidad. El público, al descubrir los ordenadores, empezó tratándolos como si fueran cerebros virtuales, como si fueran entidades y no máquinas. **Roland Bedford, del Daily Mirror**, dijo al ver a **ESDAC**:

*...como si fuera un ser humano [...] No se rasca la cabeza, pero duda un poco. Casi puedes verle "pensar".*

### Una serie de accidentes felices

En general, en los comienzos de esta tecnología la intención no era el disfrute sino la investigación y el progreso:

El **"bebé de Manchester"** se creó sin que nadie lo celebrara. Sus creadores vieron que funcionaba, que podía ejecutar programas y luego se fueron a tomar cervezas como solían hacer.

El **Nimrod**, el primer ordenador capaz de jugar a un juego siguiendo reglas propias, se hizo por demostrar sus capacidades técnicas. Según el libro que lo acompañaba:

*Puede parecer que, al intentar que una máquina juegue a juegos, estamos malgastando nuestro tiempo. Esto no es así, ya que la teoría de juegos es extremadamente compleja y una máquina que puede jugar un juego complejo también puede programarse para que lleve a cabo problemas prácticos muy complejos.*

El Nimrod era colosal: 12 pies de ancho por 5 de alto y 9 de largo. El ordenador encargado de los procesos reales sólo ocupaba un 2% de esta masa, pero el resto lo ocupaban los muchos tubos que hacían brillar a la computadora.

La exhibición de Nimrod invitaba a la gente a jugar contra el "cerebro electrónico" de **Ferranti**. Mientras que la computadora se había diseñado con la ciencia en mente, la mayoría de gente que entró a jugar lo hizo para divertirse.

**Arthur Samuel** desarrolló código para IBM que permitiría a una IA jugar a las damas.

**William Higinbotham** creó *Tennis for Two* sin darle mucha importancia: lo hizo porque cada año su laboratorio abría las puertas al público y él quería hacer algo para entretenerles. Higinbotham había trabajado con los interruptores que marcaban el tiempo para que la bomba atómica estallase en el momento adecuado, así que resulta curioso que usara ese concepto (alterado) para crear un juego para entretener. Sin embargo, tras mostrarse por segunda vez en 1959, se desmanteló *Tennis for Two* para reutilizar sus piezas en otros proyectos.

El jefe de Ralph Baer en Sanders, **Herb Campman**, le dio 20.000\$ para que desarrollara la tecnología de juegos en la televisión en **1966** no por

diversión sino porque esperaba que, algún día, esa tecnología pudiera utilizarse para aplicaciones militares.

El mundo aprovechó lo que ya había para la creación de los videojuegos: por ejemplo, el aumento desbocado de las ventas de televisores, ya que se pasó del 0.5% en 1945 al 9% en 1950 y, a finales de la década, casi el 90% de hogares estadounidenses con un televisor. Sin el desarrollo de estas tecnologías, no habría existido una base o una cultura que permitiera esto.

### El proto-videojuego

Hubo prototipos antes incluso de *Spacewar*: en **1947** dos ingenieros de la cadena de televisión Dumont, **Thomas Goldsmith** y **Estle Mann**, crearon el **Dispositivo de Entretenimiento de Tubos de Rayo Catódicos**: un aparato que, como indicaba su nombre, utilizaría la tecnología de rayos catódicos de la televisión para dibujar líneas que permitirían disparar misiles a un objetivo. Ya desde el principio hay una intención de violencia en el videojuego, y esta premisa recuerda a lo que luego acabaría siendo *Missile Command*.

Sin embargo, y a pesar de que en **1948** se aprobó la patente de este dispositivo, ni Goldsmith ni Mann ni su compañía dueña, Dumont, acabarían dando un uso comercial al aparato.

Quizá el primer ejemplo de crear algo por diversión en vez de por su uso llegara con el **TMRC (Tech Model Railroad Club)**. *Spacewar* nació porque el TMRC quería poner a prueba la tecnología de los ordenadores. Nació porque **Steve Russel** quería ponerlo a prueba. El videojuego, en otras palabras, nació porque alguien con tiempo y talento dijo que le daba la gana poner a prueba un sistema. Lo creó como un divertimento, porque sabía que podía hacerse y quería hacerlo. Hablando con sus compañeros, concluyeron qué clase de juego harían. Según **Martin Graetz** dijo a EDGE en **2003**:

*[Wayne Witaenem] dijo: "mira, necesitas acción y necesitas algún tipo de nivel de habilidad. Debería ser un juego donde tengas que controlar cosas que se mueven de un lado a otro de la pantalla como ¡Oh, naves!"*

Sin embargo, Russell no patentó ni licenció su videojuego porque el ordenador donde funcionaba costaba 120.000\$ y existían pocos en el mundo.

## La relación del videojuego con el *pinball* y su mala fama

El videojuego tiene un pasado común con el *pinball* en que nacieron compartiendo espacios similares en recintos sociales como son los bares o las ferias.

La prohibición del *pinball* en Nueva York y Chicago no se levantó hasta **1976**, cuando **Roger Sharpe**, editor de *Gentlemen's Quarterly*, testificó frente al ayuntamiento y demostró que el *pinball* no era un juego de apuestas sino de habilidad.

### De *pinball* y mafias

**Gottlieb**, quien fue el **padre del *pinball***, vio cómo otros tomaban sus ideas del *Raffle Ball*, un proto-*pinball* que inventó en **1931**, y creaban las máquinas *pay-out*, que además de *pinball* tenían elementos de apuestas. Esto acabó haciendo que el Gobierno las considerase ilegales y entraron a ser asociadas con la parafernalia habitual de mafia, crimen y demás malas influencias que rodeaban al mundo de las apuestas.

El *pinball*, sin embargo, no nació exclusivamente de la máquina de **Gottlieb**. Fueron otros, como **Harry Mabs**, que con su variación *Humpty Dumpty* añadió seis palancas que permitían devolver la bola, o **Steve Kordek**, que redujo las palancas a dos *flippers* con su juego *Triple Action*, quienes ayudaron a que el juego progresara, cada uno con su pequeña aportación.

Del *pinball* salieron otros muchos otros juegos que, con el tiempo, darían a luz al videojuego de recreativa de los años **70**. Así, en los años **40** ya había juegos de *baseball* mecánicos, y más adelante se añadirían de otros deportes.

### El videojuego y el *pinball*

Los primeros años de **Atari** fueron duros. De hecho, para paliar gastos y poder seguir desarrollando, durante un tiempo la compañía desarrollaba máquinas de *Pinball* para **Bally**.

Actualmente sólo hay un gran proveedor de *pinball* en los EE. UU. El *pinball* de mayor éxito es el de la Familia Addams, pero en **2001 Williams**, el principal proveedor, dejó de producir debido al fracaso de *Pinball 2000*, decidiendo dedicarse a las máquinas de apuestas. Desde entonces **Stern Pinball** es el único proveedor

**Atari** acudió a **Bally** para que les ayudasen a producir *Pong*, pero no les apoyaron porque era una máquina exclusivamente de dos jugadores, lo cual nunca se había hecho. Al final decidieron hacerlo por su propia cuenta, pero les salió bien la jugada: cada máquina costaba 250\$ y las vendían por 900, así que desde la primera remesa de 11 unidades hubo dinero para seguir.

## El nacimiento del medio

El término “*hacker*” nació en el MIT, en el Tech Model Railroad Club de finales de los 50-principios de los 60. Para ellos, un *hack* era una hazaña, y al descubrir los ordenadores, se autodenominaron como tales.

### La historia de Ralph Baer

**Ralph Baer** trabajaba para una empresa contratista en defensa llamada **Sanders**. Tras más de 15 años trabajando, Baer comenzó a experimentar con la tecnología de transistores y pensó que podía hacer un juego. Él esperaba poder vender su producto por 19.95 \$, pero se encontró con la realidad del mercado: **Magnavox** vendió la **Odyssey** por un precio más cercano a los 100\$ y, por su publicidad mal explicada, daba a entender que sólo funcionaba en televisores Magnavox.

### Nolan Bushnell, Ted Dabney y Atari

**Nolan Bushnell** y **Ted Dabney** crearon el modelo para lo que sería la primera máquina recreativa, pero esto no ocurrió por destino manifiesto sino por ser prácticos, ya que *Computer Space* funcionaba en un ordenador enorme y ellos creían que así sería un fracaso. Según Bushnell:

*Tuve un momento “¡ahá!” cuando pensé ‘voy a librarme del ordenador y hacerlo todo en hardware’. A partir de ahí, todo fue sobre ruedas.*

La intención fue tomar el producto de **Data General** y simplificarlo: mientras que originalmente harían falta múltiples pantallas para amortiguar el coste de una sola máquina, la versión final era tan barata que podía hacerse de manera individual. Sin embargo, era más sencilla: en lugar de un duelo entre dos jugadores con naves espaciales y un campo gravitacional, eras una sola nave contra dos platillos voladores.

Cuando **Nolan Bushnell** fue a vender *Home Pong* a **Sears**, le dijeron que Odyssey no había vendido tanto (100.000 uds) y que 100\$ era demasiado caro; en **1974** nadie iba a comprar nada por más de 29\$ a menos que fuese una bicicleta.

### El otro *Spacewar*

Al mismo tiempo que **Bushnell** y **Dabney** estaban con *Computer Space*, dos estudiantes de Stanford que habían entrado en contacto con *Spacewar*, **Bill Pitts** y **Hugh Tucks**, intentaron adaptarlo también con *Galaxy Game*, aunque este se jugaba en un PDP-11. El concepto era que las partidas eran de 10 céntimos y quien ganara tres partidas seguidas tendría una gratuita. Sin embargo, por propia admisión de Pitts, estaban abocados al fracaso:

*Lo cierto es que Hugh y yo eramos ingenieros y no nos fijamos en los negocios para nada. Mi objetivo era recrear *Spacewar* con receptores de monedas.*

*Nolan era un hombre de negocios. Su énfasis era coger Spacewar y llevarlo por el camino de los negocios, mientras que yo intentaba llevarlo por la senda friki al ser honesto al juego.*

Debido a esa fidelidad a la “senda friki”, la familia de Tuck invirtió 65.000 dólares en el juego, y aunque fue popular, su recaudación no fue suficiente para amortizar los costes.

#### Los chacales (y la hipocresía) de Bushnell

La bellísima ironía es que **Nolan Bushnell** opinaba que el resto del mundo iba a por él, que estaban viendo cómo plagiar y joder a **Atari**. A estas compañías que construían utilizando como base los juegos de **Atari**, **Bushnell** los llamaba “chacales”. Sin embargo, **Ralph Baer** tiene pruebas de que **Bushnell** jugó a su videojuego en el Aeropuerto Marina de Burlingame, California en **mayo de 1972**, un mes antes de fundar **Atari**. También el primer juego de **Bushnell** fue *Computer Space*, un plagio de *Spacewar*.

En sus primeros meses de vida, todo en el videojuego era Pong. No es sólo que un montón de compañías se subieran al carro para plagiar la obra de Atari: la propia compañía sacó plagios como *Dr. Pong*, *Ping Pong* o *Pong Doubles*. Luego se hablará de falta de ideas y la proliferación de plagios en lugares como la App Store, pero la semilla estaba desde el principio. El primer juego en sacar a **Atari** de ese ciclo sin fin fue *Trak 10*, el primer juego de carreras.

Guiado por su miedo hacia los “chacales”, **Bushnell** creía que, tras el fracaso de **1977**, había que cerrar el departamento de *pinball* (él apoyaba la creación de tableros especiales) y abandonar la producción de VCS. En palabras de **Manny Gerard**:

*[Nolan] vino a la reunión, se levantó a la mitad y, mientras todos lo mirábamos atónitos, dijo: “Vended todo lo que nos quede de la 2600. Habéis saturado el mercado. Está hasta los topes. Se acabó”*

A pesar de que **Bushnell** odiase a los “chacales”, **Warren Robinett** copió descaradamente la idea de *Adventure* para su propia versión y no se pagó a los creadores originales porque era de dominio público. Huelga decir, eso sí, que se creó un género con esto.

#### *Cómo Bushnell y las patentes podrían habernos destruido*

**Bushnell**, que había plagiado a **Baer**, intentó cubrirse y patentar las creaciones de **Atari**, pero debido a que habló con un mal abogado, cuando empezaron a moverse para llevar a cabo estas protecciones ya era demasiado tarde y otros habían empezado a crear imitaciones de *Pong*. Igual que con los zombis, que son propiedad pública por un error, resulta curioso preguntarse qué habría pasado si a

Bushnell le hubiera salido la jugada. El exproductor de *CNN Computer Connection* **Steve Baxter** especula:  
“Atari creó el primer juego deportivo: Pong. También el primer juego de laberintos: Gotcha. Y el primer juego de carreras: Trak 10. Imaginad lo que habría ocurrido si Bushnell se las hubiera ingeniado para patentar aquellas ideas. No existirían Pac-Man ni Pole Position. La industria habría sido muy distinta.”

#### Las sombras de Bushnell

Resulta curioso pensar que la archiconocida historia de la máquina de Pong bloqueada por la cantidad de monedas sea un mito fabricado para sorprender a **Bushnell**, quien decidió que sería él quien hiciera más recreativas en vez de encargárselo a otra persona al ver su popularidad, pero al mismo tiempo tiene sentido que las mentiras y exageraciones hayan estado aquí desde el principio. Según **Loni Reeder**, asistente de **Bushnell**:

*“Los chicos de Atari fueron a Andy Capp’s y llenaron la caja de monedas hasta el punto de que la máquina no funcionara, y luego se fueron y esperaron a que el bar les llamara para decirles que el juego no estaba funcionando.”*

Lo cierto es que Atari no triunfó gracias a Bushnell sino a Ray Kassar. **Bushnell** estuvo hasta **1977** y entonces, cuando la vendió a **Warner**, empezó a perder el interés por todo. Si con **Bushnell** facturaba 75 millones, bajo el mandato de Kassar llegó a facturar más de 2.000 millones de dólares en sólo tres años. Según el propio **Kassar**:

*“Nos convertimos en la empresa más rentable del mundo”*

#### Atari 2600 y sus entrañas

**Bogost** y **Montfort** aseguran en *Racing the Beam* que en los 80 Atari tenía el 75% del mercado del videojuego y que a las consolas se les llamaba “la Atari”.

La **VCS** venía con dos mandos con *joystick*, dos mandos con dial y un cartucho incluido: *Combat*, que incluía 26 variaciones de tanques disparando cosas. En todas ellas el botón hacía disparar al tanque. Los juegos no podían manejar más de 8 kb de ROM por limitaciones de precio, y *Combat* se manejaba con 2kb.

La **VCS** dibujaba directamente en la pantalla: no había un *buffer* que almacenase los gráficos sino que lo disparaba todo directamente ya que la RAM era incapaz de procesar siquiera la información necesaria para cubrir toda la pantalla. Por eso los gráficos de VCS no tienen píxeles sino bloques rectangulares.

Un ejemplo de cómo funciona la IA primitiva está en el *Pong* de *Video Olympics*, que se puede jugar en un jugador: en lugar de seguir la



bola perfectamente, cosa que podría hacer, lo que hace es desajustarse ligeramente respecto a la trayectoria de la bola e ir con un *lag* que, con cada nuevo movimiento, se puede hacer más brusco (p. 39 de *Racing the Beam*)

### Las dudas más tontas con los primeros videojuegos

La gente se hizo un lío con la Fairchild Channel F. Se abrió un teléfono para atender las posibles dudas del público con la consola, pero hubo de todo: desde gente diciendo “la urina ha roto el juego” a una persona que había desmontado la consola buscando las pilas y llamaba preguntando por ellas. La extenuación llegó hasta tal punto que **Jerry Lawson**, director de la división de juegos de **Fairchild**, acabó respondiendo “porque no conoce la letra” cuando una mujer llamó preguntando “mi juego está *humming* ¿sabes por qué?”

### Todos se quieren subir al carro

En **1976**, **Michael Katz**, director de *marketing* en nuevos productos de **Mattel**, pidió que sus ingenieros creasen juegos del tamaño de una calculadora con tecnología LED. Así nacieron *AutoRace* y *Football*, entre muchos otros.

La **Connecticut Leather Company (Coleco)** había empezado vendiendo artesanía india y, desde ahí, piscinas. En **1966** adquirió **Eagle Toys**, entrando en el mercado de los juguetes y, en **1975**, su presidente **Leonard Greenberg** decidió que debían entrar en el mundo del videojuego. Tras el fiasco de 1977 contrataron a **Michael Katz**, imitaron la idea de juegos como *AutoRace* y, al licenciar *Donkey Kong*, volvieron con la suficiente fuerza para crear la **ColecoVision**.

**Fairchild Camera and Instrument**, que se dedicaba al negocio de los transistores, lanzó la **Channel F** en **agosto de 1976**.

**Fairchild**, por admisión de **Trip Hawkins**, no sabía lo que hacía:

*Fairchild era una compañía de semiconductores [...] Fairchild no entendía del todo el desarrollo o marketing de productos de consumo y desde luego no entendían los juegos. Estaban comprometidos de manera concreta al mercado del videojuego, mientras que Atari se fundó para ser una compañía de videojuegos.*

**Jerry Lawson** lo apoya:

*El problema era que Fairchild todavía tenía un cerebro de componentes, no de sistemas. Siempre se creyeron más importantes porque ellos desarrollaban el circuito, pero para un tipo de sistemas como yo, eso no significa nada a la hora de desarrollar ese minúsculo chip.*

## Videjuegos absurdos

**Purina** desarrolló *Chase the Chuck Wagon*, una versión jugable de un anuncio televisivo de la comida para perros **Chuck Wagon**.

**Atari** sacó en **1982** *Rubik's Cube*, que iba exactamente de eso: un videojuego sobre resolver cubos de Rubik

## La burbuja del arcade y la crisis del 83

### La crisis del 77

En **1976** ya se creía que el videojuego estaba acabado y era una moda pasajera como el hula-hop. **Joe Robbins**, vicepresidente de **Empire**, declaró que, si el mercado no se renovaba, llegaría el fin de los videojuegos ya que todo era derivativo: “está poniéndose muy difícil vender los juegos de televisión que son menos excelentes o directamente del montón”. Cuando **Bushnell** se puso en marcha para encontrar alguien que vendiese la **VCS**, se encontró con que **MCA** y **Disney** no estaban interesadas:

*“La gente perdía interés en los relojes digitales y las calculadoras de bolsillo, y casi todas las empresas a las que acudimos supusieron que con los videojuegos iba a ocurrir lo mismo.”*

Ya hubo una primera saturación en **1977**, cuando **Magnavox** sacó la **Odyssey 2**, **RCA** el **Studio II** y **Allied Leisure** y **Bally** los suyos propios. La gente estaba cansada de tanto videojuego derivativo, confundida por la abundancia de ofertas, y en esa Navidad hubo ventas bajas que causaron que **Magnavox** o **Atari**, entre otras, saldaran su inventario mientras que compañías como **RCA** abandonaban el juego.

### La crisis del 83

Aunque muchos atribuyen la crisis a *E.T.*, también hay que tener en cuenta otros factores, como que **Atari** fabricase 12 millones de *Pac-Man* para la **2600** cuando sólo había 10 millones de consolas en el mercado. Este era un *port* catastrófico hecho para una consola que no podía renderizar los gráficos necesarios. Contrataron a un programador, **Todd Fyre**, diciéndole que le pagarían una comisión por cartucho “fabricado”, no “vendido”, así que había dinero garantizado, y el resultado fue tan malo que mucha gente quiso devolver el juego.

A finales de **1983**, **Atari** había acumulado 536 millones en pérdidas. En **1984**, **Warner Communications** vendería la compañía.

### La fallida 5200

La **Atari 5200**, la sucesora a la **VCS**, era básicamente el **Atari 400** con otra carcasa, pero además tenía mandos extraños y no era compatible ni con la **VCS** ni con el **Atari 400**. Fue un fracaso

### Las causas de la crisis

Según **Tristan Donovan**, de *RePlay*, algunos factores fueron:

Los arcades, desesperados por tener más público, ofrecieron ocho partidas por dólar en vez de las habituales cuatro partidas por dólar. En palabras de **Walter Day**, de **Twin Galaxies**:

*“Había demasiados arcades abiertos. Se estaban robando los consumidores los unos a los otros al mismo tiempo que la gente se estaba centrando más en las consolas.”*

La dificultad creciente de los videojuegos. Según Scott Miller, coautor de *Shootout: Zap the Video Games*:

*“Los diseñadores se fijaron en que muchos jugadores estaban dominando sus juegos y jugando durante horas con una sola moneda, así que vencieron a esos jugadores – incluyéndome a mí – aumentando enormemente la dificultad.”*

**Eugene Jarvis**, diseñador de *Defender*:

*“Tenías una base de jugadores que vivía por el desafío y se estaba volviendo cada vez más y más hábil. Así que tenías que subir el nivel con cada juego para seguir desafiando y emocionando a los jugadores.”*

El boom de compañías independientes que siguieron el ejemplo de **Activision**, salvo que mientras que ellos eran los diseñadores más hábiles de **Atari**, los nuevos estudios estaban hechos por gente que seguía la fiebre del oro:

*“Demostramos que no tenías que gastarte cien millones de dólares para producir un juego de consolas para ganar dinero en los videojuegos. En un período de seis meses hubo otras 30 compañías que intentaron duplicar nuestro éxito.”*

La saturación del mercado llevó a una devaluación de los videojuegos y un cambio en el sistema de precios. Según **David Crane**:

*“Los liquidadores los compraban de la bancarrota por tres dólares, los vendían a los minoristas por cuatro dólares y los minoristas los ponían en barriles al frente de la tienda por cinco dólares. Cuando papá iba a comprar a su hijo el último juego de Activision por 40\$, veía que podía ser un héroe y conseguir ocho juegos por el mismo dinero. Las ventas de juegos nuevos bajaron hasta casi cero.”*

Los EE.UU. estaban atravesando una crisis, con un paro del 10% y el precio de la gasolina subiendo.

Las consolas habían perdido terreno frente a la nueva tecnología: los VHS.

## La lenta recuperación y las repercusiones

Tras la crisis, el mercado del videojuego se vio azotado por las consecuencias de un invierno nuclear: a pesar de que la microcomputadora proliferaba, la piratería dificultaba el ganarse la vida haciendo videojuegos, y todo el mundo decía que el videojuego había muerto con **Atari**. Nadie esperaba que volvieran. Este rechazo hacia el videojuego causó que los títulos que quedaban tenían que apelar a un público más concreto. Según **David Crane**:

*“Los juegos antes de la crisis buscaban apelar al gran mercado, pero los juegos post-crisis se volvieron más enfocados a un tipo de jugador dedicado que buscaba complejidad. Esto alienó aún más a la audiencia no hardcore.”*

Incluso tras la llegada de **Nintendo** y la resurrección del videojuego en los EE.UU., los inversores creían que esto duraría poco. Según **Howard Lincoln**:

*“No teníamos muy claro que los videojuegos fueran a durar mucho. Sabíamos que si llenábamos el mercado con juegos de baja calidad aquello terminaría por irse al traste.”*

A pesar de todo, sólo en **1985** la **VCS** vendió más de un millón de unidades, incluso sin usar publicidad.

## Gran Bretaña aprende a amar el ordenador

### Contexto histórico

Tal fue el orgullo del Gobierno por el éxito de sus campañas de concienciación que, en **1982**, **Margaret Thatcher** presentó la **Spectrum** al Primer Ministro japonés. Décadas después, el presidente polaco haría lo propio con Obama y *The Witcher 3*.

Ese mismo **1982** fue denominado el **Año de la Información Tecnológica (IT82)** y estuvo plagado de campañas y eventos para quitar el miedo a los ordenadores.

### Programas gubernamentales

Tras el fin del colonialismo, Gran Bretaña estaba entrando en lo que podría entenderse como una era de decadencia. Los **años 70** de la “enfermedad británica”, tal y como se le llamaba, dieron pie a que en **1978** el Gobierno crease el **Proyecto de Aplicación de Microprocesadores**, una iniciativa de 15 millones de libras destinada para presentar a sus ciudadanos (y empresas) el mundo de los ordenadores.

Como parte de los esfuerzos gubernamentales, durante los **años 80** la **BBC** lanzó el **BBC's Computer Literacy Project**, una campaña multimedia que incluía cursos, programas de radio y televisión entre muchos otros con el fin de acercar los ordenadores al gran público. De aquí nació la BBC Micro.

El **Computer Literacy Project** podría entenderse como una consecuencia del **BBC Adult Literacy Programme** de los **años 70**, en el cual se buscaba acabar con el analfabetismo adulto y quitarle el miedo a los adultos a aprender a leer. En esta campaña se incluía *On the Move*, una película directa a la televisión protagonizada por Bob Hoskins.

### Usar el miedo para enseñar a usar el ordenador

Parte de la maniobra para traer los ordenadores a Gran Bretaña era usar el miedo. Un anuncio del **Dragon 32** decía que “*para usted, los ordenadores son un misterio del futuro*”, mientras que uno de **BBC Micro** decía: “*voy a enseñarte el idioma del futuro*”.

### La revolución de Sinclair

El **ZX80** era un ordenador que costaba 99.95 libras si te lo comprabas montado o 79.95 si lo comprabas como un kit para montar. Sin embargo, sus características eran las de cualquier microcomputadora de la época. Fue una revolución. **Alfred Milgrom**, cofundador de **Melbourne House**:

*“Antes de la ZX80 no existía la industria del ordenador en Reino Unido.”*

**Jeff Minter**:

*“El tío Clive nos dio ordenadores accesibles por primera vez en la forma del ZX80”*

Hay que tener en cuenta lo que había fuera: tal y como dice **Tom Lean**, *“en un país con tres canales de televisión y pocas máquinas de video domésticas, había una curiosa novedad en algo que podía enchufarse a la televisión para que hiciera cosas.”*

Spectrum: universal, amateur y fácil de programar

Al principio los desarrolladores de microordenadores lo hacían porque sí, por la tecnología, por montarlos. Según **Chris Shelton**, de **NASCOM**:

*“Nunca se me pasó por la cabeza para qué lo iba a usar la gente.”*

Según **Sophie Wilson**:

*“No lo usabas para nada en concreto; poseer un ordenador era un fin en sí mismo.”*

Sin embargo, esto no debe malinterpretarse, ya que se sabía que entre las capacidades de los microordenadores estaba la de crear videojuegos. Esto no fue una casualidad, sino una posibilidad de tantas que terminó explotándose hasta crear un mercado.

En aquellos tiempos la creación de videojuegos era muy simple, tal y como recuerda **Mel Croucher**, de **Automata Software**:

*“No parecía un trabajo. Si íbamos al bar y no se nos ocurría un juego para cuando hubiera cerrado habíamos fallado. Lo pensabas, lo bocetabas, hacías los anuncios, te ibas a la oficina y lo programabas. No llevaba mucho tiempo”.*

A veces los programadores trabajaban de formas terriblemente amateur.

**William Tang**, el primer programador que contrató **Al Milgrom** para **Beam Software**, trabajaba en la casa familiar durante sus vacaciones de **diciembre del 81** sin utilizar ordenador, apuntando el código a mano.

Los microordenadores: la elección de los rebeldes

Parte de lo que podía atraer a algunos de los microordenadores era su connotación contracultural, ya que los ordenadores se asociaban a organismos gubernamentales y esto tenía una filosofía DIY.

El ordenador accesible

Algo que hizo que la **ZX80** destacase, aparte de su precio, es que era bastante menos intimidante que los otros microordenadores que habían aparecido antes. Según el anuncio que lo promocionaba, *“en un día hablarás con él como si fuera un viejo amigo”*. Según **Clive Sinclair**:

*“Mi idea era que, si bajábamos mucho el precio, muchísimo, cinco veces por debajo hasta llegar a*

*cien libras, podríamos apuntar directamente al público y decir: 'Aquí tenéis, esto es un ordenador, podéis aprender sobre los ordenadores en vuestras casas.'*"

Su heredero, el **ZX81**, fue presentado como el "modelo T-Ford de los ordenadores" en honor al primer vehículo de motor producido en masa: el vehículo que introdujo los coches a los EE. UU.

#### *Los manuales de Spectrum*

Algo que facilitó mucho la labor de aprendizaje con los microordenadores de **Sinclair** fueron los manuales que vendían junto a ellos. Responsable de su creación es **Steve Vickers**, doctorado en matemáticas, que tuvo que ayudar a encajar la programación **BASIC** en el **ZX81**.

Su libro era muy parecido a los libros de texto, con ejercicios de repaso que más adelante repetiría con el manual de **Spectrum**, que se dividiría en "Introduction" (un manual de funcionamiento) y "Basic" (enfocado a la programación, muy técnico y detallado).

Para la presentación del manual de **Spectrum+** en **1984** contaron con el músico **Neil Ardley**, quien hizo un manual a color que mostraba el cambio de filosofía y de cómo ahora entendían que **Spectrum** servía para programar tanto como para reproducir los juegos de otros.

#### *Un mercado independiente*

Como en Reino Unido había pocas tiendas que vendieran videojuegos, la gente empezó a crear sus propios canales de venta. La juventud británica descubría y compraba videojuegos en *floppy discs* metidos en bolsas de plástico.

#### *"¿¡Que puedo ganar dinero haciendo juegos de Spectrum!?"*

Mucha gente desconocía a qué se enfrentaba o cuánto podía ganar. La mayoría eran adolescentes o jóvenes adultos; gente poco profesional que solía ir directamente a las tiendas a vender algunas copias de sus juegos.

#### *Quicksilva y la manipulación de Sandy White*

A **Sandy White** sólo le pagaron alrededor de 50.000 unidades de *Ant Attack* cuando probablemente habrían vendido más de 100.000.

La misma noche que se presentó *Ant Attack*, un agente de **Quicksilva** fue a la habitación de hotel de **Sandy White** a mostrarle cuánto había ganado con las ventas del primer día. Sin embargo, era una trampa: a pesar de que **Sandy White** había acordado recibir el 20%, **Quicksilva** estableció que ese porcentaje sería sobre beneficios, a lo cual terminó cobrando cerca de la mitad.

Un tiempo después, desde **Incentive** confesaron que habían hecho ingeniería inversa sobre su técnica *freescape* para



crear juegos como *Castle Master* o *Driller*. **White** no cobró un solo céntimo por esto, pero la compañía tuvo un inmenso éxito.

#### Imagine Software y la manipulación de Eugene Evans

**Imagine Software** quería que compraran sus juegos y atraer a más diseñadores, así que, en **1983**, el director de *marketing* de **Imagine**, **Bruce Everiss**, hizo una campaña con **Eugene Evans**, un joven desarrollador de 16 años. Vendió su carrera a **The Times** de manera exagerada, diciendo que era “el adolescente con el toque de Midas”, mientras que el **Daily Mail** le llamaban “el joven mago de 35.000 libras”. Esta cifra seguramente fuera una exageración. Llegó hasta el punto de que, en **Imagine Software**, le compraron un coche que **Eugene Evans** no podía conducir por su edad, pero que servía como muestra del lujo que se podía alcanzar viviendo así.

#### Imagine mastica más de lo que puede tragar

**Imagine Software**, uno de los grandes *publishers* de la era, debía su éxito no a los juegos que escogía (la mayoría eran normales) sino a su marketing, que se dejó influir por elementos como los álbumes de los **Beatles** y hacía enormes anuncios con grandes y elaboradas ilustraciones.

Antes que ellos, aunque sin el mismo impacto, Quicksilva ya ponía énfasis en la carátula de los videojuegos.

Tal y como dice **Tom Lean**, no hay que infravalorarles: fueron una de las primeras compañías en empezar a vender sus juegos a nivel internacional y en vender sus programas en tiendas y no sólo en revistas. También utilizaba equipos de artistas para ayudar a sus desarrolladores a hacer títulos que lucieran mejor dentro y fuera de la caja.

#### La BBC ve el final

El final de Imagine Software fue uno mediático y que vino en base al exceso desmedido: a pesar de que tenían deudas, sus directores insistían en hacer “doble o nada” y seguir con los “megajuegos”, además de haber firmado un contrato que por lo pronto les había dado 200.000 libras sobre un fondo que prometía ser de 11 millones; eso hizo que gastaran todavía más y que se mudaran a unas nuevas oficinas.

Uno de los factores del cierre de **Imagine** fue la piratería, pero además intentaron llevar a cabo dos grandes “megajuegos”, *Psychopulse* y *Bandersnatch*, cuyo presupuesto acabó con ellos.

Otro movimiento que captaron las cámaras de la BBC fue un intento de trampear: hicieron un pedido desorbitado a la mayor fábrica de *cassettes* de todo Reino Unido para evitar que los demás pudieran vender nuevos títulos, pero al final muchos de esos *cassettes* quedaron sin vender y pasaron a deber más de 50.000 libras a la compañía.

Qué es de los restos de Imagine

Hubo varios impagos y demás, y al final la compañía fue vendida a **Ocean Software**.

Algunos de los miembros de **Imagine** acabarían formando **Psygnosis**.

### El lugar de la prensa en un espacio independiente

En el contexto de un mercado donde cualquiera puede hacer videojuegos y no hay QA, saber qué ibas a comprar significaba mucho. Por eso las revistas se hicieron importantes.

La importancia de estas revistas se debía, además, a que la gente quería aprender a manejar estas nuevas y extrañas máquinas, además de programar en ellas; durante un tiempo hubo una fiebre del oro durante la cual las distintas casas tenían una o varias publicaciones dedicadas a **Spectrum**. Fue de esta ola donde nacería **Micro Hobby**.

### Los Clives: los Oscar de Spectrum

Desde **Quicksilver**, que entre otros publicaron *La Pulga*, *Fred* o sobre todo *Ant Attack*, organizaban unos premios llamados los **Clives**, que eran una suerte de **Oscars** destinados a la gente que trabajaba con la marca **Sinclair**.

### Quién (o qué) mató al Spectrum

Uno de los factores que acabó con la fiebre del oro de los **años 80** fue la profesionalización; al llegar los minoristas, hubo muchos que se quedaron fuera, y los que lograron entrar no tenían tanto como antes. Tal y como dice **Malcom Evans**:

*“Nos llevábamos el 80% o 90% del coste de los videojuegos cuando los hacíamos nosotros. Y al final teníamos el 20% si teníamos suerte. Vendíamos mucho más, pero nuestros ingresos eran casi los mismos, y eso sólo si el juego tenía éxito. Si no...”*

Otro factor fue el creciente precio de la publicidad, ya que las revistas exigían más dinero para que pusieran anuncios en sus páginas.

*“Nuestro primer anuncio costaba 50 libras. Cuando salimos del mercado de los videojuegos, un anuncio a todo color de una página en una revista costaba 1.000 libras, y las distribuidoras sólo se interesaban en nuestro presupuesto de publicidad.”*

La **navidad de 1984** podría verse como el principio del fin para el microordenador. Hubo cientos de miles de microordenadores sin vender. Según Tom Lean, la gente ya se había hecho a los ordenadores y empezaron a perder su mística. La tecnología era cosa del presente, no del futuro, y mucha gente empezó a ver los microordenadores como juguetes.

QL, ordenadores y la llegada de las consolas

El mismo **1984** llegó **QL** de **Sinclair**, que se sacó antes de tiempo, cuando todavía no lo tenía todo. Según **David Karlin**:

*“Seis meses más de trabajo y habría sido perfecto, creo. Sin embargo, tuvimos seis meses de dolor.”*

Otro golpe fue el lanzamiento del **Macintosh**, que aunque era más caro, también estaba mejor equipado y parecía una máquina seria. Sin embargo, su precio era demasiado alto para la situación de Reino Unido, así que habría que esperar al lanzamiento del **CPC 464** para que ocupara su lugar. El **CPC 464** de **Amstrad** se vendía como *“una estación completa de trabajo por el precio de un ordenador casero.”*

El resto del mercado lo limpiarían **SEGA** y **Nintendo** con los lanzamientos de **Mega Drive** y **Super NES**, e **IBM** con la normalización del **PC** en los **años 90**.

## La era Amstrad

El **CPC464** fue sustituido a los seis meses por el **CPC6128** y en España crearon una versión exclusiva para sortear una ley que obligaba a pagar un impuesto para todos los ordenadores con 64kb RAM o menos: el **CPC472** en teoría tenía 72kb de memoria, pero en realidad tenía un chip con 8kb RAM que no estaba conectado a nada. Esto, sin embargo, se corrigió con el tiempo y se vendería la **CPC464** con normalidad a los pocos meses.

Al mismo tiempo que lanzaba nuevos microordenadores de la serie **CPC**, **Amstrad** ideó la nueva serie **PCW (Personal Computer Word processor)**, lanzando en **1985** el **PCW8256** por 399 libras. Este ordenador originalmente se llamaba "Joyce" en honor a una secretaria de **Alan Sugar**.

La vida de los **PCW** se extendería durante décadas, ya que desde **1985** se siguieron usando hasta **2000**, aunque se dejaron de fabricar en **1996**.

### Aquí estamos para ganar dinero

Lo que hizo que **Alan Sugar** se interesara por los ordenadores fue su miedo a no duplicar los ingresos de **Amstrad** por cuarto año consecutivo tras una racha que llevaba entre **1981** y **1983**. Estudiando varios modelos de computadoras, él y **Bob Watkins** decidieron cómo sería su producto: conectado por pocos cables, vendría incluido con monitor, teclado y un reproductor capaz de leer y ejecutar *software*, y no costaría más de 199 libras. Al presentar la **Amstrad CPC464** en **1984**, las acciones de su compañía se dispararon y las ventas del ordenador fueron tales que supusieron el 60% del mercado de **Amstrad**.

La ambición de **Alan Sugar** llevó a que **Amstrad** probase a hacer ordenadores de sobremesa con su línea **PC**, comenzando en **1986** con el **PC1512**. Llegó a tener el 25% del mercado europeo, pero un fallo en los discos duros les hizo perder mercado hasta que finalmente abandonasen la producción.

### Hagamos una consola

Tal fue el empeño de **Sugar** que incluso quiso hacer una consola: la **GX4000**, que era un **Amstrad 464 Plus** disfrazado. Su vida fue tan corta que se presentó en agosto de 1990 y dejó de fabricarse al final del primer trimestre de 1991 con unas 15.000 unidades vendidas en total.

### Fusión con Mega Drive

Un intento híbrido que hubo en este terreno fue el **Mega PC**, en **1993**: una fusión de **Amstrad PC7386SX** y la **Mega Drive**. Tristemente, su precio era tan alto que casi nadie lo compró y hoy se recuerda como una pieza de coleccionista.

### La compra y el fin de Spectrum

Al comprar **Sinclair**, **Amstrad** se libró de su mayor rival europeo y utilizó su marca para seguir vendiendo nuevos microordenadores. En **1987** se fabricaría el último modelo: el **ZX Spectrum +2A**

En **1992**, **Amstrad** retiró los **CPC** y **Spectrum** del mercado, ya que los ordenadores de 8 bits ya no eran populares y el público buscaba comprar 16 bit.

## La edad de oro del software en España

Jose Luis Rodríguez, empresario, servidor

**Jose Luis Rodríguez**, uno de los miembros cruciales de esta época, no venía del mundo del videojuego sino de los negocios:

*“Era un vendedor. Vine de la venta dura, puerta por puerta, de seguros de vida, de libros de inglés... Asenté mi relación profesional siendo uno de los fundadores de lo que hoy es ING Direct.”*

[...]

*“Le estaba dando vueltas a la idea de crear un curso de inglés que tuviera cierta conexión con el televisor. Técnicamente no tenía ni idea de cómo se podía hacer eso, así que fui a la Escuela de Ingenieros de Telecomunicaciones. Les conté la idea, les gustó, y me dijeron que había un ordenador en Inglaterra que lo hacía. [...] [El ZX Spectrum] me cambió el chip. Existía un aparato en Inglaterra que no sólo valía para aprender inglés, sino que podía hacer muchas más cosas. Compré un billete de avión; como no sabía nada de inglés, busqué un intérprete, un argentino; y fui a la sede de Sinclair.”*

Sin embargo, **Sinclair** había vendido los derechos sobre el **ZX81** a **Investrónica**, así que el compró los derechos del **Atom Acorn**. Cuando vio que le gustaba lo que tenía, se marchó.

*“Había creado un negocio que tenía su rollito y decidí marcharme de Nationale-Nederlanden.”*

Todo el proceso fue bastante horterá, con **Jose Luis** poniendo un anuncio en una revista llamada *El Ordenador Personal* donde buscaba trabajadores.

*“Monté una pequeña oficina en la Castellana y contraté a dos chavales de la Escuela de Ingenieros de Telecomunicaciones para que me ayudaran a traducir las instrucciones al castellano.”*

Jose Luis Rodríguez mantiene vivo el microordenador

Quizá uno de los motivos por los que la era del microordenador en España duró más que en Inglaterra se debió a que Jose Luis Rodríguez hizo contratos para vender el CPC 464 de Amstrad, que sería una de las causas de la caída de la **Spectrum**.

## La Pulga y el primer videojuego español

La creación de *La Pulga*, el primer videojuego español, fue algo casual. Según

**Jose Luis Rodríguez**:

*“Un día recibí un casete de un chaval de Badajoz, Paco Suárez. Había visto nuestros anuncios, sabía que estábamos metidos en temas de informática y nos*

*mandó un programa que había hecho. Se trataba de un sistema parabólico. [...] Me pareció interesante y le llamé para que viniera. Me contó su película y le dije: '¿Eres capaz de que trabajemos en un juego con este sistema?', 'sí', 'fenomenal'."*

El desarrollo, como es comprensible de un estudio con pocos medios que está haciendo algo por su cuenta con poco personal, fue bastante informal, muy sucio. Según **Paco Portalo**:

*"Tanto en la oficina como en casa, sólo parábamos para dormir un poco, comernos un combinado número cinco, sopa de mariscos y escalope en el restaurante cercano Banquete-Bodas-Bar y, cuando la ocasión lo permitía, tomar alguna que otra copa en el Palma Negra del barrio de Malasaña."*

## Estudios grandes, gente joven

### Made in Spain

La historia de los fundadores de **Made in Spain** se asemeja mucho a la de los desarrolladores independientes británicos. Según **Carlos Granados**:

*"En los recreos, cuando mucha gente iba a dar un paseo o a comprar un bollo, nosotros pasábamos tiempo en la sala de ordenadores que estaba en el bajo. Había dos ordenadores para todo el instituto y hacíamos nuestras cosas. Porque las clases de informática no eran prácticas, el profesor llegaba ahí y daba una charla, explicaba un comando o lo que fuera y luego después, con suerte, íbamos una vez a la semana a los dos ordenadores."*

Cuando, años después, salió el **ZX81**, se pusieron a programar, ya que estaban muy familiarizados con los videojuegos.

El cómo empezó el desarrollo de *Fred* es algo más típico de una película que de una historia verídica. Quienes luego harían **Made in Spain** acudieron a un **SIMO**, un plan educativo, donde se encontraron con **Indescomp**. Según **Charlie**:

*"Mi hermano Jorge, que a través de mí también había cogido bastante gusto a esto de la informática y había hecho algún programita con el ZX81, fue con un amigo suyo. En ese SIMO, Indescomp contaba con un stand y tenía expuestos tres o cuatro ZX81 con algún programa. Mi hermano se puso a toquetear en los ordenadores, a meter un programita y alguna cosa así. Alguno de los que estaba allí le vio y le dijo: '¡Oye! ¿A ti te interesa esto, sabes del tema?', 'Sí, yo sé y mi hermano sabe mucho', 'Estamos*

*buscando chavales que nos ayuden. Queremos traer juegos y programas a España y necesitamos que nos echen una mano para traducirlos y desprotegerlos.”*

Desde ahí entraron a colaborar y, una vez fuera de **Indescomp**, en el **verano del 83**, a **Charlie Granados** se le ocurrió la idea para *Fred* basándose en *Pengo*. Como tenían contactos en **Indescomp**, le dieron.

## Dinamic

El estudio fue fundado por los tres **hermanos Ruiz: Pablo, Víctor y Nacho**. Entraron al mundo de la informática cuando su tío les trajo una **ZX 81** de Inglaterra en uno de sus viajes. Un año después les trajeron una Spectrum y ellos fundaron un *fanzine*. Ahí hicieron sus dos primeros videojuegos: *Yength* y *Artist*, y al ver el éxito que tenía *Yength*, decidieron que no estaría mal fundar una compañía.

En su primer anuncio, **Dinamic** fundó la idea de la “Mansión Dinamic”, que estaba inspirada en las ideas de las casas de desarrollo de otros estudios, pero no era más que la casa de Boadilla en la que vivían.

## *Dinamic intenta ir a lo grande*

Hubo un intento por parte de **Dinamic** de crear un sello que les permitiera lanzar más videojuegos sin entorpecer el desarrollo de sus propios títulos. La solución, **Future Stars**, era una iniciativa *budget* que pretendía reclutar a desarrolladores prometedores y financiar sus proyectos. Sin embargo, no salió adelante, y tras los lanzamientos fallidos de *Alí Bebe*, *Tommy* y *Krypton Raiders* en **1986**, se cerró el sello. Según **Pablo**:

*“Entendíamos que era un tema de gustos, pero vimos que si un equipo o un programador tenía recorrido, podía ser una futura estrella. De aquella, se decía que un grupo de música no estallaba hasta el tercer LP, que era cuando se sabía si el grupo merecía la pena. [...] Intentamos hacer eso, pero el público no quiso comprarlo. No funcionó. Hicimos anuncios a página completa, uno de ellos del propio Azpiri, que era lo que el público quería. Los pusimos a mitad de precio, a mil pesetas, pero no funcionó. Hicimos los tres primeros y ahí quedó.”*

## Publishers y principales empresas



## ERBE

Muchos títulos del panorama internacional llegaron a España gracias a **ERBE**, fundada por **Paco Pastor**, exmiembro de **Fórmula V** (*Eva María se Fue Buscando el sol en la Playa*).

## Opera Software

Llegó un punto en el que **Indescomp** estaba ganando más dinero vendiendo *hardware* y otras aplicaciones de *software* que no fueran videojuegos. Apunta **Pedro Ruiz**:

*“La venta de ordenadores era la que, de lejos, daba más ingresos a la empresa. La parte de desarrollo dejó de tener importancia. Éramos un grupo de doce o trece personas dedicadas al software en Indescomp. Unos a los videojuegos, cuatro o cinco, y luego gente para soporte, aplicaciones, consulting. [...] Veíamos que no tenía mucho futuro.”*

Lo que al principio parecía un callejón sin salida se convirtió en una oportunidad cuando **Philips España** contactó con el grupo de desarrolladores y les dijo que dejaran de desarrollar para **Amstrad** y trabajaran para ellos. Así, en **1986**, el grupo fundó **Opera Software**.

## *Pioneros en el multiplataforma*

*Mortal Kombat* fue el primer lanzamiento mundial simultáneo en varias plataformas, pero **Opera Software en España ya sacaba versiones de sus títulos para varias plataformas,** aunque en orden lineal y no simultáneo. Esto, en buena medida, se debió a que contaban con la tecnología avanzada del **PMDS**, que permitía trabajar con todos los micros del momento, y a que el equipo era muy hábil con los lenguajes de programación. También **Víctor Ruiz** reconoce el trabajo de **Paco Suárez**:

*“Programó una arquitectura de software de juego muy flexible pero muy encapsulada. Había un engine gráfico, un engine de música, había escenarios, los gráficos... Todo estaba muy bien estructurado. Hacer versiones era una labor bastante mecánica. Si cortaba la parte del engine gráfico, ya lo tenía para otra versión. Nos costaba la primera versión. [...] Una vez la tenías hecha, para los demás videojuegos tenías que importar los engines gráficos y utilizar las versiones anteriores para hacer versiones nuevas.”*

Gracias a la ambición del equipo y a su deseo por crear versiones para todos los **PCs**, **llegaron a desarrollar para el PCW, una plataforma que estaba pensada para escribir.** Sin embargo, gracias a ingeniería inversa descubrieron cómo hacerlo funcionar y, debido a la falta de documentación para

desarrollar en esa plataforma, **Opera Software** fue el único estudio que desarrollaba para el **PCW**, que se acabó convirtiendo en su mercado más rentable.

### La llegada de Azpiri

La gente de **Dinamic** aprendió, sin referencias externas, la misma técnica de **EA**: las portadas vendían juegos. En una época donde nadie sabía con qué podía encontrarse, una buena portada lo era todo, y ahí el ilustrador **Alfonso Azpiri** jugó un papel fundamental. Desde su primera colaboración, *Rocky*, se notó su impacto.

### El caso de las consolas en España

Parece ser que una duplicidad o una llegada tardía de las consolas al mercado español, ya que apunta **Jaume Esteve** en su libro *Ocho Quilates*:

*“No deja de ser curioso que, en el año que el software español comienza a dar signos de estar viviendo una época de bonanza, el resto del mundo asistiera a la llegada de las máquinas de 16 bits, que serían las encargadas, entre muchas otras cosas, de acabar con las compañías que centran el objeto de debate de este libro.”*

## La España de los 90

### La nueva Dinamic y PC Fútbol

#### El nacimiento de ProManager

##### *Michel Fútbol Master*

Tras el éxito de *Fernando Martín Basket Master* en **1987**, en **Dinamic** querían hacer un juego, esta vez de fútbol. En un principio tenían un “acuerdo de palabra” con **Emilio Butragueño**, pero este acabaría pasando a **ERBE**, quienes publicarían *Emilio Butragueño Futbol* ese mismo año. Así que pasaron al plan B: **Jose Miguel González Martín del Campo**, también conocido como **Michel**. (Esteve, 2016)

La elección de **Michel** fue cosa de **Gaby Ruiz**, periodista deportivo y, aunque es el único de los hermanos que no participó en **Dinamic**, estuvo ayudando de manera activa durante el desarrollo de *PC Fútbol* (Esteve, 2016)

*Michel Fútbol Máster* salió al mercado en **1989** y, aunque no fue un éxito como *Emilio Butragueño Futbol*, sí que tuvo buenas ventas – más de 100.000 copias según **Pablo Ruiz** (Esteve, 2016)

#### **Mira, yo estoy aquí para programar, no para saber de fútbol**

Evidentemente, no todo el mundo en el equipo era un apasionado del fútbol, como era el caso de **Pedro Sudón**, programador de *Michel Futbol Master*. “*Gaby me decía lo que había que retocar en el juego, pero a mí no me servía la forma en que me lo decía, porque lo hacía en términos futbolísticos. Gaby no sabía programar, así que [Nacho Ruiz] me lo traducía*” (Esteve, 2016)

**Pedro Sudón** acabaría abandonando la programación para dedicarse a la psicología, aunque ayudó a **Dinamic** con la programación de la base de datos de *Simulador Profesional de Fútbol*. (Esteve, 2016)

##### *Nueva línea: Simulador Profesional*

Tras el éxito de la serie “*master*” – *Fernando Martín Basket Master*, *Aspar G.P. Master*, *Michel Futbol Master* – **Dinamic** decidió cambiar a la nueva serie “*simulador profesional*”, que empezaría en **1990** con *Simulador Profesional de Tenis*. (Esteve, 2016)

En **1992** llegaría *Simulador Profesional de Fútbol*, que sería el último juego de **Dinamic** como tal. (Esteve, 2016)

En ciertos sentidos, *Simulador Profesional de Fútbol* era una extensión de *Michel Fútbol Master*, ya que sus gráficos eran similares, pero permitía ver o jugar los partidos. Sin embargo, no se podía modificar la plantilla y, como dice el propio **Esteve**, “*la libertad del usuario comenzaba y terminaba en el momento en que se escogía equipo*” (Esteve, 2016)

### **Football Manager es para básicos**

El motivo por el cuál volvieron al fútbol cuando, en palabras de **Jaume Esteve**, “*Dinamic se había hecho famoso por no abusar de la repetición en sus juegos*” se debió a la afición de **Gaby Ruiz** al *Football Manager*, quien descubrió el juego a través de sus hermanos. (Esteve, 2016)

A **Gaby** le pareció que los gráficos de *Football Manager* eran rudimentarios y que **Dinamic** podía superarlo fácilmente. (Esteve, 2016)

A esto hay que sumar la tecnología *Graph Kit* de **Carlos Abril**, que, en sus palabras, “*escaneaba la portada [de PC World] y la convertía de 256 a 16 colores. [...] Cogimos lo que tenían de Michel Fútbol Master y lo acompañamos de una pequeña base de datos con los equipos de la Liga*” (Esteve, 2016)

La conjunción de estos elementos – *Michel Fútbol Master*, la base de datos de **Carlos Abril** y el descubrimiento de *Football Manager* por parte de **Gaby Ruiz** – dieron pie al desarrollo de *Simulador Profesional de Fútbol*. (Esteve, 2016)

### **Venta en quioscos**

*Simulador Profesional de Fútbol* se distribuyó en quioscos, según **Esteve**, “*para llegar a los jugadores en aquel panorama de crisis que se dibujaba en el videojuego español a principios de la década de los noventa*” (Esteve, 2016)

Lo cierto es que vendió bastante poco, unas 7.000 copias, pero abría la puerta a un nuevo negocio: “*un producto que podía servir de plataforma para consolidar una franquicia [...] y que sólo necesitaba un empujón financiero para salir adelante*” (Esteve, 2016)

Otro motivo de la distribución en quioscos era el control del precio, ya que *Simulador Profesional de Fútbol* lo vendieron por 1.995 pesetas, precio impensable en cualquier otro mercado. (Esteve, 2016)

Esta no era la primera vez que se vendía algo así en quioscos. Tal y como dice **Esteve**, *“muchos sellos de bajo coste, como los de Mastertronic, tenían también cabida en los puestos de presna del mismo modo que IBER, que colocó mucha producción allí antes de bregar en serio con MCM. Casi al final de los tiempos de los 8 bits, era fácil encontrarse con grandes títulos en formato ‘serie Leyenda’”* (Esteve, 2016)

### **Las consolas son demasiado restrictivas**

Con la transición de los 8 a los 16 bits, el dinero estaba en las consolas, pero muchos estudios españoles – entre ellos, **Dinamic** – no podían permitirse pagar el coste de los cartuchos. Además estaban las restricciones y la necesidad de pasar por el filtro de **SEGA** o **Nintendo**. En palabras de **Pablo Ruiz**: *“nos decantamos por la libertad”* (Esteve, 2016)

### *La clave es la base de datos*

**Gaby Ruiz** – y, ya que estamos, **Jaume Esteve** – hacen mucho hincapié en la importancia de la base de datos de *PC Fútbol* y su nivel de detalle, ya incluso en *Simulador Profesional de Fútbol*. *“Estaba en Marca y en mis ratos libres, que eran pocos porque era becario, hacía la base de datos [...] Me llevó mucho tiempo, grabé un montón de partidos de los torneos veraniegos en las antiguas cintas VHS para ver a los jugadores.”* (Esteve, 2016)

**Gaby Ruiz** menciona un problema extra con la base de datos: no había nada así en la liga española, pero sí en la inglesa, así que tenía que abrir el camino. *“Iba a Londres y me compraba el famoso Who’s Who [...] En un golpe de vista podías ver todos los equipos en los que había estado un jugador, cada temporada, con el número de partidos, número de goles marcados... Eso, en la liga española, no existía”* (Esteve, 2016)

Más adelante, llegó una base de datos española: Dinámico – ninguna relación con **Dinamic** – que suponía una *“particular enciclopedia del fútbol a partir de la temporada 49/50”*. **Dinamic** no reparó en gastos: *“Fuimos a Zaragoza, compramos la colección entera de Dinámico y, literalmente, picamos los datos consultando cada jugador, cada temporada”* (Esteve, 2016)

Con *PC Fútbol 3.0* **Gaby** extendió la base de datos a otras ligas, tanto divisiones menores como internacionales, y en palabras de **Jaume Esteve**, *“puso en marcha una pequeña redacción de periodistas deportivos para trabajar en la*

*base de datos y de la que iban a salir algunas plumas ilustres del periodismo de nuestro país*". Estos eran periodistas deportivos, no especialistas en videojuegos, pero era un trabajo al fin y al cabo, y dentro de su terreno. (Esteve, 2016)

**Gaby Ruiz** abandonaría el equipo en **1997**, cuando **Canal +** le ofreció un contrato en la plantilla, pero para entonces ya llevaba alejándose del desarrollo desde **1995**, cuando fue contratado en la cadena como colaborador. *"Fueron dos años enteros sin librar un día: de lunes a viernes en Dinamic Multimedia y sábado y domingo en el Plus"* (Esteve, 2016)

#### Quién necesita permisos teniendo revistas

Mientras que, para *PC Basket*, en **Dinamic** contaban con la licencia de la **ACB**, era imposible entrar en contacto con la **LFP** para hacer lo propio en *PC Fútbol*. Por eso acabaron escaneando los números de la revista "Don Balón" con la tecnología que había diseñado **Carlos Abril** (Esteve, 2016)

Tras esto, la **LFP** acabó contactando con **Dinamic** y, entonces sí, les ofrecieron un trato. *"Nos convertimos en producto oficial"*, explica **Carlos Abril** (Esteve, 2016)

#### Los equipos quieren esa base de datos

El híper detallismo de la base de datos llegó hasta el punto de que los propios equipos de fútbol se interesaban para contratar a sus jugadores. Según **Óscar García**, periodista deportivo que formó parte del equipo: *"Me llamaron de un equipo de primera. Buscaban un central y un mediocentro defensivo que tuviera un poquito de llegada, y les mandé jugadores que se ajustaban a su presupuesto"*. Al final no escogieron su sugerencia, eso sí. (Esteve, 2016)

#### Los últimos monos

A pesar de la importancia de la base de datos, el equipo era menospreciado. *"A los periodistas se les trataba muy mal. Era el trabajo peor remunerado, los Ruiz siempre sabían apretar de tal forma que estuvieras contento aunque te dieran poco"*, explica un miembro del equipo, mientras que **Óscar García** llega a decir que *"era el trabajo más despreciado. Éramos un mal necesario desde el punto de vista empresarial"* (Esteve, 2016)

## Llega Dinamic Multimedia

En **1993**, **Dinamic** contactó con el director de **Hobby Press**: **Jose Ignacio Gómez-Centurión**, quien llegó a un trato con los **hermanos Ruiz** para fundar una nueva compañía donde él – que no **Hobby Press** – sería el dueño del 70% y cada uno de los hermanos tendría el 7.5% restante. Explica **Pablo Ruiz**: *“Nosotros pusimos la idea y él, el dinero. Y el dinero en ese momento de crisis económica era el elemento fundamental. Centurión [...] no sólo aportaba el capital, teníamos la promoción, la infraestructura.”* (Esteve, 2016)

En el contrato mismo de **Dinamic Multimedia** se estipula que **PC Fútbol** tendrá un *“lanzamiento anual por versiones actualizadas”*, además de establecer otras dos franquicias: **PC Basket** y **PC Ciclismo** (Esteve, 2016)

## *En mi pueblo a eso se le llama “conflicto de intereses”*

Hay que tener en cuenta, tal y como menciona **Jaume Esteve**, que los principales medios de prensa española dedicados al PC – **Micromanía** y **PC Manía** – pertenecían a **Hobby Press** y esta, a su vez, era de **Gómez-Centurión**, así que la recepción que tuviera seguramente se vio afectada (Esteve, 2016)

**Pablo Ruiz** desmiente esto, citando que *“la relación editorial con Hobby Press fue tan intensa como había sido antes”* y, aunque **Jaume Esteve** coincide en que los medios de **Hobby Press** fueron duros *“cuando el juego inició su cuesta abajo”*, también aclara que *“en aquellos primeros compases se encargaron de dar un empujón necesario para convencer al jugador de PC sediento de novedades”* (Esteve, 2016)

A su vez, **Mamen Perera**, encargada de la publicidad y *marketing* de **Hobby Press**, asegura que no hubo órdenes de darles un trato favorable. *“Pablo siempre decía que les tratábamos peor, y era verdad. Siempre pensé que se les trató peor que si fuera una empresa ajena porque la mujer del César no sólo tiene que ser honrada, sino parecerlo. Los anunciantes miraban con lupa cada cosa que decíamos de PC Fútbol y teníamos que ser más estrictos que nunca”* (Esteve, 2016)

## **Ejecuta USA Soccer**

Ya fuera cierto o no aquello del conflicto de intereses, cuando llegó **USA Soccer**, los medios de **Hobby Press** lo despedazaron: **Micromanía** lo puntuó con un 18/100 y el propio **Gómez-Centurión** le dedicó una columna llamada *“Cuando los tontos hacen relojes”* (Esteve, 2016)

### Gómez-Centurión, el pirata

Una particularidad de **Gómez-Centurión** es que se paseaba con sus oficinas con un loro en el hombro. Su primer loro, de nombre **Pipo**, fue un regalo de su secretaria, y **Gómez-Centurión** acabaría dedicándose a su cría hasta tener una de las mayores colecciones de Europa. (Esteve, 2016)

Suma a esto que **Gómez-Centurión** amenazaba desde la pasivo-agresividad, por ejemplo, poniendo la mano en el hombro mientras te explicaba que se acababa de comprar unas tijeras de poda cuando le dabas una mala noticia, y queda una imagen pintoresca. (Esteve, 2016)

### La saga PC Fútbol

#### *Patrocinado por Michael Robinson*

La primera entrega de *PC Fútbol* – titulada *PC Fútbol 2.0* – salió en **otoño de 1993**, esta vez con el rostro de **Michael Robinson**, uno de los rostros más conocidos del fútbol gracias a su *Informe Robinson* en Canal +. Esta vez la idea fue de **Pablo Ruiz**, que creía que su estilo ameno apelaba a todo el mundo, incluso a los no futboleros. (Esteve, 2016)

**Michael Robinson** no sólo estaba presente en la carátula, sino que también aparecía en el juego. Dice **Pablo Ruiz**: *“Pusimos a Michael Robinson en una televisión pequeñita y daba las opiniones de lo que pensaba de cada uno de los equipos”*. (Esteve, 2016)

#### *No es shareware, pero casi*

*PC Fútbol* se iba actualizando con los movimientos de la Liga profesional, y **Jaume Esteve** describe el proceso para recibir actualizaciones: *“los jugadores podían escoger dos vías: pagar 1.995 pesetas, más 250 de gastos de envío, para recoger 4 disquetes a lo largo de la temporada una vez cumplidas las jornadas 10, 19, 29 y 38 o conectarse por módem a Ibertex donde cada lunes, después de la jornada, se actualizaban los datos de la competición”* (Esteve, 2016)

Las ventas de *PC Fútbol 2.0* no fueron excepcionales, pero fueron mejores que la anterior entrega: 35.818 unidades. Como referencia, *PC Basket* había vendido 16.448 copias, así que las cifras subían y había un proyecto. (Esteve, 2016)

Un año más tarde, *PC Fútbol 3.0* vendería 73.000 unidades y, según **Jaume Esteve**: *“Hasta la versión 6.0 cada juego vendía cerca del doble que la versión anterior”* (Esteve, 2016)



### *Hacer un fútbol accesible*

Además de los gráficos, uno de los elementos que separaban *PC Fútbol 2.0* de *Football Manager* era su accesibilidad: *“A la gente le encantaba conocer detalles. Otra de las cosas que intentábamos era eliminar todo tipo de barreras para que el usuario pudiera jugar a lo que quisiera. También tratábamos de hacer atractivas otras partes del juego, pero sin obligarle a jugarlas, que era una diferencia salvaje con Championship Manager, que te obligaba a consultar muchos aspectos”*, explica **Carlos Abril** (Esteve, 2016)

La idea era guiar al jugador a que interactuase de manera orgánica con todos los elementos del juego. *“El perfil al que quería dirigir el juego era el usuario que yo suponía que quería hacer la alineación y que, de repente, echaba en falta un jugador y entraba en la parte de fichajes. AL querer fichar un jugador veía que eran caros, que costaban dinero. Y veía que sus ingresos eran equis y analizaba por qué. Entonces se iba a remodelar el estadio”*, dice **Carlos Abril** (Esteve, 2016)

### *“Simulador” es una palabra demasiado grande*

*PC Fútbol 4.0* añadió el modo Promanager y nuevos matices a la base de datos que añadieron un mayor nivel de detalle a la simulación en el comportamiento de los jugadores, pero el propio simulador funcionaba de manera farragosa. Según **David Galeano**, que produciría *PC Fútbol 2000*: *“Si no jugabas el partido y sólo se calculaba el resultado... Teníamos que calcular todos los partidos de toda la liga en ordenadores bastante cutrecillos por aquél entonces. Championship Manager se tiraba horas calculando, nosotros no hacíamos eso, al principio era un poco chanchullo. Si este tío está en esta posición, con estos valores, y este está enfrente, con este valor, lo restamos y nos da X. Esos valores los sumábamos al final, hacíamos algo de lotería y ese era el resultado. No podíamos hacer una simulación más decente [...] No era una simulación, era un apaño”* (Esteve, 2016)

### *Y, por supuesto, hay crunch*

Las horas – y condiciones – de trabajo no eran ideales, pero **Carlos Abril** le quita hierro al asunto: *“Trabajaba muchísimas horas todos los días. Podía estar catorce horas al día sin problema. Era joven y lo único que me importaba era trabajar un montón”* (Esteve, 2016)

Aparte del *crunch*, había un cierto elitismo. **Pablo Ruiz**, por ejemplo, reaccionaba mal cuando **Carlos Abril** le llevaba la contraria: *“¿Quién es este chaval, que le pagué Phantis y*

*ahora viene hablándome de igual a igual?”* **Alberto Nadal** ofrece otra aportación: *“Pablo, por definición, es un tío que desconfía de todo el mundo. Retrasa los contratos a la gente y paga una mierda. No me hicieron un contrato hasta los seis meses, dándome largas, y me fui cobrando una mierda cuando en Microsoft, que me había hecho una oferta, podría haber ganado tres veces más. Pero era Dinamic y te vendía la moto de Dinamic”* (Esteve, 2016)

A esto también **Carlos Abril** matiza que su relación con **Pablo Ruiz** fue mejorando con el tiempo.

Una anécdota de **Jose Ignacio Gómez-Centurión** detalla la actitud de **Pablo Ruiz**: se encontró con **Carlos Abril** trabajando de madrugada repetidamente y, cuando finalmente le preguntó su salario, este le dijo que cobraba 75.000 pesetas. **Gómez-Centurión** le respondió horrorizado que sus secretarias cobraban más, pero **Abril** le dijo que, por favor, no le contara a **Ruiz** porque *“es orgulloso, no nos llevamos del todo bien y lo que va a hacer es cabrearse. Es un tío rencoroso”*, pero **Gómez-Centurión** habló con **Pablo Ruiz** y este le subió el salario a 200.000 pesetas una semana más tarde. (Esteve, 2016)

El *crunch* se extendía, y mucho, al equipo de la base de datos. Según **Gaby Ruiz**, *“éramos un equipo bastante pequeño de gente. La gente imagina que en estos proyectos hay treinta o cuarenta personas, pero nosotros éramos unos doce. Estábamos superados, había meses en los que sólo trabajábamos y dormíamos. No hacíamos más. Noches enteras, durante semanas, trabajando, testeando”*, y esto ya a las alturas de *PC Fútbol 4.0* (Esteve, 2016)

Ahora el equipo lo rememora con cariño, pero en aquella época el horario era demencial: *“En PC Fútbol 5.0 aunque trabajamos todos los días, luego nos íbamos al VIPS, que era nuestro punto neurálgico porque cerraban a las tres y podíamos ir a la una y todavía cenábamos”*, explica **Carlos Abril**, mientras que otro le interrumpe y continúa: *“íbamos de madrugada y luego volvíamos a trabajar. Todos teníamos la tarjeta oro del VIPS”* (Esteve, 2016)

Tal y como recuerda **Marcos Jourón** con el desarrollo de *PC Fútbol 5.0*, *“hubo un récord de cuatro días seguidos sin ir a dormir [...] Traían cajas de Red Bull y ponían cajas de cartón con patatas fritas y palomitas y lo comíamos como salvajes”*. **Óscar García** añade: *“Éramos todos muy jóvenes. Veías la vida de otra forma, tenías veinte años menos”* (Esteve, 2016)

Los cierres eran tan fuertes que, según **Jaume Esteve**, *“al cierre de los juegos, los integrantes de Dinamic Multimedia caían enfermos uno detrás de otro por la bajada de defensas*

*asociada al final de tamaño esfuerzo” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 81)*

#### *Expansión internacional*

Empezando con *PC Fútbol 3.0*, **Dinamic Multimedia** buscó llevar la franquicia a otros países, empezando por Italia con *PC Calcio* en **marzo de 1995**. Era un trabajo relativamente sencillo, ya que, en palabras de **Carlos Abril**: “[Se cambiaba] alguna cosa, el logo, cosas de banderas, pero los grandes cambios de versión a versión estaban en la localización, porque teníamos una base de datos que había que traducir”. Quien llevaba la carga era el equipo de **Gaby Ruiz** con las nuevas bases de datos (Esteve, 2016)

Además de esto, el juego también llegó a Argentina con *PC Fútbol Clausura 95* ese mismo año. (Esteve, 2016)

#### *Vende CDs*

Desde el principio, la saga se vendía en *floppy disk*, pero con *PC Fútbol 4.0* se empezó a vender también en CD. Según **Alberto Nadal**, esto contribuyó inmensamente a la implementación de la tecnología en el país: “España fue el país, gracias a PC Fútbol, que más unidades de hardware de CD-ROM vendió en toda Europa. Por cada PC Fútbol vendías una unidad” (Esteve, 2016)

#### *PC Fútbol 5.0 da el salto a Windows 95*

Con la llegada de **Windows 95**, el equipo decidió hacer una transición al nuevo sistema que llevó a un cambio absoluto. Según **Pablo Ruiz**, lo rehicieron “todo desde cero, toda la interfaz, el simulador, fue un salto demoledor” (Esteve, 2016)

También *PC Fútbol 5.0*, en **1996**, fue la primera entrega con gráficos poligonales en 3D. Según un miembro del equipo, “en aquella época en España no había salido nada en 3D, excepto DOOM que era pseudo-3D”. El juego acabaría vendiendo 305.000 copias. (Esteve, 2016)

Aun con todo, el desarrollo se hizo difícil, y los cambios atrasaron su lanzamiento hasta **navidades de 1996**. (Esteve, 2016)

## Otros estudios de los 90

### El primer AAA español

El primer título español que podría considerarse AAA – contaba con un presupuesto de un millón de dólares – es *Three Skulls of the Toltecs*, de **Revistronic**, que fue lanzado en **1994** y contó con distribución internacional (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 17)

Péndulo Studios inicia su aventura

En **1994** llegó un estudio que, todavía hoy, sigue produciendo: **Péndulo Studios**, que publicó *Igor: Objetivo Uikokahonia* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 17)

Rebel Act hace el Dark Souls de los videojuegos españoles

Al mismo tiempo que **Pyro Studios** daba sus primeros pasos, en **1996**, la distribuidora **Friendware** fundaba **Rebel Act** para que desarrollara un título pensado para el mercado extranjero: *Blade: The Edge of Darkness* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 30)

## Pyro Studios y sus travesuras

### Mi papá es dueño de Proein

Uno de los fundadores de **Pyro Studios** fue **Ignacio Pérez Dolset**, hijo de **Juan Antonio Pérez Ramírez**, uno de los fundadores de **Proein**, que entonces era conocida como un *publisher* pero que había comenzado sus andaduras en **agosto de 1978** como distribuidor de cualquier producto internacional (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 24)

Entre **finales de los 80/principios de los 90**, **Proein** comenzó a producir y distribuir sus propios videojuegos, como *Abracadabra*, *Thor* o *Double Tennis*. Sin embargo, la crisis del videojuego español con la transición de los 8 a los 16 bits golpeó igualmente al negocio. Según **Ignacio**: “*Mi padre ni entendía el negocio ni conocía le producto*”, así que él y su hermano, **Javier Pérez Dolset**, se pusieron al frente con sólo 22 años. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 24)

### Salvados por Civilization II

Según **Ignacio**, las fuerzas del mercado sacudieron **Proein**: tras la crisis, llegó la decadencia de **SNES** y **Mega Drive** con el alzamiento del **PC** y, poco después, la llegada de **PlayStation**, momento en que empezaría lo que él llama “la edad de oro para las ventas”. Entre medias, el primer juego que logró mantener la empresa a flote fue *Civilization II*, que el propio **Ignacio** tradujo por empeño propio. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 25)

Desde ahí, la empresa pasaría a distribuir títulos de la talla de *Tomb Raider*, *GTA* o *Call of Duty*: “*Al final, representamos en España a Take Two, Activision, THQ, Eidos, Mindscape, Microprose, Codemasters...*” Al final de su trayectoria, facturaban más de 7.500 millones de pesetas – unos 45 millones de euros al cambio (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 25-26)

### Hagamos un videojuego

Dado el éxito de **Proein** con la distribución, los **hermanos Dolset** decidieron dar el siguiente paso. “*Nos apetecía enfrentarnos al reto de hacer un juego. El valor de verdad estaba en la producción a diferencia de la distribución, donde siempre dependías de terceros*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 29)

### A quién se le ocurre hacer videojuegos en estas circunstancias

Esta época, según **Ignacio**, era “*extraordinaria para la distribución, pero horrenda para la producción*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 26) Tal y como él explica, “*en España había muy poca gente con experiencia en hacer juegos. De la envergadura de Commandos, nadie. Era como poner a conducir un camión de cuatro ejes con remolque a un tío*

que lleva un carrito de golf" (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 30)

*¿Pero entonces qué empresa está haciendo esto?*

**Ignacio Pérez Dolset** acabó fundando una empresa llamada **Paradise Software**, pero necesitaban buenos trabajadores. Uno de sus miembros, **Alberto Blanco**, que antes había trabajado en **Animagic**, contactó con **Gonzo Suárez** – habían trabajado ambos en la misma empresa – porque buscaba *“alguien solvente para hacer un juego con una producción ambiciosa, con un buen presupuesto y que se pueda lanzar a nivel internacional”*. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 43)

En realidad a **Gonzo** le querían para dirigir el proyecto secundario de **Paradise Software**: *Corsario*, un título de piratas que jamás vería la luz. Su juego principal era un título llamado *Enterpriser*: un título de simulación empresarial. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 43)

Tras la llegada de **Gonzo Suárez**, los hermanos **Dolset** decidieron fundar otro estudio, **Contenidos Interactivos**, y hacer que desarrollaran un segundo título a la vez que *Corsario*: lo que acabaría siendo *Commandos*. Poco a poco, hubo un trasvase de **Paradise Software** a **Contenidos Interactivos** (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 44)

*¿Por qué no en consolas?*

Ante la pregunta de por qué **Ignacio Pérez Dolset** no intentó desarrollar para **PlayStation**, la respuesta es simple: *“En aquella época no vivíamos de las consolas. Commandos arrancó en otoño del 96, PlayStation no llevaba ni un año en el mercado y las cifras de venta estaban por ver. Nada podía prever el auge posterior de las consolas [...] Era mucho más candente el auge de los shooters en 3D”*. También era una época de bonanza para el RTS, así que era *“más fácil competir”* en ese terreno: *“Algunos de los juegos más vendidos del mundo eran juegos de estrategia. Y teniendo un mercado muy grande, te permitía ser original”*. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 48-49)

## Arvirago de Gonzo

### Padres fundadores

Tras el salto de los 8 a los 16 bits, **Gonzo Suárez** decidió alejarse por un tiempo del desarrollo de videojuegos. Sin embargo, a **mediados de los 90**, creó un nuevo estudio: **Arvirago**. Su proyecto, *Head Hunter*, jamás vería la luz. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 33)

**Arvirago** fue fundada por **Gonzo Suárez, Javier Arévalo, Jon Beltrán de Heredia** y un último miembro, **Diego Soriano** (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 38-39)

El equipo de **Arvirago** tenía algunos miembros clave que luego pasarían a formar parte de **Pyro Studios**:

- **Javier Arévalo** – autor *freelance* que trabajó en **Topo Soft** (donde lanzó su *opera prima* junto a su hermano **Juan Carlos, Stardust**) y **Animagic** (donde desarrollaría *Bronx*). Compartió este último estudio con **Gonzo**, aunque de manera indirecta: trabajaban en horarios distintos y nunca se hablaron, pero **Gonzo** se fijó en su trabajo. Tras la crisis, abandonó los videojuegos, aunque de vez en cuando compaginaba su trabajo con encargos *freelance* de programación hasta que, en **1994**, entró en la *demoscene*. Eso le inspiró a fundar **Noria Works** y desarrollar *Speed Haste* (un juego de carreras con gráficos poligonales en 3D) en **1995**. El juego vendió poco, pero la experiencia hizo que **Arévalo** quisiera seguir desarrollando. En **1996** preparó una *demo* para un concurso en Finlandia y llamó la atención de **Gonzo**. Ahí entró la serendipia; al final de la *demo*, salía su cara, y la pareja de **Gonzo** le reconoció porque era hermano de su amiga. Así, se acabaron conociendo
- **Jon Beltrán de Heredia** – programador autodidacta amigo de los **hermanos Arévalo**, era también miembro de la *demoscene*. Cuando **Gonzo** conoció a **Javier**, conoció también a **Jon**
- **Unai Landa** – programador que estuvo rondando por varios estudios hasta que acabó en **Noria Works**. Tras sus andanzas por el estudio, mantenía el contacto con el resto de miembros del equipo, así que cuando le propusieron unirse a **Arvirago**, él aceptó (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 34-39)

Se intenta *Head Hunter*. No se consigue

Con todos sus miembros a bordo, el equipo de **Arvirago** viajó al **ECTS** (European Consumer Trade Show) de **1996** en busca de financiación. Sin embargo, en palabras de **Arévalo**, nadie aceptó *Head Hunter* porque “era una idea demasiado gorda y demasiado loca” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 40)

Tras esto, se desarrolló una primera versión del motor con gráficos poligonales en 3D. El objetivo era “replicar en PC el aspecto brillante y sofisticado de juegos como los de *Psygnosis*”, como *WipeOut* o *G-Police* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 40-41)

Otro motivo importante por el cuál *Head Hunter* no llegó a ninguna parte seguramente fuera que, en palabras de **Jaume Esteve**, “*Arvirago* era un estudio en el que prácticamente ninguno de sus miembros se dedicaba al 100% sino que estuvo metido en otros proyectos” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 41)

Estás masticando más de lo que puedes tragar

Ya desde su concepción, **Pyro Studios** – entonces **Contenidos Interactivos** – estaba trabajando en varios proyectos a la vez. *Commandos*, de nuevo, era el título secundario: el énfasis estaba en desarrollar *Corsarios* pero, a la vez, se estaba trabajando en otro título, *Cimmeria*. Este último quedaría aparcado hasta que, años más tarde, volviera como *Praetorians*. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 47-48)

*Venid conmigo*

**Gonzo Suárez** trabajaba con mucho empeño en *Commandos* y quería que su proyecto saliese adelante. Tanto fue así que apuntó a hacer una *demo* para convencer a los inversores, y para desarrollarla... comenzó a llevarse gente del equipo de *Corsarios* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 49)

El juego es mío y sólo mío

La autoría de *Commandos* está disputada entre **Gonzo Suárez** e **Ignacio Pérez Dolset**:

- Según **Pérez Dolset**: *“La idea original es mía. He sido un fanático desde pequeño de la historia militar, de la Segunda Guerra Mundial y del cine de la Segunda Guerra Mundial [...] Recuerdo el día que hicimos un concurso de ideas porque no teníamos proyecto y se me ocurrió hacer un juego de comandos en la Segunda Guerra Mundial. [...] Decidimos que era una buena idea y en la segunda reunión nos planteamos si hacíamos un juego con personajes genéricos en el que cada uno tuviera una categoría, y que tenía cierta semejanza con Lemmings en el sentido de que cada personaje hacía algo. Pero decidimos hacer un juego, que fue idea de Gonzo, donde los personajes fueran únicos, con nombre y apellidos”*
- Según **Gonzo**: *“Había preparado un juego con unos gráficos tipo Another World, vectoriales, y protagonizado por individuos con superpoderes que iban resolviendo situaciones en misiones tácticas. Ignacio estaba emocionado jugando al Command & Conquer y quería hacer uno. Pero se había encaprichado con hacer Corsarios [...] Lo otro era un juego colateral. Le propuse que podíamos hacer un juego con misiones de películas de la Segunda Guerra Mundial en lugar de usar superpoderes. Pero él no lo veía, quería ver tropas en pantalla. ‘Hagamos un Command & Conquer de la Segunda Guerra Mundial’, insistía. Le dije que se centrara en el juego de piratas, que a mí me había encargado el segundo, y que lo iba a centrar en personajes carismáticos con habilidades particulares y que pudieran combinarse”*

(Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 45-46)

Otros miembros lo desarrollan más, explicando que, tanto con *Commandos* como con el resto, **Dolset** proponía y los demás



desarrollaban. Según **Javier Arévalo**: “Uno de los pilares de *Commandos* era la Segunda Guerra Mundial vista desde las películas tradicionales. [...] Todo eso venía de la pasión de Ignacio por la Segunda Guerra Mundial. Cómo trasladar eso a un juego es más difícil” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 46)

*¡Las misiones he dicho que son más, leñe!*

Estos debates sobre autoría llegan hasta las misiones. Según **Gonzo**: “Ignacio no sabe hacer juegos. Tiene el síndrome de querer ser escritor, director de cine, creador de juegos y no sabe hacer nada. Es bastante buen empresario, muy buen detector de valor de los juegos, porque era jugador, y es un individuo que ha luchado mucho por el proyecto, aunque no tiene ni puta idea de lo que es un juego [...] Llegó un momento que le dije que no quería que volviera a meterse en asuntos de diseño ni en la dirección del proyecto” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 77)

**Dolset**, por supuesto, contesta esto: “Las misiones están hechas de puño y letra de este señor. En el verano del año 97 me pasé los quince días de vacaciones diseñando misiones ocho horas al día”, además de hablar sobre cómo había tomado inspiración de sus películas y momentos favoritos para el diseño de las misiones: *Nido de las Águilas* se convierte en la misión del teleférico; *Un Puente Lejano* es, valga la redundancia, la misión del puente; *Fuerza 10 de Navarone* es la misión de la presa... (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 76-77)

Otros miembros del equipo repiten lo mismo que con la autoría de *Commandos*: **Dolset** hacía las misiones “de un modo más conceptual” mientras que luego **Gonzo** lo ponía en práctica. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 77)

Los malditos bastardos del equipo

*Artista por (semi)enchufe*

El que sería artista de *Commandos*, **Jorge Blanco**, entró por una mezcla de enchufismo y habilidad: su hermano, **Alberto Blanco**, había trabajado con **Gonzo** en **Animagic**, así que este le pidió que le hiciera una prueba para colocarle. **Gonzo** aceptó a desgana: “Me lo voy a cargar, te lo digo de antemano”. Le pidió un boceto y, cuando **Jorge** se lo entregó a la media hora cumpliendo a la perfección lo que pedía, lanzó otro desafío: “Hazlo en 3DSMax con unas texturas realistas para combinarlas con el toque cartoon del trazo”. Cuatro horas más tarde, **Jorge** tenía el resultado. **Gonzo** le hizo jefe de arte y todavía hoy

considera esto como “uno de los mayores aciertos que pude tener”. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 50)

### *Café y porros*

Entre las primeras personas que se unieron al equipo provisional de la *demo* para inversores, **Jaume Esteve** destaca a **Pablo Toledo**, responsable de la tecnología de *Commandos* y que alternaba entre “*canutos para tranquilizarse y cafés para espabilarse*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 49) **Jon Beltrán de Heredia** lo describe como “*en un delicado e inestable equilibrio entre la paz absoluta y la más absoluta excitación*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 69)

El problema de **Pablo Toledo**... es que el código que escribió era lo que los programadores llaman “código espagueti”: un código escrito, según **Javier Arévalo**, “*de manera muy orgánica, con unas cosas encima de otras*” y que, para proyectos grandes, acaba viniéndose abajo porque “*llega hasta donde llega. Pero al final se acaba rompiendo porque no tiene cimientos sólidos*”. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 51, 53)

Sumado a esto estaba la propia actitud de **Toledo**. Tal y como dice **Unai Landa**, el código “*era un cristo indescifrable que no lo entendía ni él. Si le hablabas muy alto se fumaba otro porro y si no le decías nada se tomaba otro café. No sabías qué era peor*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 71)

La demo sale adelante sí o sí

### *Este código no hay por dónde agarrarlo*

A **principios de 1997**, **Gonzo** llamó a **Javier Arévalo** para que echase un vistazo a la *demo* que había desarrollado para enseñar a los inversores. Cuando ambos miraron el código, le dejaron las cosas claras a **Gonzo**. Tal y como le dijo **Arévalo**: “*Lo tienes muy crudo*” **Gonzo** les pidió ayuda a él – **Javier Arévalo** iba a entrar en **High Voltage**, pero volvió para ayudar – y a **Jon Beltrán de Heredia** para que corrigieran el código. Tras meses de trabajo incesante, llegado el **invierno de 1997**, a ocho horas de que la comitiva de **Contenidos Interactivos** viajara a Londres para la reunión con los inversores... el código no estaba listo. **Gonzo** pidió un último empujón: “*Hacedlo, aunque esté cogida con pinzas que ya me encargaré yo de vender el proyecto ante los publishers*”. Aquella última sesión supuso 108 horas de trabajo sin descanso para **Javier Arévalo**, pero logró cerrar la *demo*. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 53-54)

Tras la *demo*, **Arévalo** volvió a los EE.UU., pero **Jon Beltrán de Heredia** se quedó como programador. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 68)

#### *Corsarios vs Commandos*

Durante el viaje, había una diferencia clara entre lo que tenía *Corsarios* – un vídeo CGI, *renders* y un folleto hecho en imprenta – y *Commandos* – que sólo contaba con la *demo*. **Ignacio Pérez Dolset** decía que no veía muy claro el proyecto, pero **Gonzo** fue tajante: “*Tú defiende el de piratas, que Commandos lo defiende yo*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 56)

Todos los *publishers* fueron declinando la oferta de *Corsarios* y *Commandos*, y estuvieron a punto de hacer lo mismo en **Eidos**, pero cuando la reunión parecía haber terminado, **Ian Livingstone**, uno de sus principales directivos, entró en la sala y se interesó casi de inmediato por *Commandos*. Según dice: “*He sido jugador de juegos de mesa toda mi vida y Commandos me llamaba mucho la atención. Lucía maravilloso y tenía mucho potencial para comercializarse*”. Además, quería que **Eidos** entrase en el RTS: “*Era un género pequeño pero que tenía potencial para crecer mucho*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 57-58)

Según **Gonzo** y **Pérez Dolset**, hay otros motivos: **Gonzo** opina que “*tenía buen aspecto, se habían quedado sin catálogo y le parecía que era un juego de estrategia en tiempo real bonito como para vender 25.000 o 30.000 unidades*”. **Dolset** continúa con que “*Eidos vio que, a poco que vendieran 80.000 o 100.000 copias, recuperarían la inversión, porque era un juego barato de producir*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 58)

#### *Nace Commandos y, con él, nace Pyro*

*Commandos* recibió la financiación de 150 millones de pesetas, que **Esteve** describe como “*capital suficiente como para tener a una plantilla de unas 18 personas trabajando durante un año en un título que debería salir en junio de 1998*”. Sin embargo, de ese presupuesto, **Pyro** arriesgaría 50 millones de pesetas “*de su propio bolsillo*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 58-59)

El nombre de **Pyro Studios** se debe a **Ignacio Pérez Dolset**, que tenía muchos mote de pequeño, entre ellos “*maquinitas*” o “*piro*”. Decidieron cambiar la “*i*” por una “*y*” y así quedó el nombre. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 58)

## El diseño de juego

**César “Gominolas” Astudillo**, quien pasaría a formar parte del equipo de *Commandos*, dice que **Gonzo Suárez** cimentó el juego en tres pilares: *“En la base estaba la mecánica de juego [...] Como el ajedrez, que es una mecánica de juego desnuda. Gonzo repetía mucho que el juego tenía que molar, incluso si se implementaban las mecánicas con circulitos y cuadraditos [...] Se había empeñado en que Commandos se pudiera jugar sólo con cilindritos y conos.”* La segunda capa *“es la interfaz. ¿Cómo se las arregla el jugador para manipular ese mundo y participar en las mecánicas de juego? [...] La interfaz no puede joder la mecánica de juego, sólo la puede facilitar.”* Por último, la tercera capa *“era la narrativa [...] ¿Qué aspecto tienen los gráficos? ¿Cuál es el estilo de las animaciones? ¿Cómo revestimos la mecánica de juego con un storytelling?”*. Según **Astudillo**, para **Gonzo** *“eso era lo de menos. Cuando alguien le vendía una idea para un juego y empezaba a decirle que estaba ambientado en Alemania en 1941... ‘¡Vete a la mierda! No eres un game designer, eres un cantamañanas, un gilipollas con ínfulas”* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 61-63)

**Javier Arévalo** describe el *gameplay* de *Commandos* como *“quirúrgico”*. **Unai Landa** apunta a que, para asegurarse de que el jugador no fuese a lo loco y siguiera el estilo preciso, hicieron que la potencia de fuego del enemigo fuese inmensamente superior a la del jugador. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 64) **Arévalo** precisa que *“fuimos quitando mecánicas de estrategia porque lo que funcionaba y era atractivo era la idea de tener a un puñado de personajes con una caracterización muy precisa en unas misiones a las que tenías que enfrentar en un formato más de puzzles que de estrategia”* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 65)

### *Aquí mando yo y los demás no sabéis nada*

A pesar de que otros miembros del equipo hablan sobre cómo el desarrollo de *Commandos* fue experimental y cambiando sobre la marcha, **Gonzo Suárez** asegura que lo tenía todo previsto: *“La decisión de que Commandos fuera un juego lineal no la tomó nadie, la tomé yo porque nadie veía el juego. Me pasé todo el desarrollo escuchando a todos, incluido a Ignacio, que no veían el juego [...] No es que yo tomase esa decisión, es que los demás no sabían dónde tenían el culo. Yo llevaba desde el 84 haciendo juegos, estos habían hecho... Arévalo había hecho versiones. Ignacio no sabía lo que era un juego, ni olerlo. Nadie sabía lo que era un juego. Yo sabía lo que era y lo que estaba pasando”* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 65-66)

**Ignacio Pérez Dolset** tiene una visión muy distinta: *“Fue un proyecto difícil. Parece que fue un viaje de ensueño, pero durante los primeros meses nadie entendía nada de lo que*

*estábamos haciendo. El equipo no respaldaba el juego, le parecía un disparate y no entendía la mecánica ni lo que apuntábamos. Trabajaban, pero había mucho escepticismo”.* Esto cambió, sin embargo, con la primera *demo* jugable. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 66)

Desde luego – naturalmente – hay cosas que se improvisaron, siendo uno de los elementos clave el cono de visión de los soldados: durante la primera *demo*, los jugadores no tenían ni idea de cómo saber cuándo les veían, así que el equipo acabó haciendo visible el código con los susodichos conos de visión. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 67)

#### *Se hace lo que se puede con el código*

**Jon Beltrán de Heredia** se encontró con que, por cuestión de cumplir fechas, tenía que trabajar con el mismo código que habían utilizado para la *demo* que habían presentado a **Eidos**; este era un código hecho sobre la marcha y que traía problemas a la hora de hacer cambios. Un ejemplo sería el comportamiento de las patrullas que, según **Unai Landa**, *“la mayor parte del tiempo hacía más o menos lo que se había hablado que hiciera y el resto del tiempo hacía cosas muy raras y muy graciosas”* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 68-70)

#### *Ojalá pudiera ser CGI, pero en fin*

Puesto que no tenían presupuesto para hacer una *intro* CGI, el equipo decidió comprar metraje de la Segunda Guerra Mundial para crear las introducciones tanto del juego como de las misiones. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 78-79)

#### *Juegos con maquetas*

Una cosa que todo el equipo tenía clara respecto a *Commandos* era que el juego debía funcionar como un diorama. Según **Gonzo**: *“Me apetecía pensar en un niño que quiere jugar en una maqueta de la Segunda Guerra Mundial. No le dejan porque quien ha hecho la maqueta es una persona meticulosa. [...] Pero se puede hacer que juegue con la maqueta, creando un diorama preciosista en el que ya sea un niño o un hombre de 40 años, pueda jugar holgadamente a las películas”* (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 71)

Había un problema con el formato de diorama y la ambición estética de *Commandos*: apenas reutilizaban *assets*, así que, en palabras de **Jaume Esteve**, *“se podría decir que el trabajo de cada mapa le suponía al equipo gráfico”* lo mismo que *“trabajar en un pequeño videojuego”*. **Dolset**

describió el proceso como “*un infierno*”. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 74)

Para empeorar aún más la situación, **Gonzo** vio que a los PCs les podía costar gestionar tanto elemento, así que puso límites falsos a la memoria dentro de cada nivel. **Jorge Blanco** explica que “*los primeros mapas quedaron mucho más pobres porque, para no pillarnos los dedos, metías menos elementos. A mitad de juego, cuando lo testearon, nos abrieron el grifo... ¡Qué cabrón era Gonzo! Hay mil cosas que habrían quedado mejor*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 74-75)

#### Adivinad qué: hay *crunch*

El desarrollo de *Commandos*, fuese más o menos fluido, desde luego exigió mucho de su equipo. **Jon Beltrán de Heredia** dice que “*el final del desarrollo fue una locura de semanas seguidas sin librar ni un solo día, currando sábados y domingos. Trabajabas tres semanas y tenías un domingo libre*”. Normal: eran “*veinte misiones con un volumen de trabajo enorme*” para un equipo de 18 personas (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 79-80)

**Jaume Esteve** explica cómo pudieron aguantar el proceso: “*la gran mayoría de trabajadores de Pyro eran veinteañeros sin familia ni otras obligaciones personales*”. Según **Beltrán de Heredia**: “*teníamos 23 años y los jueves en Madrid eran muy divertidos. No tienes hijos ni pareja y vives mucho de tu desarrollo personal en tu trabajo, es muy vocacional.*” **Esteve** aclara que, para relajarse, jugaban a *Quake*, *Starcraft* o *Counter Strike* en los ratos libres (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 80)

**Ignacio Pérez Dolset** habla de jornadas de 16 horas: “*Commandos es el mérito de un equipo extraordinario y de una presión extraordinaria. Esa gente estaba muy quemada. Siendo realista, echas la vista atrás y dices, ¿fue maravilloso? No, no. Aquello fue un infierno*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 82)

#### Toca autopromocionarse

El final del desarrollo no marcó el final de los problemas: **Eidos** no estaba convencida con *Commandos* y, aunque intentaron que lo moviera **GTI** – los mismos que, a su vez, estaban trabajando con **id Software** en *Quake* y, antes, *DOOM II* – nadie estaba interesado. Así, **Pyro Studios** tuvo que hacerse cargo del *marketing* del juego. **César Astudillo** se ocupó de diseñar los *kits* de prensa, que imitaban el diseño de un *briefing* militar de la época. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 83-84)

Según **Ian Livingstone**, el motivo por el cuál **Eidos** no quiso hacerse cargo del *marketing* se debía a que no sabían cómo enfrentarse a la promoción “*de un género que no acababan de entender*” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, págs. 85-86)

## Éxito de crítica y ventas

Ya antes de su lanzamiento, *Commandos* había llamado la atención tanto de la prensa española como internacional – Edge escribió un artículo comparándolo con *Cannon Fodder*, símil que luego repetiría IGN – pero **Eidos** no esperaba que fuese a vender muy bien. Según **Dolset**, lo lanzaron “con la idea de colocar 150.000 copias, ganar un dinerito y a lo siguiente. *Commandos* no se estrenó ni siquiera en EE.UU., no lo contemplaban, porque la oficina americana decía que era una mierda y que no se iba a vender”. Finalmente, la primera tirada fue de 120.000 unidades. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 86)

Tras su lanzamiento, las ventas no pararon de crecer. Según **Dolset**: “Cuando nos llegó la CTW inglesa [...] vimos que estábamos en la tercera posición. La siguiente pasamos al dos. Y en Inglaterra nos pusimos número 1 en la tercera semana. Estuvimos ahí durante 13 semanas. En 15 días se agotó el stock en el mercado y cuando *Eidos* se dio cuenta, estábamos número 1 en todo el mundo”. Al final “se debieron vender cerca de 1.8 o 2 millones de unidades a precio completo”, 700.000 de las cuales se vendieron en España – por comparar, **Jaume Esteve** dice que *PC Fútbol 7.0*, el top ventas de la saga, vendió 400.000 unidades en total, y casi todas en España. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 87)

## *Maldito sea el día en que decidimos hacer una expansión*

Dado que *Commandos* fue un éxito, **Eidos** decidió hacer una expansión. Esto, según los miembros de **Pyro Studios**, fue un error garrafal. **Dolset** lo describe como “una cagada, un error de libro, algo que nunca debió ocurrir”. **Esteve** explica que los dos grandes problemas del juego radican en que, al no reutilizar *assets* ni requerir que tuviera el *Commandos* original para jugarse, era como desarrollar un juego nuevo, pero no era ni *Commandos* ni su secuela. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 94)

Según **Gonzo**, el verdadero error no fue la expansión en sí misma, sino hacerlo independiente al juego base, ya que “no daba vida otra vez al primer juego”. Pero, sobre todo, “nos retrasó de cara a la secuela. Y encima hizo que esta tuviera que tener muchas más habilidades, skills y features para diferenciarnos del Mission Pack. Habíamos creado nuestro peor enemigo” (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 95)

## Eidos compra

Tras el éxito de *Commandos*, **Eidos** compró el 75% de **Proein** y el 25% de **Pyro Studios**, declarando que financiaría todos sus futuros proyectos. (Esteve, Boinas Verdes, 2021, pág. 97)



## Electronic Arts, arte y capital

Por una parte, **Electronic Arts** sería la compañía infame por hacer videojuegos para ganar dinero, pero a la vez, según **Geoff Heath**, director en **Melbourne House**, fueron la primera compañía seria de videojuegos:

*“La compañía que realmente trajo la profesionalidad a los videojuegos fueron Electronic Arts. Lo manejaban como un negocio mientras que antes todos manejábamos estas compañías ganando dinero la mitad del tiempo, no sabíamos por qué estábamos ganando dinero y nos lo pasábamos muy bien. Entonces llegó Electronic Arts dirigida por un grupo de ejecutivos que sabían lo que hacían.”*

### Orígenes y deseos

**Trip Hawkins** había estado trabajando en **Apple** (empleado nº 68) y, cuando la compañía salió a la bolsa, vendió sus acciones y se hizo multimillonario. Fue entonces cuando conoció a **Don Valentine**, quien además de a **Atari** había ayudado a Apple a nacer.

Trip Hawkins tenía una visión grandilocuente para lo que quería que fuera Electronic Arts. En su publicidad se leía:

*“Somos una asociación de artistas electrónicos unidos por un objetivo común. El trabajo que publicamos será trabajo que apela a la verdadera imaginación, en lugar de instintos de destrucción gratuita.”*

### Las cajas de EA

Una de las innovaciones de **Electronic Arts** y de **Hawkins** fue dar presencia al arte de las cajas, que **Hawkins** llamaba “portadas de discos”. Igual que en la música, venían con un arte elaborado y con el nombre del diseñador responsable visible en la portada.

Esta estrategia, sin embargo, cambió en 1984 debido a la situación pésima del mercado: el mercado de **Commodore** estaba estancado, la compañía estaba declarando pérdidas multimillonarias y el mercado de **Apple II** no parecía ir a ninguna parte. **Hawkins** entonces dejó de promocionar a sus artistas y empezó a centrarse en poner a celebridades en sus juegos. De ahí nacería *Joe Madden Football*.

### Trabajando con estrellas

El primer juego de deportes con una estrella sería *Dr. J and Larry Bird Go One-on-One*, un juego de baloncesto con el patrocinio de **Julius Irving** que fue todo un éxito e impulsó aún más la estrategia de **Hawkins**.

Otras compañías, entre ellas notablemente la **SEGA** de **Katz** y, en cierta medida, **Kalinske**, imitarían la estrategia de **Hawkins** de utilizar nombres de grandes atletas para vender videojuegos de deportes.



# Id Software: maestros de DOOM

## Comienzos humildes

### John Romero

**Romero** nació en el seno de una familia humilde y, desde su infancia, adoraba los videojuegos y la programación. Uno de sus videojuegos favoritos era *Asteroids*.

El padre de **John, Alfonso Antonio Romero**, había sido un trabajador de la mina que volvía a casa borracho. Un día se fue a hacer la compra... y no regresó. Su padrastro, **John Schuneman**, era un exsargento de instrucción, y veía los arcades como una puerta a una vida de vicio y procrastinación

**John Romero** no sólo era un excelente programador: también era un gran dibujante, y programaba y diseñaba tanto sus videojuegos como su empaquetamiento para luego venderlos estando todavía en el instituto.

En **1984**, con 17 años, **John Romero** ganó su primer concurso: uno de la revista *Incider*, centrada en los juegos de Apple, por el que ganó 100\$. Durante los siguientes meses y años, seguiría enviando sus videojuegos a distintas revistas, ganando sus premios con tanta frecuencia que escribiría cartas arrogantes diciendo que le dieran el dinero directamente. Estas cartas siempre las firmaba como "*John Romero, As de la Programación*".

La vida de **John Romero** se movía muy deprisa: conoció a su primera esposa, **Kelly Mitchell**, en **1986**, durante un turno trabajando en Burger King. **Un año más tarde**, eran marido y mujer.

### *Romero, el fucker*

Ya desde que era un niño pequeño, **John Romero** tenía claro su sueño: ser un "*soltero millonario*".

Desde su juventud, **Romero** resultó ser un chico muy popular. Al contrario que la mayoría de programadores de la época, él era extrovertido, gracioso, y un ligón

### *Gran jugador de esports*

Ya de niño, **Romero** era muy bueno jugando a videojuegos, y su padre vio que eso podría resultar lucrativo. Durante un tiempo, estuvo llevándole a varios torneos de videojuegos, y **Romero** los ganaba todos. Sin embargo, con el tiempo, su afición por los videojuegos acabó sobrescribiendo el resto de su vida, a lo que su padre intentó cortar el grifo

También **Schuneman** creía que no había futuro en los videojuegos, y las notas de romero habían bajado

### *El descubrimiento del ordenador*

La toma de contacto de **Romero** con los ordenadores ocurrió en **1979**, cuando unos amigos le dijeron que en el Sierra College había “*videojuegos por los que no tenías que pagar*”. Ahí **Romero** entraría en contacto con *Colossal Cave Adventure*

Tras el descubrimiento, **Romero** iría cada sábado a las siete de la mañana a que los estudiantes del Sierra College le enseñasen a programar. Para entonces tenía 12 años

**Romero** pasaba tanto tiempo en el Sierra College que su padraastro decidió comprar un Apple II, la nueva obsesión de su hijastro, para que se viciara, sí... Pero, al menos, en casa, para tenerle controlado

### *El salto al trabajo profesional*

En **1987**, **Romero** visitó una feria dedicada a los entusiastas de Apple, llamada Applefest. Ahí, conoció a **Jay Wilbur**, un editor que había comprado – y publicado – muchos de sus primeros videojuegos. **Jay** le ofreció un trabajo, y **Romero**... lo que hizo fue ir al *stand* de **Origin**, metió un *floppy* sin pedir permiso y, cuando los responsables vinieron a ver qué estaba haciendo, les mostró el resultado: un juego de laberintos con gráficos *double-res*, una tecnología de renderizado muy avanzada para la época. Contrataron a **Romero** de inmediato.

**Romero** entró a trabajar en **Origin** a **finales de 1987**, pero su espíritu inconformista le traicionó: dejó el trabajo cuando uno de sus jefes le propuso fundar una nueva empresa y la cosa salió mal. Fue entonces cuando llamó a **Jay Wilbur**, que entonces también había abandonado su trabajo para entrar en una empresa llamada **Softdisk**

### *Afortunado en los videojuegos, desafortunado en el amor*

A pesar de que **John Romero** fuese un seductor, sus matrimonios no durarían demasiado:

- **Kelly Mitchell** se mudó a Shrevenport con sus hijos para encontrarse con que vivía en la misma casa que **Lane Roathe** y **Jay Wilbur**, con su marido trabajando todo el día y sin vida social. Deseosa por llevar una vida más tranquila, junto a alguien que la quisiera, con amigos, pidió el divorcio cuando **Romero** tenía 22 años
- **Beth McCall** conoció a **Romero** en el departamento de envíos de **Softdisk** y, tras la fundación de **id Software**, se mudó con él a Madison. Se casaron a **mediados de 1993**.
- **Stevie Case** formaba parte del equipo de **Ion Storm** y, a finales de **1998**, pasó a ser su nueva pareja.

John Carmack

**Carmack** – o, como era su mote, *Johndi*, por **John D. Carmack** – nació en **1970** el seno de una familia acomodada: su padre era presentador de televisión, y su madre se había doctorado en microbiología.

Cuando **Carmack** tenía 12 años, sus padres se divorciaron. Mientras que su madre no veía el sentido a su obsesión por los ordenadores, cuando se fue a vivir con su padre pudo desarrollarse en paz.

#### *El joven friki creativo*

Desde su infancia, **Carmack** devoraba libros de fantasía y cómics, además de disfrutar con el cine de ciencia ficción y aventuras. Por supuesto, igual que **Romero**, **Carmack** jugaba a *Dragones y Mazmorras*, aunque él tomaba el papel de DM.

La toma de contacto de **Carmack** con los ordenadores ocurrió cuando, un día, un profesor trajo a clase un **Apple II**. Poco después, cuando cursaba quinto de primaria, su madre le compraría un **TRS-80**, que él procedería a aprender de inmediato

Además de todo esto, **John Carmack** disfrutaba modificando coches. Para él, no bastaba con tener un automóvil: había que trastear con él.

#### *El joven antisistema*

Quizá por la presión de sus padres – al hacer una tarea citando sus cinco mayores problemas, puso a sus padres dos veces –, quizá por instinto, **Carmack** detestaba las cadenas de mando y la autoridad desde que era joven

El lanzamiento de *Hackers: Heroes of the Computer Revolution* en **1984** cambió la vida de **Carmack**, que asumiría como suyo el credo del *hacker* y vería que no estaba solo en sus deseos de expandir la tecnología y sus pulsiones antisistema.

La rebeldía de **Carmack** llegó hasta tal punto que, con sus compañeros, fabricaba artefactos explosivos caseros y bombas de termita para luego robar equipamiento de las escuelas. Cuando le pillaron, dijo que lo volvería a hacer si se hubiera salido con la suya. Entonces tenía 14 años.

Al igual que **Romero**, **Carmack** no era un *geek* cualquiera. Levantaba pesas en el gimnasio y practicaba *judo* y lucha libre.

#### *Mamá dice que no hay dinero*

Cuando era joven, el padre de **Carmack** le dijo que, cuando se graduase, le daría el dinero de un fondo fiduciario donde había ingresado lo suficiente como para que estudiase en una buena universidad. Años después, con sus padres

divorciados, **Carmack** descubrió que su madre había movido el dinero a su cuenta y que se negaba a dejarle estudiar cualquier cosa: iría a una buena escuela, sacaría buenas notas y entonces, y sólo entonces, si ella juzgaba que lo había hecho bien, le reembolsarían el dinero de la matrícula. **Carmack** lo intentó, pero abandonó la universidad a los dos meses.

Desde ahí, **Carmack** se ganaría la vida con trabajos a tiempo parcial y vendiendo sus propios videojuegos. Su rutina de trabajo demencial le permitía mantener esta doble vida y trabajar hasta matarse, no sólo diseñando sus videojuegos, sino haciendo *ports* al **IBM PC**. **Softdisk** no tardó en fijarse en él y, tras meses de insistencia, **Carmack** acabó aceptando el trabajo

**Kushner** da a entender que uno de los principales motivos para que **Carmack** entrase a trabajar fue conocer a **John Romero**, una de las pocas personas que sabía más de programación que él.

## Softdisk

### Arrastrando a la competición

Junto a **Jay Wilbur**, el otro miembro relevante de **Softdisk** es **Al Vekovius**, su presidente.

**Vekovius** no sólo arrastró a **Wilbur** al contratarlo de **Uptime**, un *publisher* competidor, sino que **Wilbur** a su vez arrastró a dos de sus programadores estrella: **John Romero** y **Lane Roathe**, que formarían la nueva división de Proyectos Especiales, centrada por completo en hacer videojuegos

### Romero y Roathe

#### El primer nombre

Al principio **Lane Roathe** y **Romero** se llevaban muy bien, y decidieron juntar sus “empresas”: Capitol Ideas – **Romero** – y Blue Mountain Micro – **Roathe** – se unieron en **Ideas from the Deep**.

#### La desilusión

**John Romero** era una persona impulsiva, que tan rápido te amaba como se olvidaba de ti, y aunque al principio se llevaba muy bien con **Lane Roathe**, cuando vio que él no veía futuro en el **IBM PC** y prefería seguir en **Apple II** – una plataforma que **Romero** consideraba estancada – comenzó a haber un distanciamiento

### *El departamento de videojuegos*

Desilusionado con la situación en **Softdisk**, donde tenía que trabajar en oficinas con fluorescentes demasiado brillantes, donde no podía poner *heavy metal* a todo volumen, **Romero** amenazó con irse a otra empresa si no mejoraban sus condiciones. **Vekovius** no quería perderle y acordó crear **Gamer's Edge**, un departamento de **Softdisk** encargado de llevar un servicio de suscripción de videojuegos cada dos meses.

Fue gracias a la iniciativa de **Gamer's Edge** y la insistencia de **Romero**, que necesitaba un equipo mayor, que **Jay Wilbur** acabó contratando a **John Carmack**.

### *La era Gamer's Edge*

La oficina de **Gamer's Edge** era un pozo: habían sacado las bombillas fluorescentes y trabajaban iluminados sólo por la luz de sus monitores, tenían carteles de *heavy metal* colgados por su habitación, comían pizza y Coca Cola sin parar y escuchaban Metallica a todo volumen

Los primeros juegos de **Gamer's Edge** fueron *The Catacomb* (de **Carmack**) y *Dangerous Dave* (de **Romero**)

Tras ver *Dangerous Dave in Copyright Infringment* el **20 de septiembre de 1990**, **John Romero** saludó a **Carmack** al día siguiente con ilusión: "*Lo tenemos. Nos largamos de aquí.*" Comenzó el plan para irse de **Softdisk** y fundar una nueva empresa mientras **Romero** intentaba convencer al equipo de **Gamer's Edge**. "*Dios mío, jeta es la cosa más genial que se ha hecho jamás! ¡Nos puto largamos!*"

### *Qué malos son los celos*

Los empleados de **Softdisk** veían con malos ojos al equipo de **Gamer's Crew**, ya que creían que les daban un trato preferente y tenían mejor equipamiento que ellos

Aparte de esto, lo primero que hicieron los de **Gamer's Crew** al instalarse fue enchufar y encender sus ordenadores, poner un horno eléctrico para hacer pizza... y causar un apagón. Eso hizo que los trabajadores de **Softdisk** protestaran y fuesen a la oficina de **Al Vekovius**

También es cierto que el equipo de **Softdisk** tenía que lidiar con el ego de **John Carmack**, que daba sus opiniones con contundencia y opinaba que ellos no tenían ni idea de programar

### *Qué bueno es el crunch*

Siendo **Carmack** y **Romero** muy jóvenes, y dedicados al 100% a crear videojuegos – **Romero** acabaría divorciándose y no

tenían vida social – trabajaban en sesiones que se extendían hasta bien entrada la noche.

Aquí se estableció la dinámica que regiría la dupla **Carmack/Romero**. Mientras que el primero se encargaba de diseñar el motor, el segundo lo pondría al límite experimentando con él y diseñando el videojuego *per se*.

**Lane Roathe** no sólo no estaba interesado en programar para el **PC**, sino que no soportaba el *crunch*, a lo que **Romero** decidió deshacerse de él sin miramientos.

#### *Nuevos miembros en el equipo*

Durante la era de **Gamer's Edge** – y tras la partida de **Lane Roathe** – entraron otros dos miembros cruciales al equipo que acabarían formando **id Software**.

- **Tom Hall** (entonces a cargo del departamento de **Apple II** en **Softdisk**) tenía mucho interés en hacer videojuegos para niños, y conectó con **Romero** como amigo: ambos hacían chistes y se metían “zascas” constantemente, compartiendo el mismo humor negro
- **Adrian Carmack** (entonces un becario) era un estudiante de bellas artes de 21 años que trabajaba en **Softdisk**, sí, pero porque el salario era mejor que el hospital donde había trabajado como becario haciendo fotografías a los pacientes en las salas de emergencia. **Adrian** disfrutaba del *gore* y el *heavy metal*, y lo cierto es que atesoraba estas fotografías truculentas

#### *Colándose a Softdisk*

Tras *Dangerous Dave in Copyright Infringement*, el equipo de **Gamer's Edge** empezó a llevar una doble vida: durante el día, trabajaban para **Softdisk**, pero al terminar, metían sus ordenadores en coches de manera clandestina y se iban a casa a seguir trabajando

La “casa” no era una casa cualquiera: tenía cuatro dormitorios, piscina privada, baño con *jacuzzi* y hasta un lago con un barco que **Jay Wilbur** llevaba de vez en cuando

El ambiente en la casa era alocado e informal, con bromas entre los miembros del equipo. Una vez, por ejemplo, para poner a prueba la concentración de **John Carmack**, pusieron una cinta de porno a todo volumen. **Carmack** tardó un minuto en darse cuenta de que estaba ahí

El equipo, como es evidente, hacía *crunch* y pasaba días sin dormir. **Jay Wilbur** ejercía de productor/padre y cocinaba en la barbacoa de la casa para asegurarse de que el equipo no se agotara.

Tras ser contratados por **Scott Miller**, el equipo cambió de tono: ahora eran **Ideas From the Deep**, y **Softdisk** sólo estaba ahí para pagarles el alquiler y poco más. En cuanto pudieran, se irían.

*Nintendo dice "gracias, pero no"*

Tras tres días de trabajo intenso, el equipo había terminado una demo técnica mostrando cómo podían hacer un *port* perfecto de *Super Mario Bros. 3* a PC, pero cuando se la enviaron a **Nintendo**, la respuesta fue que, a pesar de su talento, no estaban interesados en trabajar para la plataforma, así que declinaron

*El juego de Scott Miller*

**Scott Miller**, fundador de **Apogee**, un *publisher* especializado en *shareware*, quiso contactar con **Gamer's Edge** pero, temeroso de que le ignorasen, decidió tomar una ruta extraña: escribía *fan mail* a **Romero** con distintos nombres pero siempre con la misma dirección de remitente. Cuando **Romero**, escandalizado, quiso saber quién demonios era el responsable, **Miller** les ofreció un trabajo y un primer cheque de 2.000\$: la mitad de sus ahorros a cambio de tener un juego para dentro de dos meses.

Entre todos – la propuesta de **Tom Hall** para hacer ciencia ficción, la idea de **Carmack** para que tratase sobre un niño luchando contra alienígenas y salvando la galaxia – nació *Commander Keen*.

Es con *Commander Keen* cuando **Tom Hall** asume su papel como director creativo. Una idea que introdujo, inspirado en *La Civilización y sus Descontentos* de **Sigmund Freud**, fue poner un guardia inspirado en el concepto del "id". También hizo que los alienígenas, al morir, dejaran un cadáver que no desaparece, para enseñar sobre la importancia y gravedad de la muerte

El nacimiento de *Commander Keen*, que ya desde el principio fue concebido y diseñado como una trilogía, se dio entre **octubre y diciembre de 1990**.

En un esfuerzo por tener al equipo contento, **Scott** enviaba cada semana un cheque de 100\$ como "bono de pizza". **Jay Wilbur** siempre anunciaba el cheque con la misma ilusión: "*¡Dinero de pizza!*"

**Trabajar contra viento y marea**

Una noche, mientras trabajaban en *Commander Keen*, cayó una fuerte tormenta que causó una inundación en la casa del lago. **Carmack** estaba trabajando dentro y creía que nadie más vendría, pero se encontró con que **John Romero** había vadeado el río para llegar hasta ahí y poder trabajar

con su amigo. Ese fue un momento que recordaría durante muchos años

*“Sí, necesitamos mejores ordenadores para Softdisk, claro”*

Tras ser contratados por **Apogee**, mientras trabajaban en *Commander Keen*, los chicos de **Ideas from the Deep** utilizaban a **Jay Wilbur** para que mejorase sus ordenadores – los mismos ordenadores que luego se llevaban a la casa del lago para trabajar

**Al Vekovius** no tardó en empezar a sospechar de su equipo en **Gamer's Edge**, viendo que actuaban con secretismo y desdén

*Adrian vs Tom*

**Adrian Carmack** no era muy fan de *Commander Keen*, ya que le parecía demasiado 'mono'. Tampoco soportaba la química entre **Romero** y **Tom**, ya que no paraban de hacer ruidos imitando a los alienígenas y decían tonterías y reían constantemente. También compartían una mesa, y **Tom** no paraba de agitar las rodillas y mover el escritorio en el que se suponía que **Adrian** tenía que dibujar

El éxito de Keen y el adiós a Softdisk

*Commander Keen* fue un éxito: los ingresos de **Apogee** pasaron de 7.000\$ a 30.000\$ mensuales, lo que le permitió contratar a su primer empleado (un programador adolescente llamado **Shawn Green**), y el primer cheque para **Ideas from the Deep** fue de 10.500\$

Fue tras esto que **Al Vekovius** finalmente se enfrentó a **Carmack** y este admitió sin darle importancia que habían estado trabajando a sus espaldas. Sorprendentemente, ante esta situación, **Vekovius** se ofreció a fundar una nueva empresa con su equipo y ayudarles con la producción y publicación, y aunque en un principio **Carmack** y **Romero** aceptaron... el equipo de **Softdisk** no lo hizo. Estaban hartos, y dijeron que, si los de **Gamer's Edge** no se iban, ellos se irían. Finalmente, **Vekovius** perdió y el equipo de **Gamer's Edge** abandonó **Softdisk**.

Una de las últimas conversaciones de **Vekovius** con **Carmack** fue cuando este le preguntó al programador si había pensado en el equipo de programación de **Softdisk** que tanto les había apoyado. La respuesta de **Carmack** fue contundente: *“Me dan igual. Volveré a hacer pizzas antes que seguir en este antro”*.

Noches de D&D y Daikatana

Los sábados por la noche eran el momento de jugar a *Dragones y Mazmorras*, dirigidos por **Carmack**. Esta campaña daría ideas para los futuros juegos de **id Software**:



- “Daikatana” era el nombre de un arma de poder inconmensurable. **Romero** quiso conseguirla y, en el proceso, destruyó el mundo y acabó con la campaña de **Carmack**
- “Quake” era el nombre de uno de los personajes: un luchador que combatía enarbolando un poderoso martillo
- Los *cacodemons* de *DOOM* están fuertemente inspirados en los *beholders* de *Dragones y Mazmorras*

### Id Software hasta Wolfenstein 3D (Shrevenport y Madison)

**Id Software** nació el **1 de febrero de 1991**. El nombre se debe a un intento de abreviar **Ideas from the Deep** y que “id” respondía a dos funciones: era un acrónimo de “*in demand*” y, como decía **Tom Hall**, describía “*la parte del cerebro que se comporta según el principio del placer*”.

Con la fundación de la compañía, la trilogía de *Commander Keen* estaba aportando ingresos de 15.000-20.000\$/mes al estudio. Para **mediados de 1991**, esa cifra llegaría a los 60.000\$/mes.

### Remanentes de Softdisk

Aunque **Carmack, Romero y Adrian** se fueron sin mirar atrás, **Tom** quiso esperar a que encontrasen un reemplazo para sustituirle. Mientras tanto, **Jay Wilbur** se sentía obligado a cumplir con **Softdisk**, a lo que permaneció en la empresa, eso sí, ayudando al equipo y manteniendo el contacto con **id Software**.

### Mark Rein y un Apogee menos necesario

A **mediados de 1991**, **John Romero** conoció a **Mark Rein**, que acabaría convirtiéndose en el presidente provisional de **id Software** y les ayudaría a meter *Commander Keen* en tiendas

De hecho, **Scott Miller** imaginaba que el peor rendimiento de la segunda trilogía de *Commander Keen* bien podía deberse a que la original estuviera disponible en tiendas

También es cierto que la versión de tiendas de *Commander Keen* tampoco estaba vendiendo demasiado bien

**Mark Rein**, sin embargo, sería despedido en **1992** por “diferencias creativas”, poco después de que **id Software** se instalara en Dallas.

### Hovertank, Catacomb-3D y los gráficos en 3D

El punto de partida fue *Wing Commander*, de **Origin**: un juego con un fantástico despliegue visual pero, a ojos de **Carmack**, un videojuego algo lento. Lo que gustaba en **id Software** era la acción rápida, algo como *Defender*, *Asteroids* o *Gauntlet*

La tecnología que hacía que *Wing Commander* se viese tan lento se debía a que tenía que presentarlo absolutamente todo. **Carmack** se pasó seis semanas (normalmente eran cuatro) programando un motor que se centrara en lo esencial: diseñar pasillos sin techo ni suelo. Así nació la base técnica para *Hovertank*

*Hovertank* salió al mercado en **abril de 1991**.

Aun con la salida de *Hovortank*, **Carmack** seguía obsesionado por desarrollar un motor que permitiera hacer un juego en primera persona con gráficos en 3D.

**Romero** estaba en contacto con **Paul Neurath**, de **Blue Sky Productions**, que en aquél entonces estaban trabajando en *Ultima Underworld* utilizando una técnica llamada *texture mapping*. **Carmack** se interesó y aplicó el resultado a *Catacomb 3D*

#### Commander Keen se apaga

El desarrollo de *Commander Keen 4-6* comenzó en **junio de 1991**, pero **Tom Hall** quiso hacer un cambio: a partir de ahora, al vencer a los yorps – los alienígenas – no morirían sino que permanecerían aturdidos. Esta decisión ocurrió debido a las quejas de los padres, y **Tom** no quería generar “controversia innecesaria”.

**Tom Hall** quería hacer, al igual que uno de sus héroes, **George Lucas**, tres trilogías de *Commander Keen*, pero el resto de **id Software** no estaba de acuerdo. **Carmack** quería hacer juegos de acción rápidos con nueva tecnología. **Adrian** se estaba hartando de las tonterías de **Romero** y **Tom**.

Además, las ventas no acompañaban, y la segunda trilogía en aquél entonces sólo vendía un tercio de lo que estaba vendiendo la original

Mientras el equipo se dedicaba a otros proyectos, **Tom** esperaba que, tarde o temprano, tras “el siguiente juego”, volverían a *Commander Keen*. Esto nunca llegó a ser.

#### “¡Vendamos el motor de Keen!”

**Romero** siempre buscaba nuevas ideas para expandir el negocio, y confiando en la calidad del motor de **Carmack**, propuso licenciarlo para que otros *devs* pudieran utilizarlo. Se hizo un seminario para entrenar a un grupo de programadores y el equipo aprobó vender una licencia a **Apogee**.

#### Wolfenstein 3D

##### *Hagámoslo por los jajas*

El *Castle Wolfenstein* original era obra de **Silas Warner**, quien lo había diseñado en **1980**. El equipo de **id Software** era muy fan de este juego y admiraban a su autor

Lejos de lo que pudiera parecer, **id Software** no hizo *Wolfenstein 3D* en base a ningún contrato o nada. Ni siquiera pidieron permiso. Tras *Catacomb 3D*, hartos de hacer juegos de fantasía y *scifi*, **Romero** tuvo una idea: “*estaría de puta madre si hiciéramos un remake de Castle Wolfenstein y lo hiciéramos en 3D*”. El equipo estuvo a bordo de inmediato. Al principio estuvieron haciendo sesiones de *brainstorming* para ver si utilizarían el nombre de *Castle Wolfenstein* o no,

pero acabaron descubriendo que **Muse Software**, el estudio responsable, había acabado en la bancarrota y no habían registrado el nombre de *Castle Wolfenstein*. Así que siguieron

#### *¿Está bien la Segunda Guerra Mundial?*

En un principio, **Mark Rein** y **FromGen** – el *publisher* que había llevado *Commander Keen* a tiendas – tenían dudas sobre si la ambientación en la Segunda Guerra Mundial de *Wolfenstein 3D* causaría controversia, pero acabaron apoyando el proyecto.

Meses después, con el juego ya terminado, **FromGen** volvería a preocuparse: “*no creemos que haga falta mostrar sangre y remover toda esa temática de la Segunda Guerra Mundial. Vamos a enfadar a un montón de gente. Nunca se ha hecho un juego así*”. La respuesta de **Scott Miller**, cuando puso al día al equipo, fue: “*¡Dadle caña!*”

#### *Un juego de contrastes y un Tom menos presente*

El equipo de **id Software** estaba a bordo de la estética más *gore* de *Wolfenstein 3D*. **John Romero** quería un juego violento, que sus armas fuesen “*letales, pero simples*”. Mientras tanto, **Tom Hall** buscaba un sentido del humor más inocente, como hacer que la comida fuese pavo al horno

A **Tom Hall** también hay que deberle que introdujera secretos e ítems que dieran puntos para incentivar un espíritu curioso en el jugador

Al principio, **Carmack** no estaba de acuerdo y no quería meter paredes ocultas, pero cuando se mudaron a Dallas, con el juego ya casi terminado, vio que tenía sentido y las añadió

La actitud de **Tom Hall** era opuesta a la del resto del equipo respecto a *Wolfenstein 3D*. Citando a **David Kushner**: “*le preocupaba la violencia, ser controvertido, demasiado sangriento*”.

#### *Velocidad a tope*

El diseño de *Wolfenstein 3D* (y, más adelante, *DOOM*) es simple, pero frenético, ya que en **id Software** buscaban un juego inmediato y, valga la redundancia, frenético

Una anécdota que resume esto es que, en el *Castle Wolfenstein* original, podías arrastrar cadáveres para esconderlos, pero quitaron esa posibilidad porque, en palabras de **Romero**: “*está ralentizando el juego. Es una buena idea, pero cuando estás corriendo por los pasillos destrozando todo lo que ves, ¿a quién le apetece arrastrar una mierda? [...]*”

*Todo lo que nos impida arrasar con todo hay que quitarlo de en medio”.*

Casi nos compra Sierra

A **principios de 1992**, **John Romero** envió una carta a **Roberta Williams** con una copia de *Commander Keen in Goodbye Galaxy*, diciendo que, puesto que en **Sierra On-Line** se estaban interesando por juegos para niños, aquí tenían uno. Sorprendidos por el título, los **Williams** quisieron reunirse con **id Software**.

**Ken Williams** al principio veía al equipo muy verde, inexpertos y demasiado sueltos. Entonces **Tom Hall** le enseñó una versión especial de *Wolfenstein 3D* que cerraba con un cartel: “*id Software: ¿Parte de la familia Sierra?*”. **Williams** respondió de manera tajante: “*¿Te parecería quitarle los símbolos de interrogación?*” y les ofreció 2.5 millones de dólares

Tristemente, el trato no saldría adelante, ya que, al volver a sus oficinas, los chicos de **id Software** se reunieron para hablar y pusieron a prueba a **Ken Williams**: le pedirían un adelanto de 100.000 dólares y, si aceptaban, venderían la compañía. Cuando **Williams** dijo que no era posible, rechazaron el trato y reaccionaron con asco; **Romero** dio un discurso a sus compañeros mandando a la mierda al equipo de **Sierra On-Line**. No les necesitaban

Id Software en Dallas y hasta DOOM

A Dallas

Originalmente el equipo se había mudado a Madison porque se habían cansado de la casa del lago en Shrevenport y querían un cambio de aires. Madison, sin embargo, resultó ser un sitio amargo, y tras el lanzamiento de *Wolfenstein 3D*, el equipo acordó, por sugerencia de **Adrian**, ir a Dallas, Texas.

Además, explicó **Tom**, Texas no tenía impuestos estatales sobre la renta, así que podrían ganar incluso más dinero

*Hola de nuevo, Jay Wilbur*

Tras despedir a **Mark Rein**, el equipo necesitaba un nuevo presidente y acudieron una vez más a **Jay Wilbur**, quien ya estaba cansado de **Softdisk** y sentía que ya había pagado con creces lo que debiera a **Al Vekovius**.

La marcha de la muerte

El ambiente en **id Software** era intenso para lo bueno y para lo malo. En esta época el equipo trabajaba, en palabras de **Kushner**, “*dieciséis horas al día, siete días a la semana*”. Esta rutina de trabajo autodestructiva había sido descrita por **Carmack** y **Romero** como “*la marcha de la muerte*”.

Para empeorar las cosas, el equipo no soportaba las tonterías y bromas de **Romero** y **Tom Hall**, que además, ahora tenían equipo de sonido gracias a **Bobby Prince**, el diseñador de sonido autónomo que trabajaba con ellos. A veces el ambiente era tal que **Adrian** o **Carmack** no podían más y se largaban.

Por otra parte, **Tom** y **Romero** no siempre hacían el idiota: utilizaban ese mismo equipo para grabar los gritos de los nazis.

Mientras desarrollaban *DOOM*, en palabras de **Kushner**: *“habían dejado de volver a casa, eligiendo en vez de eso dormir en el sofá, el suelo, bajo las mesas, en sillas. Dave Taylor, a quien habían contratado para ayudar con la programación, desarrolló la reputación de desmayarse con frecuencia.”*

### *Cultura de fraternidad*

La cultura de trabajo de **id Software** era brutal, no sólo por la marcha de la muerte, sino también por su contundencia y hostilidad. El equipo solía hacer lo que llamaban *“rip-a-thon”*, donde se insultaban entre ellos haciendo dibujos, pantallazos o incluso con modelados reales para humillarse

También había momentos de agresión gratuita. Citando un ejemplo de **Kushner**: *“la oficina estaba llena de teclados rotos, monitores estampados y discos despedazados. Romero podía ir a ver a Kevin y decirle: ‘Hey, Kevin, ese cubo de basura te está llamando hijo de puta’. Kevin respondería: ‘Ah, ¿sí?’ y procedería a destrozar el cubo”*.

**Donna Jackson**, la *office manager*, tomó el papel de la madre del equipo, alimentándolos y manteniendo el buen ambiente. Ella les llamaba “mis chicos” y ellos a ella Miss Donna o, incluso, “mamá id”.

Sin embargo, como aclara **Kushner**, **Donna** había sido contratada, así que difícilmente iba a regañar a sus jefes o enfrentarse a ellos.

Tras el lanzamiento de *DOOM*, era normal escuchar a **Romero** jugando – y gritando con muchísima fuerza y agresividad – a *DOOM* con **Shawn Green** y otros compañeros del equipo

### **El hacha de guerra**

Una vez, tras el lanzamiento de *DOOM*, **Romero** se quedó encerrado en su despacho. **Carmack**, al ver que no podía abrir la puerta, dijo *“Sabes que tengo un hacha de guerra, ¿no?”* y la hizo pedazos mientras el resto del equipo le animaba. La puerta permaneció así, destrozada, durante meses.

Apogee quita más que aporta

**Shawn Green** le comentaba a **Romero** que **Scott Miller** no estaba a la altura de sus responsabilidades. **Apogee**, decía, contrataba a muchos estudiantes que apenas trabajaban – más bien se dedicaban a jugar – y carecía de una red interna para manejar los pedidos.

**John Carmack** no tenía ningún interés en expandir su empresa. Creía que todo eso alejaba a **id Software** de su verdadero objetivo: hacer grandes juegos, así que apoyó la idea de deshacerse de **Apogee**

*Apogee tampoco necesita a id Software*

Dentro de lo que cabe, **Scott Miller** no se tomó tan mal la noticia, pero no sólo se debía a su buena relación con **id Software**, sino que también estaba publicando otros grandes títulos, como los videojuegos de una nueva compañía llamada **Epic Megagames** y otros títulos propios, como el plataformas *Duke Nukem*

En **1994 Apogee** daría su siguiente paso al crear **3D Realms**, un nuevo estudio de desarrollo que, por supuesto, daría a luz entre muchos otros a *Duke Nukem 3D*. En **1996 Apogee** abandonaría su nombre para centrarse por completo en **3D Realms**.

Un nuevo nivel de éxito

*Wolfenstein 3D* salió el **5 de mayo de 1992** y supuso un éxito aún mayor que *Commander Keen* o sus anteriores videojuegos. El desarrollo costó 25.000\$; el primer cheque de **Apogee** era de 100.000\$.

Cuando salió *Spear of Destiny* el **18 de septiembre de 1992**, el estudio estaba recibiendo 150.000\$ al mes

Para celebrar el éxito, el equipo decidió gastar 5.000\$ en cada uno para marcarse un viaje de una semana a DisneyWorld. A la vuelta, subieron sus salarios a 45.000\$ al año.

*Un nuevo nivel de controversia*

#### **Nazis y violencia**

La presentación de simbología nazi hizo que **id Software** recibiera una carta de la **Anti-Defamation League** protestando

Alemania, que había prohibido la inclusión de simbología nazi, prohibió *Wolfenstein 3D*

#### **Vómitos y mareos**

Tras el lanzamiento de *Wolfenstein 3D*, **Apogee** recibió muchas llamadas de personas que se mareaban o

incluso habían vomitado jugando al juego debido a su ritmo frenético.

#### *Un nuevo nivel de reconocimiento*

Tras el lanzamiento de *Wolfenstein 3D*, **id Software** fue a un Applefest donde se encontraron con **Silas Warner**. Le mostraron su juego y a él le gustó. Incluso les firmó un autógrafo.

#### *Un nuevo nivel de distribución*

Ahora que no contaban con **Apogee**, **Jay Wilbur** quiso hacer un nuevo sistema de distribución: regalar el capítulo gratuito a los minoristas para que así la gente comprase (y pagase) a **id Software** el resto. Era una versión *software* de “regalar las maquinillas para ganar dinero con las cuchillas”.

#### *El (¿los?) ports de NES*

Dado el éxito de *Wolfenstein*, Nintendo pidió hacer un *port* a NES, eso sí, con menos violencia y con cambios como disparar a ratas en vez de a pastores alemanes

Dentro de esto, **id Software** recibió la oferta de un estudio llamado **Wisdom Tree**, dedicado a juegos religiosos. Querían licenciar el motor para hacer una versión del juego con Noé en el Arca. **Jay Wilbur** acordó darles la licencia

#### Acción espacial

Al enfrentarse a un nuevo proyecto, el equipo quería de nuevo cambiar por completo la ambientación: su primer punto de inspiración fue *Aliens* – **Jay Wilbur** incluso ofreció la posibilidad de adquirir los derechos para hacer una adaptación – pero no querían hacer un juego limitado por intereses corporativos, así que buscaron hacer algo original

**Carmack** fue el primer impulsor de la idea de luchar contra demonios utilizando armas de alta tecnología. El resto del equipo se vio inspirado por la posibilidad de hacer algo con la energía de *Evil Dead II*, la película favorita de **Adrian**

El nombre de *DOOM* nace de una escena de *El Color del Dinero*, de **Martin Scorsese**

#### Shadowcaster y las preliminares de DOOM

Puesto que *Spear of Destiny* era una expansión y, por tanto, utilizaba el mismo motor que *Wolfenstein 3D*, **Carmack** podía utilizar el tiempo extra en desarrollar el motor para el siguiente juego. Estos esfuerzos acabaron derivando en *Shadowcaster*, un proyecto de **Raven Software** en el que **Carmack** colaboraba haciendo el motor

## Los últimos coletazos de Tom Hall

### *¿Cuándo volveremos a Keen?*

Ahora que habían acabado *Wolfenstein 3D* y no había un proyecto nuevo a la vista – quitando *Spear of Destiny* – **Tom** hablaba de vez en cuando con **Romero** sobre cuándo retomarían la trilogía de *Commander Keen*. **Romero** le decían que estaban en ello, pero tanta interrogación le empezaba a agotar

**Tom** no quería seguir trabajando en algo como *Wolfenstein 3D*; se aburría y, con el aburrimiento, venían las tonterías y trastadas para llenar las horas muertas.

Tras terminar el motor que permitiría *Shadowcaster*, el resto del equipo no quería un *Commander Keen* en 3D: querían un juego de acción rápido, algo que estuviera impulsado por la nueva tecnología

### *Amistad terminada con John Romero*

No es que **Tom** y **Romero** dejaran de ser amigos, pero comenzado el desarrollo de *DOOM*, sentía que ya no conectaban de la misma manera

Tras el “golpe de Estado” de **Romero**, **Tom** se distanció aún más no sólo de él, sino de todo el equipo. Se sentía a solas. Conoció a una mujer, se hicieron novios, y cada vez empezó a pasar más tiempo fuera de la oficina

### *Los esfuerzos de DOOM*

#### **Quiero contar una historia**

**Tom Hall** intentó convertir *DOOM* en algo que le inspirase, y curiosamente el guion que se le ocurrió se parecía mucho a lo que sería *Half Life* y, años más tarde, *DOOM 3*:

*¿Y si contamos una historia sobre científicos en una luna en la quinta puñeta del espacio y están estudiando esta anomalía que abre un portal y empiezan a salir alienígenas de ahí? Pero, conforme avanzas, te das cuenta de que son demonios mitológicos del infierno, y eso choca. Conforme avanzas, todo se vuelve más inquietante. Y tienes un episodio donde descubres que hay como un polo magnético en la luna donde hay dos anomalías. Así que vas ahí y te metes en el infierno y sales de ahí y el infierno ha salido a nuestra dimensión y ha pervertido todo lo que habías visto en estas*



*primeras misiones.*

De esta conversación saldría una de las citas más conocidas de **Carmack**, que no estaba conforme con la idea: *“La historia en un videojuego es como la historia de una película porno; esperas que esté ahí, pero no es tan importante.”*

El arranque de *DOOM* que había preparado **Tom Hall** era sorprendentemente parecido a lo que sería *Half Life*. En palabras de **Kushner**: *“el juego empezaría con el jugador enviado a una base militar que lleva a cabo experimentos en una luna distante. El experimento, sin embargo, saldría mal cuando los científicos abrieran, por accidente, un portal al infierno”*.

### **Mundo abierto y GDD**

En un principio **Carmack** quería acabar con la estructura de niveles para *DOOM* y hacerlo todo acción continua. **Tom** detestaba esta idea, ya que sentía que los jugadores apreciaban la recompensa de superar un nivel.

Dos meses después, **Carmack** decidió que iba a volver a la estructura de niveles, lo cual invalidaba por completo el GDD que había hecho **Tom**. A **Carmack** le dio igual: *“esta Biblia de DOOM no nos está ayudando a terminar el juego”*.

Lo que **Carmack** quería era que **Tom** hiciera como **Romero** y experimentase con la tecnología en vez de centrarse en contar una historia. **Romero** apreciaba el GDD, pero estaba de acuerdo.

### **El golpe de Estado de Romero**

**Carmack** aconsejó a **Tom** que estudiara la arquitectura militar, pero él se lo tomó tan en serio que luego sus escenarios eran demasiado prácticos y reales.

Esto a **Romero** no le hizo ninguna gracia, a lo que decidió pasar toda la noche diseñando un nivel a su manera. Cuando lo enseñó al día siguiente, todo el equipo estuvo de acuerdo en que esta era la estética, y no la de **Tom**.

### *El último adiós*

Finalmente, el equipo decidió que **Tom Hall** debía marcharse. **Romero** se esforzó para que le dieran una oportunidad, pero sirvió de poco.

El propio **Romero** quiso darle la noticia e invitó a **Tom** a cenar a su casa con **Beth**, pero el ambiente era tan bueno, tan como los viejos tiempos, que no encontró el valor para hacerlo.

**Tom** no descubrió que le habían despedido hasta el día siguiente, cuando fue a una reunión de accionistas y se encontró a sus compañeros. **Carmack** fue directo y le dijo que *“está claro que esto no funciona. Te pedimos que resignes”*. Aunque al principio **Tom** estaba devastado, en cuanto salió de la sala se dio cuenta de que ahora podría ser feliz y perseguir sus propios proyectos. Volvió para decirle una última cosa a sus compañeros: *“Chicos, creo que esto es lo correcto”*.

Al abandonar **id Software**, **Tom** no tardaría en ser contratado por **Scott Miller** para trabajar en **Apogee**.

Sandy Petersen reemplaza a Tom Hall

Por sugerencia de **Kevin Cloud**, el equipo contrató a **Sandy Petersen**, quien, en **1981**, había creado *La Llamada de Cthulhu* junto a **Lynn Willis** y, años más tarde, había trabajado en **MicroProse**.

**Sandy**, al menos según lo describe **Kushner**, trajo un conocimiento en profundidad del *game design* que el resto del equipo simplemente no tenía, y ayudó a que *DOOM* no sólo fuese frenético sino estuviera cuidadosamente diseñado

Carmack, todos somos contingentes, pero tú eres necesario

Con el tiempo, había quedado más evidente que **Carmack** era el miembro más importante de **id Software** hasta el punto de que **Jay Wilbur** comprase lo que se llama un “seguro de hombre clave” para cubrir cualquier posible accidente que le pudiera ocurrir. Cuando **Kevin Cloud** dijo que el resto del equipo también merecía un seguro, **Jay** respondió que *“todos los demás son prescindibles.”*

## DOOM

*DOOM* salió a la venta el **10 de diciembre de 1993**, el día después del cierre de las sesiones del Congreso de los EE.UU. contra los videojuegos violentos. Maravilloso *timing*.

Rated M for Mature

El lanzamiento de *DOOM II* ocurrió mientras estaba naciendo **IDSA** y el código **ESRB**, a lo que *DOOM II* sería el primer videojuego de la historia en llevar la calificación de M para adultos.

“¡Están saturando las redes!”

El éxito de *DOOM* en círculos dedicados a la computación en una era donde la computación estaba saliendo de su nicho significaba que era fácil tumbar los servidores por descargar demasiadas

unidades o jugar todos al mismo tiempo. Por eso, algunos establecimientos tuvieron que tomar medidas:

- El administrador de sistemas de Carnegie-Mellon puso una noticia diciendo: *“desde el lanzamiento de DOOM hoy, hemos descubierto que está bloqueando la red del campus [...] Los servicios de computación piden a todos los jugadores de DOOM que, por favor, NO jueguen DOOM en modo de red”*
- **Intel** prohibió el juego al ver que estaba bloqueando su sistema
- **Texas A&M** borró *DOOM* de sus servidores

### Éxito millonario, pero underground

Hay que entender que, a pesar de que *Wolfenstein* recaudase millones y *DOOM* fuese un éxito, ambos eran juegos de la escena independiente y se movían por canales como BBS. No sería hasta *DOOM II* cuando el juego llegaría a tiendas y se convertiría verdaderamente en un éxito *mainstream*.

### Beneficios desde lo underground

La revista Forbes escribió un artículo sobre **id Software** llamado, en efecto, *“Profits from the underground”*, explicando cómo el modelo de negocio de compañías como esta podría acabar desbancando el imperio de titanes como **Microsoft**

Aquí se puede entrever un punto del idealismo frente a un internet naciente: *“¿Qué ocurrirá con este tipo de negocios cuando llegue la autopista de la información? [...] Sin cuerpo de ventas, sin costes de inventario, sin royalties para Nintendo o Sega, sin costes de marketing, sin aparcamientos para ejecutivos. Este es un nuevo y emocionante modelo de negocio [...] para toda una categoría de productos y servicios que pueden ser vendidos o entregados a través del underground electrónico”*.

### Ron Chaimowitz, para servirles

La persona que cambió el rumbo de **id Software** hasta convertirlos en *mainstream* fue **Ron Chaimowitz**, a quien conocieron tras *DOOM*.

Ron venía de la música y una compañía llamada **Good Times**: la primera discográfica hispana en Miami y, gracias a él, **Gloria Estefan** y **Julio Iglesias** habían llegado a EE.UU. Tras hacer un trato con **Wal Mart**, estos le invitaron a explorar el mercado del *software*, a lo que **Ron** fundó **Good Times Interactive**, o **GTI**, con lo que publicaría *software* de todo tipo, incluyendo juegos en *shareware*.

Tras acordar que mantendrían el control creativo y que la maqueta dejaría bien claro que el juego era de **id Software** y no de **GTI**, el equipo firmó un acuerdo por dos

millones para desarrollar *DOOM II*, que **Ron** distribuiría en tiendas.

Por si no lo sabías, Romero lo escribió

El lanzamiento de *DOOM* fue la culminación para **John Romero**, que más que nunca se sentía como una estrella de *rock*. Se daba baños de masas y allá donde iba en los eventos, llevaba una camiseta donde ponía en una parte el logo de *DOOM* y, en otra, “*wrote it*”

Esta camiseta era una modificación sugerida por **Romero**; tenían un montón de camisetas promocionales en **id Software**, así que él pidió una con ese extra para hacerse visible en los eventos

**Romero** incluso le envió una copia de la camiseta a su madre, salvo que ahí ponía “*my son wrote it*”

La camiseta, junto a las ganas de estar presente de **Romero** hacían que, para muchos, él pareciese el líder, el gran responsable de **id Software**. Era más que un busto parlante: era su imagen, pero, como reconocían los demás, a **Romero** se le daba realmente bien relacionarse con el público

Al resto de miembros de **id Software** la actitud de **Romero** no les gustaba mucho. Citando a **David Kushner**: “*No somos Metallica, somos jugones*”

#### *Toxicidad gamer*

Las formas de **Romero** en particular y de **id Software** en general eran muy agresivas, con insultos, bromas y violencia hacia los teclados, y según **David Kushner**, **Romero** y **Shawn Green** lo llevaron a su público. Refiriéndose a un evento organizado por fans en Austin:

*Todo estaba en silencio salvo por los sonidos de los dedos tecleando. Pero todo eso cambió cuando los chicos de id comenzaron a jugar.*

*Romero pegó un par de tiros con su escopeta a un oponente y gritó: “¡cómete esa, cabrón!”. El chaval vergonzoso en el otro ordenador le miró asustado. [...]*

*Pero ahora Shawn era un experto y se unió: “¡a mamarla, hijo de puta!” gritó tras pegar un par de tiros con su BFG. Los jugadores se asustaron. Aprenderían.*

**Kushner** habla sobre cómo, cuando **Romero** volvió al evento al año siguiente, el ambiente era el de “*chavales gritándose ‘cómemela’ y ‘¡que te folle un pez!’*. Había teclados rotos y cables de ratones arrancados por el suelo”.

#### *Has cambiado, John*

**Carmack** seguramente fue el que más echó de menos a **Romero** tras su cambio post-éxito de *DOOM*. Él seguía disfrutando

de la programación por la programación al hacer *ports* de su juego, pero su amigo no estaba ahí. Estaba jugando a *DOOM* o hablando de *DOOM* o en eventos sobre *DOOM*, pero no trabajando en *DOOM II*, que tenía más trabajo de **Sandy Petersen** y **American McGee** que del propio **Romero**, quien explicaba que simplemente sus niveles le llevaban menos tiempo. Este era el principio del fin

**Romero** llevaba queriendo licenciar y explotar comercialmente los juegos de **id Software** desde hace años, y **Carmack** tenía una perspectiva más sencilla: él sólo quería programar e ir a su rollo. Por eso, cuando **Romero** le habló de seguir haciendo juegos con el motor de *DOOM* para exprimirlo todo lo que pudieran – en esos momentos estaba produciendo un juego con **Raven Software** llamado *Heretic* –, **Carmack** se sintió decepcionado. ¿Dónde estaba la búsqueda del siguiente paso en la tecnología, por qué conformarse?

Siendo justos, **Romero** vio que, tras el éxito de *DOOM*, podía al fin descansar: tenía fama, dinero y éxito, así que podía centrarse en sí mismo y su familia. Le dijo a **Carmack** que, para él, el *crunch* se había acabado. Pero **Carmack** vio este gesto como una admisión de pereza.

#### *Icono del Pecado*

Hartos de que **Romero** actuase como la única persona en **id Software** y de que hablase al público sin parar, vendiendo futuros proyectos sin una base, los miembros del equipo añadieron un *easter egg* al enemigo final, el Icono del Pecado: cuando un proyectil le acertaba, en vez de impactarlo atravesaba un muro invisible hasta llegar a la imagen del cráneo empalado de **John Romero**.

**Romero** decidió seguir el juego al chiste y añadió un elemento: una frase que, cuando se invierte, dice: “*Para vencerme, debes matarme a mí, John Romero*”

#### DOOM II y el reconocimiento mainstream

El lanzamiento de *DOOM II*, según **David Kushner** al menos, trajo al vernacular palabras como *deathmatch*, *frags* y *mods*.

**Jay Wilbur** había intentado llamar la atención de la prensa de todas las maneras posibles; tras el lanzamiento de *DOOM II*, el equipo de **id Software** tenía que quitarse a los periodistas de encima

En un mes *DOOM II* vendió en tiendas minoristas lo que debería haber vendido un trimestre: 600.000 unidades

#### *Conexión DWANGO*

**Bob Huntley**, dueño de una empresa de quioscos interactivos en Houston, descubrió que sus empleados eran víctimas de la

adicción de *DOOM*, y al ver hasta qué punto estaban dispuestos a trampear para poder seguir jugando, decidió buscar, junto con su compañero **Kee Kimbrell**, una forma de sacar tajada. Juntos especularon sobre cómo podría diseñarse un sistema para jugar *online* sin necesidad de conectarse de módem a módem sino con absolutos desconocidos. **Bob** le dio a **Kee** un plazo de seis semanas y, tras cinco, **Kee** logró establecer conexión *online* vía línea telefónica.

**Bob**, cuyo negocio se acercaba a la quiebra, puso todo lo que tenía en diseñar el llamado DWANGO (Dial Up Wide Area Network Games Operation) y contactar con los chicos de **id Software** – cosa que lograría a través de la fiesta de presentación de *DOOM II*. **Jay** le rechazó, pero **Bob** le dio el disco con el código a **Romero** y le pidió, desesperado, que lo probase

En un principio, **Romero** y **Jay** estaban poco interesados en la tecnología, ya que tenían pensado algo parecido para *Quake* – simplemente no se habían puesto a desarrollarlo – pero, tras probar una partida con **Bob**, **Romero** decidió contratar a la gente de DWANGO

DWANGO salió junto con *Heretic*, y el equipo de **Bob** recibiría un 20% de los ingresos de su programa. El sistema apenas duraría unos pocos años, pero durante ese tiempo le fue rentable

## Quake

### Holocubiertas y D&D

**Carmack** veía la Holocubierta, uno de los grandes proyectos utópicos de la tecnología en los 90, como un objetivo a perseguir hasta el punto de considerarlo un imperativo moral. *Quake* sería su aportación.

Dentro de esta aportación estaba la idea de que *Quake* sería un juego con conexión a través de internet en vez de modem a modem. Al final, acabaría permitiendo peleas de hasta 16 jugadores, una cifra enorme para la fecha.

Las bases de *Quake* (originalmente *Quake: Fight for Justice*) nacieron de la partida de *Dragones y Mazmorras* que había dirigido **Carmack**. Llevaban mucho tiempo queriendo hacer un juego así, pero hasta ahora la tecnología no lo había permitido: un videojuego donde enfrentarte a hordas de enemigos blandiendo poderosas armas cuerpo a cuerpo

### Problemas con Romero

### *Por qué no te callas*

**Romero** llevaba mucho tiempo siendo hiperbólico a la hora de hablar de los videojuegos de **id Software**, pero tras el éxito de *DOOM*, se le estaba yendo de las manos. En cuanto decidieron que llevarían a cabo *Quake*, con apenas unas pocas ideas en mente, **Romero** fue corriendo a anunciar por las redes su nuevo juego y cómo iba a dejarlos a todos obsoletos. El problema... era que todavía estaban desarrollando *DOOM II*, y otros miembros del equipo se sintieron insultados

### *Necesitamos un líder*

**Romero** ahora seguía otras pautas con su vida, y no paraba de decir que había que esperar a que el motor de **Carmack** y **Abrash** estuviera listo, pero su equipo se estaba volviendo impaciente y pasaban los meses sin que trabajasen en nada tangible

También te digo, menudo pecado capital irse a disfrutar con la familia a las 19.00 mientras los demás están matándose a trabajar.

### *Fuera con Romero*

Para cuando **Romero** se fue, ya llevaba desplazado mucho tiempo. Uno de tantos gestos de **Carmack** fue poner como primeros niveles en la copia de *shareware* de *Quake* los de **Tim Willits**, un chaval que había entrado a trabajar en **id Software** gracias a sus *mods* – de hecho, era el primero en ser contratado de la comunidad *modder*. **Romero** protestó: “¿Qué? ¡Soy el lead level designer!”, pero **Carmack** replicó que “*es mi decisión. Los niveles de Tim son más coherentes*”.

Finalmente, se acordó una reunión tras el desarrollo de *Quake*. Este sería el final de **Romero**, quien en un principio se defendió diciendo que había trabajado estos últimos meses, pero acabó aceptando su destino. En palabras de **David Kushner**: “*no se estaba retirando de una pelea, estaba empezando su nueva vida*”. Firmó su carta de resignación y se fue.

Los detalles de la conversación entre **Carmack** y **Romero** están en la página 219 de *Masters of DOOM*.

## Un Carmack obseso

### *La marcha de la muerte no termina*

En **1995** **Carmack** logró alcanzar su horario ideal: trabajar de 16.00 a 4.00, y no esperaba menos del resto del equipo.

El estrés de **Carmack** con el motor de *Quake* llegaba hasta tal punto que echaba en cara a otros compañeros, como **Sandy Petersen**, que no estaban trabajando sus horas, a pesar de que sus días laborales eran de 11 horas sin parar. En palabras de **Sandy**: *“no es que me vaya pronto, es que no estás cuando yo estoy”*.

**David Kushner** habla sobre cómo **Carmack** trabajaba 80 horas a la semana y que el resto del equipo *“le veía salir, pillar una Coca Cola Zero de la nevera y volver directo a su oficina. Todo el movimiento que se podía ver era el ocasional repartidor de pizza llamando a su puerta”*.

Llegó un punto en que **Carmack** comenzó a pagar el estrés con sus compañeros: prohibió que se jugara en la oficina y acabó sacando su escritorio para trabajar de tal manera que viera al resto del equipo. La gente trabajaba cada vez más y hasta más tarde por miedo a que **Carmack** les despidiera

La cosa empeoró a **finales de 1995/principios de 1996**, cuando **Carmack** sugirió que derribaran las paredes de las oficinas y, aprovechando el remodelado, movió a todo el equipo a una habitación – que pasaría a ser conocida como la “sala de guerra” – donde podía ver a todo el equipo trabajar en un *crunch* perpetuo que **David Kushner** describe como *“dieciocho horas al día, siete días a la semana”*.

#### Trabaja, Romero

Consumido por la paranoia, **Carmack** acabó desarrollando un programa que registraría las horas de trabajo de **Romero** y, en efecto, vio que no estaba trabajando tanto como deseaba – aunque no se especifica cuál es esa cifra.

Cuando **Carmack** confrontó a **Romero** por esto, este último le replicó que *“¡lo haces sólo para poder despedirme!”*. En su interior, **Carmack** le dio la razón.

Tras esto, hubo un conato de despedir a **Romero**, pero cuando este dijo que trabajaba sus horas debidas y **Kevin** y **Adrian** le defendieron, **Carmack** se vio incapaz de hacerlo. Decidieron darle un bonus reducido y una advertencia de que, a este paso, sería despedido.

#### *Sustitutos para John Romero*

Durante todos sus años juntos, la disciplina de trabajo de **Carmack** había sido que él desarrollaba la tecnología y **Romero** trasteaba con ella para encontrar – y jugar con – sus límites. Ahora que **Romero** estaba menos disponible, **Carmack** encontró nuevos aliados:



- **Mike Abrash**: un veterano de la programación gráfica que, literalmente, había escrito el libro que había educado a **Carmack** y **Romero** en cómo hacer gráficos, además de exmiembro de **Microsoft** en los departamentos de gráficos y Windows NT. **Bill Gates** le había advertido de no abandonar **Microsoft** para trabajar en una compañía tan pequeña como **id Software**, pero **Abrash** quería trabajar en videojuegos
- **American McGee**: un diseñador de niveles joven que, además, compartía con **Carmack** la pasión por los automóviles. Originalmente había entrado en **id Software** para hacer soporte técnico tras el lanzamiento de *DOOM*, pero **Romero** y **Carmack** le ascendieron a *level designer* con *DOOM II*. **Carmack** confió en él cuando comenzó a hablar sobre sus miedos para con **Romero**

### American y Romero

Además de **Carmack**, **American McGee** también era amigo de **Romero**, y de hecho este último veía bien que pasara tanto tiempo experimentando con el motor de **Carmack**; al fin y al cabo, ese tiempo era tiempo que **Romero** podía utilizar para descansar, así que no le daba importancia

### Aún confío en ti

A pesar de que **Carmack** tenía cada vez más reservas respecto a **Romero**, en el fondo, seguía creyendo en su amigo. Incluso cuando otros llamaban la atención sobre sus errores, **Carmack** se ponía a la defensiva, y cuando **Sandy Petersen** le explicó a **Carmack** que no estaba haciendo su trabajo, este respondió: *“Romero trabaja como un cabrón cuando llega el momento. Acabará saliendo adelante.”*

### ¿Quake pa' cuándo?

Dado que **Carmack** estaba tan centrado en desentrañar las filigranas de la tecnología poligonal 3D junto a **Abrash** y que **Romero** llevaba una vida más relajada – hasta el punto de que su GDD eran dos páginas apenas abocetadas –, sumado al lanzamiento – y relanzamiento – de *DOOM II*, el equipo en **id Software** se preguntaba cuándo exactamente comenzaría el desarrollo propiamente dicho de *Quake*

El motor de *Quake* tardó más de medio año en estar listo y, entre medias, el equipo no sabía con qué trabajar ni hacia dónde ir, desde luego en buena parte gracias al pasotismo de **Romero**.

Había tanta anticipación por *Quake* que comenzaron a salir páginas web dedicadas en exclusiva a recopilar noticias sobre su desarrollo

#### *Al final será DOOM III*

Debido a la lentitud del desarrollo y al hecho de que no tenían prácticamente nada tras meses de “trabajo”, **American McGee** acabó sugiriendo que abandonasen el concepto de **Romero** e hicieran otro FPS, pero con la nueva tecnología. **Sandy Petersen** lo aceptó: “*Hagamos DOOM III y, para el siguiente, haremos algo innovador*”. **Romero** se opuso a esto, pero no tenía apoyos: la nueva sangre estaba dictando el rumbo de **id Software**.

**Carmack** acabó apoyando el lado de **American McGee**, no por estar en desacuerdo con **Romero** – él también quería hacer algo innovador – sino porque su amigo no tenía nada. No había desarrollado el motor ni creado pruebas de concepto ni nada a lo que aferrarse, así que la apuesta segura de un nuevo FPS sonaba mejor. Por lo pronto, **American McGee** había hecho niveles que encajaban mucho con ese estilo.

Si la amenaza de despedir a **Romero** ya había abierto una brecha entre **Carmack** y **Romero**, la decisión del nuevo rumbo de *Quake* terminaría de separarlos.

#### *Desarrollo disperso, diseño incoherente*

Debido a la dirección de **Romero**, en la cual había dejado que cada uno desarrollase sus niveles de manera autónoma, el resultado de *Quake* fue muy dispar, con cada mundo perteneciendo casi a su propio universo.

Para solucionar esto, lo convirtieron en la base de la historia, y en las instrucciones del juego explican cómo vas saltando de mundo a mundo, dimensión a dimensión.

#### *Que les den a los de GTI*

**GTI** había crecido mucho en unos pocos años; en **diciembre de 1995** entró en bolsa con un valor de 638 millones de dólares. Buena parte de este valor se lo debían a **id Software**, y ellos no estaban contentos ni con el porcentaje que se llevaban de *DOOM II* ni con cómo se comportaban como si fueran sus autores.

La solución que encontraron fue pedir los derechos de distribución de *Quake* vía *shareware*: para **1995** el *shareware* apenas era un recuerdo, así que no le dieron importancia respecto a **GTI**, pero desde **id Software** impulsaron la venta a través de un modelo por el cual podías comprar la base por 9.95\$ y luego el resto por 50\$ si gustaba.

El experimento acabó mal para los de **id Software**: la gente *crackeaba* *Quake* y lo jugaba sin tener que pagar la versión completa, y entre

eso y problemas de distribución, acabaron con más de 150.000 CDs criando polvo en algún almacén.

**Mike Wilson** quiso cargar a **GTI** con el muerto y obligarles no sólo a asumir el inventario sino a subir los *royalties* por el juego. Además, no les habían permitido lanzar *Quake* hasta después de navidades, así que en **GTI** estaban enfadados. Cuando las ventas fueron buenas pero no espectaculares – 250.000 copias – desde **id Software** decidieron que se acabó.

Aunque **Mike** y **Jay Wilbur** querían que **id Software** se convirtiera en *publisher*, **Carmack** se opuso a la idea; quería que su compañía fuese un estudio pequeño, sin tener que preocuparse por llevar un imperio. Necesitarían a otro *publisher*.

#### Id Software pierde miembros clave

La partida de **Romero** y la actitud cada vez más draconiana de **Carmack** llevó a que algunos de los miembros más importantes del equipo dejaran **id software**:

- **Jay Wilbur** se fue, por cliché que parezca, cuando su hijo le preguntó “¿por qué los otros papis van a ver los partidos de beisbol y tú no?”
- **Mike Abrash**, tal y como había predicho **Bill Gates**, acabó cansado y volvió a **Microsoft**
- **Sandy Petersen** se marchó tras roces por el diseño de *Quake* y acabaría en **Ensemble Studios** diseñando *Age of Empires*
- **Mike Wilson** y **Shawn Green** se fueron para trabajar en **Ion Storm**

**Carmack** optó por no darle ninguna importancia, escribiendo: “*Creo que tres programadores, tres artistas y tres diseñadores de niveles pueden crear los mejores juegos del mundo [...] Este ha sido siempre un punto de conflicto con Romero; él quiere un imperio, yo sólo quiero hacer buenos programas. Ahora todos están contentos.*”

#### Quake II y Quake III

##### Ambiente tóxico

Tras la partida de los veteranos y con el enfrentamiento con **Ion Storm**, el ambiente en **id Software** era distinto, descrito por **Kushner** como “*militar y serio*”. Los empleados hablaban con sorna de la competencia y el resto de FPS.

Además de esto, el sistema de remuneración mismo era abusivo. En palabras de **Kushner**, era “*un sistema de bonificaciones competitivo. Cada trimestre aproximadamente, los dueños asignaban una cantidad de dólares a cada empleado. Entonces dividían un pago de bonos basado en esas decisiones. Un trimestre alguien podía llevarse 100.000\$ y, al siguiente, 20.000\$ [...] Como resultado, los empleados vieron que la forma más fácil de*

*conseguir los mayores bonos era pisar de todas las maneras posibles a sus compañeros.”*

Según **Kushner**, la decisión de que *Quake III* fuese un FPS centrado únicamente en el multijugador fue idea de **Carmack** tras ver el ambiente de trabajo tan hostil en el estudio. Quiso convertirlo en el motor para desarrollar un juego basado en matarse los unos a los otros, donde cada uno trabajase de manera independiente.

#### *Graeme Devine al rescate?*

El equipo trabajando en *Quake III* estaba disperso y con la moral por los suelos; como trabajaban de manera aislada, los mapas, armas y demás activos eran independientes los unos de los otros, sin nada que les diera cohesión. Le pidieron a **Carmack** un productor, y en **febrero de 1999** trajo a **Graeme Devine**, conocido por *The 7th Guest*.

**Graeme** conocía a **Carmack** a través de la programación

En un principio, **Graeme** estaba listo para encontrarse con caos e, incluso aunque varios miembros de **id Software** le advirtieron sobre el ambiente del estudio, él seguía teniendo esperanzas. *“No os preocupéis. Las cosas van a cambiar”*. No fue así y, de hecho, descubrió de inmediato que no había bots porque **Carmack** le había confiado la tarea a un programador que no había podido llevarla a cabo. Había que programarlos casi desde cero y, al mes de su llegada, la gente volvía a estar tensa.

El problema de los bots fue subcontratado a un *modder* de los Países Bajos

Al final de proceso, en palabras de **Kushner**: *“Graeme no estaba produciendo, estaba programando”*

#### Adiós a McGee

**American McGee** fue despedido tras protestar contra la idea de que *Quake III* iba a ser un FPS multijugador con una estética muy similar a la de *Quake II*. En un principio el motivo de despido era que no estaba rindiendo tal y como se le pedía, pero cuando pidió explicaciones, le dijeron que nadie le quería en el estudio.

#### Competición Unreal

Cuando se anunció *Unreal*, parecía estar en oposición directa a *Quake III*: otro FPS centrado únicamente en el modo multijugador, con su propio motor. Además, contaba con **Jay Wilbur** y **Mark Rein**, dos exmiembros de **id Software**

La situación empeoró cuando se supo que *Unreal* iba a salir una semana antes que *Quake III*, en **diciembre de 1999**.

## Ruta a DOOM III

No, John, no vamos a hacer el metaverso

Tras *Quake III*, el siguiente objetivo de **Carmack** era una primera instancia del metaverso: *“Deberíamos centrarnos en hacer una infraestructura generalizada y crear un juego como un elemento de esta infraestructura generalizada que puede tener muchos de los elementos de red 3D con los que la gente sueña. Podemos hacerlo ahora”*. La respuesta fue inmediata; en palabras de **Adrian**: *“Pero si somos una compañía de videojuegos. Hacemos videojuegos”*.

Parte de la inspiración de **Carmack** para esto era la mayor presencia de internet en las vidas del público y la proliferación de juegos como *EverQuest* – o, como era conocido, *“EverCrack”*

Se hará el juego que yo quiera o no se hará un juego

En un principio, **Graeme Devine** propuso hacer un título llamado *Quest*, que sería precisamente un videojuego de rol multijugador. Sin embargo, **Carmack** acabaría detestando la idea.

El desarrollo de *Return to Castle Wolfenstein* inspiró a **Carmack** a hacer un tercer *DOOM*. Los trabajadores de segunda generación, como **Tim Willits** o **Paul Steed**, estaban encantados con la idea de hacer una nueva entrega del juego que les había inspirado a ser desarrolladores.

El momento en que se dio luz verde a *DOOM 3* fue menos glamuroso de lo que cabe esperar. Tras ver que tenía apoyos de **Paul Steed** y **Trent Reznor**, **Carmack** entró en la oficina de **Kevin** y **Adrian**: *“Quiero hacer DOOM. Paul quiere hacer DOOM. Tim quiere hacer DOOM. Si no hacemos DOOM, me largo”*, y se fue.

## Ion Storm: esperanzas y catástrofes

### Amistad terminada con Carmack, ahora Tom Hall es mi amigo

A **finales de 1995**, **John Romero** y **Tom Hall** retomaron su relación, dejando el pasado en el pasado. (Kushner, 2003)

En una de sus reuniones, **Romero** sacó a relucir el tema de su situación en **id Software**: *“Tío, me ha pasado lo mismo que a ti en id”*. **Romero** sabía que **Hall** no estaba muy contento en **Apogee/3DRealms**, así que le hizo una propuesta: *“Me voy a ir tras Quake. ¿Qué te parecería empezar otra compañía? Será una compañía donde haremos cualquier tipo de diseño que nos interese. La tecnología tendrá que trabajar con nuestro diseño y no al revés. ¿Qué te parecería tener una compañía donde el diseño es la ley?”* **Tom** respondió: *“Eso sería un sueño.”* (Kushner, 2003)

Otra relación que **Romero** retomó fue la de **GTI**, llamando a **Ron Chaimowitz** para proponerle que fuera el *publisher* de su nuevo estudio. Sin embargo, con quien acabaría firmando un contrato sería **Eidos**, una compañía que había sido fundada, cero coñas, con las riquezas de las minas de oro en Sudáfrica. (Kushner, 2003)

En un principio la compañía se iba a llamar “Dream Design”, pero **Romero** quería otro nombre. **Tom** sugirió “ion”, y **Romero** siguió con la idea: o la competencia se andaba con ojo *“o se verán atrapados en una Ion Storm”* (Kushner, 2003)

### Las guerras de Ion e id

Desde **Ion Storm** se presentaban, en palabras de **Kushner**, como *“el lugar de la libertad y los sueños, mientras que id era el opresor que había perdido su toque”*. (Kushner, 2003)

Algo que causaba resentimiento en **id Software** era que, además de la susodicha publicidad sobre cómo eran una empresa cruel y obsoleta, **John Romero** se vendía a sí mismo como el *“responsable de la programación, diseño y manejo de proyectos de los juegos”*. La presencia de **Romero** como rostro de **id Software** lo había convertido, a efectos de la prensa, en su único miembro, y la prensa le describía como *“el hombre responsable de crear los éxitos DOOM y Quake”*. (Kushner, 2003)

El ambiente de socarronería en **Ion Storm** se vio reflejado en **id Software**, donde era habitual reírse de – o insultar a – **Romero** y su estudio. (Kushner, 2003)

### Las visitas de Romero y a Romero

**Romero** seguía haciendo visitas a **id Software** y se comportaba como si fueran colegas, como si todo lo que dijera fuese cuestión de negocios. Sin embargo, los miembros del equipo, con razón, veían esto con resentimiento y no soportaban que viniera como si no pasara nada. (Kushner, 2003)

Hartos de esto, varios miembros de **id Software** decidieron hacer una visita sorpresa a **Ion Storm**... y **Romero** les recibió con amabilidad. Hasta les enseñó las oficinas. **Paul** se fijó en cómo un miembro del equipo utilizaba un programa anticuado para animar y, al volver a **id Software**, escribió sobre cómo en **Ion Storm** utilizaban tecnología obsoleta. Estos debates encendidos en archivos .plan distribuidos por internet serían más tarde conocidos como “las guerras .plan” y llevarían a una mayor animadversión entre ambos estudios. (Kushner, 2003)

#### *Carmack se ríe de Romero*

Aprovechando un perfil de **Romero** que estaba haciendo la revista TIME, **Carmack** decidió corregir las declaraciones de su compañero para afirmar tajantemente que, en efecto, **John Romero** había sido despedido. No se había marchado, como él aseguraba. “*Después de que se hiciera rico y famoso, ya no tenía las mismas ganas de trabajar. Le dimos su carta de resignación*”. (Kushner, 2003)

#### *Romero aún es pana*

En ningún momento en *Masters of DOOM* se da a entender que **Romero** sintiera algún rencor hacia **id Software** o **Carmack**. Al contrario, tras el lanzamiento de *Quake II* habló en un archivo .plan público sobre lo muchísimo que le encantaba. (Kushner, 2003)

#### *El golpe de Estado de Mike Wilson*

Tras lo ocurrido con el proyecto **Ion Strike**, **Todd Porter** comenzó a preocuparse por cómo **Mike Wilson** y el COO, **Bob Wright**, estaban gastando sin atender al futuro. Quiso protestar a **Tom** y **Romero**, pero no logró mucho. Peor aún, **Mike** movió ficha contra **Todd** y habría logrado despedirle de no ser porque **Romero** no se atrevió a dar el paso. (Kushner, 2003)

Lo cierto es que **Mike** era respetado dentro de la compañía; el equipo de **Ion Storm** le veía como una suerte de mentor, y el equipo de **Todd Porter** era más ajeno al estudio, además de no haber jugado a los títulos de **id Software**, así que podía jugar la carta del “nosotros contra ellos” (Kushner, 2003)

Al final, a quien despidieron fue a **Mike Wilson**, ya que además de sus gestiones – **Romero** creía que este era el momento de hacer juegos, no publicarlos – había utilizado dinero de la compañía para comprarse un BMW. (Kushner, 2003)

Tras su partida, **Mike** fundaría **Gathering of Developers**, un *publisher* independiente que trabajaría, entre otros, con **Third Law Interactive**. (Kushner, 2003)

## No reparamos en gastos. Por desgracia

Quién iba a decir que un ático de lujo no era buena idea

**Romero** decidió que las oficinas de **Ion Storm** estarían en el Edificio de Comercio de Texas, en un ático de lujo de dos pisos con enormes ventanales que lo hacían muy brillante – y difícil de acondicionar. Su precio era de 350.000\$ al mes, pero él aceptó. (Kushner, 2003)  
Tras las reformas, que terminaron en **febrero de 1998**, el coste total de **Ion Storm** a **Eidos** era de 1.2 millones de dólares al mes. (Kushner, 2003)

**Mike Wilson** prometió que, cuando estuviese terminado, el estudio sería “*la fábrica de chocolate de Willy Wonka de los videojuegos*”. (Kushner, 2003)

**Ion Storm** era un estudio de “*ochenta personas*”, lo cual implicaba “*ochenta salarios y, con dos ordenadores por persona, 160 máquinas de tecnología punta con monitores de veintinueve pulgadas*” (Kushner, 2003)

La luz natural que entraba en el estudio era ideal... para vivir ahí. Para trabajar con pantallas era un infierno, y tras las reformas tuvieron que cubrir los cubículos de todo el estudio con tela negra para crear lo que **Kushner** describe como “*una serie de cuevas*” (Kushner, 2003)

*Si ignoras los gritos, el ambiente es positivo*

Tras el cambio de marcha con **Stevie Case** como *lead designer* y la frustración, **John Romero** volvió a comportarse como en sus viejos tiempos en **id Software**. Era tan normal verle a él – o a otros miembros del equipo – liberar su frustración destruyendo el equipamiento que el resto del equipo actuaba como si nada. (Kushner, 2003)

El diseño es ley y los autores, sus profetas

El principio que regía **Ion Storm** era una frase de **Romero**: “*design is law*” (Kushner, 2003)

El funcionamiento de **Ion Storm** era utópico: tendrían a tres diseñadores, cada uno de ellos trabajando en un juego con su propio equipo – un FPS para **Romero**, un juego de rol para **Tom Hall** y un juego de estrategia llamado *Doppelganger* para **Todd Porter**, a quien **Romero** había conocido a través de un amigo de **Softdisk**. (Kushner, 2003)

Los términos de **Romero** con su *publisher* eran igualmente utópicos: un presupuesto de tres millones de dólares por juego, 40% de *royalties* e **Ion Storm** mantendría los derechos de IP, además de los derechos para hacer *ports*. (Kushner, 2003)

En palabras de **David Kushner**: “*esta era la era de la vanidad en las casas de desarrollo. Sid Meier [...] tenía su propia compañía, Firaxis. Will Wright [...] tenía su compañía,*



*Maxis. Richard Garriott tenía Origin [...] [y] Chris Roberts [...] Digital Anvil” (Kushner, 2003)*

Al final, el problema era, como acabaría entendiendo **Romero**, que “*el diseño no tenía en cuenta la tecnología y tampoco tenía en cuenta que el diseñador no sabe necesariamente cómo dirigir*”. (Kushner, 2003)

Luz verde (bueno, no) para Ion Strike

**Mike Wilson** todavía quería llevar a cabo el proyecto de convertirse en un *publisher* que no había podido ser con **id Software**. El contrato con **Eidos** estipulaba que sus tres siguientes proyectos serían financiados por ellos, pero después, podían ir por libre. **Mike** decidió tirar con lo primero que encontraran para proponérselo a **Eidos** y así conseguir su libertad cuanto antes. (Kushner, 2003)

*Doppelganger*, de hecho, formaba parte de esta idea de soltar lo que tuvieran cuanto antes. (Kushner, 2003)

Sin embargo, algo bueno salió de aquí: *Deus Ex*. **Romero** conoció a **Warren Spector** en **septiembre de 1997** y le pareció que su proyecto era ideal para lo que buscaban en **Ion Storm**. Sin embargo, **Spector** puso condiciones: trabajaría con su propia rama del estudio – **Ion Austin** – y no utilizaría la publicidad hostil de **Mike Wilson**. “*Vamos a ser la parte elegante de esta compañía*”. (Kushner, 2003)

El plan no salió bien: cuando **Mike** fue a **Eidos** con tres nuevas propuestas, le rechazaron de inmediato ya que ni siquiera les habían dado los tres primeros juegos. (Kushner, 2003)

Descontrol financiero

El **30 de septiembre de 1998** se filtró a la prensa que **Eidos** estaba pensando comprar **Ion Storm** para reducir su deuda – también se reducirían las *royalties* del 40% al 25% – Esta noticia iniciaría un ciclo de paranoia y rumores dentro del estudio, con el equipo desconociendo si les iban a comprar o, incluso, cerrar. (Kushner, 2003)

**Romero** intentó fisgonear en los correos de sus empleados para localizar el origen de la filtración, pero lo único que consiguió fue empeorar las cosas. (Kushner, 2003)

Tras el descubrimiento, los empleados comenzaron a marcharse para nunca regresar. A veces **Romero** despedía a la gente *in situ*. La situación en **Ion Storm** era cada vez más tensa. (Kushner, 2003)

Para empeorar las cosas, al final **Eidos** no acabó comprando **Ion Storm**. (Kushner, 2003)

Y tal como empieza, se acaba

El fin de **Ion Storm** llegó de manera súbita, sin pompa ni boato; **Romero** escuchó el rumor de que, tras *Anachronox*, **Eidos** iba a despedir a varios empleados del estudio, y fue a las oficinas del CFO a ver la

lista de quién se iría. Todo el mundo, incluso él, estaba en esa lista. Sin embargo, el equipo de **Warren Spector** se había salvado. (Kushner, 2003)

## Los proyectos son demasiado para su propio bien

### Mike Wilson desatado

Según **David Kushner**, en **Ion Storm** *“Mike Wilson esperó que, al fin, podría realizar todos los planes de marketing alocados que jamás había podido llevar a cabo en id”*. (Kushner, 2003)

El conocido – e infame – anuncio de *“John Romero’s about to make you his bitch”*, en efecto, fue idea de **Mike Wilson**. Y la respuesta fue la opuesta de la esperada: la audiencia lo detestó. (Kushner, 2003)

### Daikatana

#### *Con fans, para fans*

Ante la noticia de un nuevo estudio con exmiembros de **id Software**, los fans de *DOOM* y *Quake* enviaron sus currículums a **Ion Storm**. Muchos de ellos tenían experiencia con el *modding*, pero no con el modelo de un estudio profesional, pero aun así, **Romero** eligió contratarlos eligiéndolos a dedo. (Kushner, 2003)

A pesar de las buenas intenciones, el equipo trabajaba *“doce horas al día, seis días a la semana”* (Kushner, 2003)

La cosa llegó hasta tal punto que había rumores de que todo el equipo de **Romero** iba a resignar. **Romero** reaccionó a la noticia con desdén y frustración: *“y una mierda se van a ir”*. El **19 de noviembre de 1998**, se encontró a todo su equipo de cara, capitaneado por el diseñador de sonido **Will Loconto** – quien, junto a otros siete miembros, pasarían a conocerse como los “ocho de Ion” –. *“No podemos seguir trabajando bajo estas condiciones. No creemos que el juego vaya a terminar haciéndose, así que vamos a irnos y empezar nuestra propia compañía”*. (Kushner, 2003) La compañía, fundada por **Loconto**, se llamaría **Third Law Interactive**.<sup>1</sup>

Tras la partida de los “ocho de Ion”, la diseñadora **Stevie Case**, que formaba parte del equipo de fans de **Romero**, pasaría a convertirse en la *lead designer* de *Daikatana*. (Kushner, 2003)

Durante los últimos meses de desarrollo, el *crunch* cubría toda la semana. **Romero** acabó poniendo un cartel en un arcade que solían jugar donde rezaba: *“¡Nada de Tekken 3 hasta que salga Daikatana!”* (Kushner, 2003)

---

<sup>1</sup> Dallas Observer (1999) – [Stormy weather](#)

### *Te estás pasando de listo, Romero*

El plan original de **Romero** era, en palabras de **David Kushner**, hacer un FPS con “*más de cien niveles únicos y monstruos dispersos por lo que, básicamente, serían cuatro videojuegos*”. (Kushner, 2003)

Además de esto, el problema era que, igual que había ocurrido con *Quake*, el equipo necesitaba a **Romero** guiándoles y diciéndoles qué hacer y cómo hacerlo... pero él estaba ocupado hablando con la prensa y yendo a eventos. (Kushner, 2003)

Antes incluso de que *Daikatana* hubiera salido, en **marzo de 1998**, **Romero** anunció a la prensa que habían empezado a trabajar ya en *Daikatana II*. **Todd Porter** y el cofundador **Jerry O’Flaherty** quisieron empezar una línea de comics, pero **Eidos** cortó ambos planes. (Kushner, 2003)

Tras los rumores de la compra de **Eidos** a  **finales de 1998**, **Todd Porter** – entonces CEO de la compañía – quiso contratar a una gestoría para que revisara las finanzas de **Ion Storm** y ayudase con el desarrollo de sus títulos, pero **Romero** rechazó todas las sugerencias de hacer recortes en *Daikatana*. (Kushner, 2003)

### *Los muchos retrasos de Daikatana*

Originalmente la fecha de lanzamiento de *Daikatana* era la **Navidad de 1997**, pero el juego sufrió muchos retrasos. El primero de ellos ocurrió en el **E3 de 1997**, cuando **Romero** vio una demo de *Quake II* con *colored lighting*. La diferencia tecnológica, a su parecer, hacía que *Daikatana* se viese obsoleto, así que decidió utilizar el motor de *Quake II*. El problema era que no lo tendría disponible hasta después del lanzamiento – navidades del 97 – pero, según sus estimaciones, llevar el juego a este nuevo motor sólo llevaría un mes de trabajo. Su equipo, sin embargo, era perfectamente consciente de lo difícil que sería esto y detestaban el cambio de motor. (Kushner, 2003)

El código de *Quake II* no llegaría hasta **febrero de 1998**, momento para el cual había prometido **marzo de 1998** como fecha de entrega. Sin embargo, el código era tan distinto al de *Quake* que atrasó el desarrollo. (Kushner, 2003)

Entre pitos y flautas, la conversión al motor de *Quake II* no estuvo lista hasta **enero de 1999**, momento en que anunciaron que, “*ya truene o nieve, el juego estará terminado para el 15 de febrero de 1999*” (Kushner, 2003)

Al final, *Daikatana* no verá la luz hasta el **21 de abril del 2000**. (Kushner, 2003)

El juego no sólo recibió unas críticas pésimas, sino que vendió fatal, unas 41.000 copias en los EE.UU., aunque **Romero** dijo que habían amortizado la inversión gracias a las licencias y las ventas internacionales. (Kushner, 2003)

*En marcha con Stevie Case (o no)*

Tras poner a **Stevie Case** como *lead designer* y poner sus asuntos en orden, **Romero** se centró para sacar adelante *Daikatana* y hacer que el equipo estuviera más unido. Además de esto, pidió ayuda al equipo de **Tom Hall** y tiró de viejos contactos. (Kushner, 2003)

Sin embargo, el artículo *Stormy Weather* del Dallas Observer – donde se trataban temas que sólo deberían conocer quienes tuvieran acceso al correo interno de la compañía – acabó con el espíritu del equipo. *Daikatana* volvió a retrasarse, ocurrió Columbine e **id Software** estaba desarrollando *Quake III*. **Rob Dyer**, presidente de **Eidos**, se lo dejó claro a **Romero**: “Cállate y termina el juego”. (Kushner, 2003)

## Looking Glass Studio

### Ultima Underworld: The Stygian Abyss

Un equipo de pedigrí

*Ultima Underworld* tiene entre sus principales responsables a algunos de los miembros más importantes del rol en el videojuego:

- La dirección era de **Richard Garriott**
- La producción era de **Warren Spector**
- El diseño es de **Paul Neurath** – también en el equipo de *Thief* o *Terranova*, entre otros

(Venegas Ramos, 2017)

#### *Futuras inspiraciones*

**Ken Levine** hablará en el futuro sobre cómo *Ultima Underworld* le inspiró para desarrollar videojuegos. *“La sensación de estar en un lugar frente a su abstracción, una adaptación de un juego de mesa, la sensación de estar en un mundo en tres dimensiones, fue increíble”* (Venegas Ramos, 2017)

#### *Aquí se hacen las cosas con cabeza*

Según **Ken Levine**, en **Looking Glass** se centraban en *“construir los principios del game design que harían que los videojuegos pasaran de ser algo donde más o menos nos hacemos a la idea de qué puede ser divertido a presentar una teoría y construir sobre ella para avanzar con seguridad. Todos venían del MIT, un lugar donde podían definir un set de problemas. Trajeron esa mentalidad a los videojuegos”* (Donovan, 2010)

Una nueva forma de rol

*Ultima Underworld*, en palabras de **Alberto Venegas**, *“es considerado el primer juego de rol en primera persona que se desarrolla en un ambiente completamente tridimensional”* (Venegas Ramos, 2017)

Otras innovaciones de *Ultima Underworld* incluirían:

- Una de las primeras instancias de música dinámica adaptativa
- La mezcla del RPG con mecánicas más propias del FPS
- La presentación de un universo diegético a través de *“la inclusión mimética, orgánica e integral de todos los elementos en el mundo virtual ludoficcional. Subir de nivel las habilidades que usamos y no hacerlo mediante el reparto de puntos. Obtener destrezas especiales que se integran dentro del juego, situar objetos que no valen para nada, salvo para ofrecer un mayor realismo al universo que recorreremos, etc”*

(Venegas Ramos, 2017)

## De Blue Sky a Looking Glass

El estudio que publicó *Ultima Underworld* se llamaba **Blue Sky Studios**. Sin embargo, tras su publicación, en **1992**, se unieron a la empresa de simulación 3D **Lerner Research** y fundaron **Looking Glass Technologies**. Su primer juego sería la secuela de *Ultima Underworld*, llamada *Labyrinth of Worlds*. (Venegas Ramos, 2017)

## System Shock

### Ahora que vamos despacio...

El desarrollo de *System Shock* nace de las grietas en *Ultima Underworld II*: el juego tenía *bugs* y pedía un ordenador muy potente para moverlo adecuadamente, así que pasaron mucho tiempo corrigiendo el juego. Entre medias, **Warren Spector**, **Austin Grossman**, **Paul Neurath** y **Doug Church** se preguntaron cómo podrían llevar las ideas de *Ultima Underworld* a un entorno de ciencia ficción. (Venegas Ramos, 2017)

### El origen de las grabaciones

*System Shock* es considerado uno de los primeros – si no el primer – videojuegos en utilizar una narración basada en grabaciones que el jugador va recogiendo por ahí (Venegas Ramos, 2017)

Las grabaciones se integraron porque, desde **Looking Glass**, querían evitar que el jugador leyera parrafadas para saber qué estaba ocurriendo. Además, les pareció más orgánico (Venegas Ramos, 2017)

### Fuera el rol, dentro con las pistolas

En palabras de **Alberto Venegas**, **Doug Church** decidió llevar un componente de disparos en tiempo real que abandonaba “*la tirada de dados como índice para determinar el éxito o el fracaso de una acción violenta y comenzó a fijarse en otras mecánicas más ligadas a títulos como DOOM*” (Venegas Ramos, 2017)

Otro añadido del juego – o, más bien, sustracción – era la manera en que eliminaba el sistema de conversaciones clásico para centrarse en una progresión lineal más típica de un FPS (Venegas Ramos, 2017)

### Éxito de críticas, pero las ventas...

*System Shock* fue loado por la crítica, pero apenas llegó a superar las 170.000 unidades. Eso sí, esta cifra era suficiente como para mantener el estudio a flote y continuar hacia el siguiente proyecto. (Venegas Ramos, 2017)

## Estamos sangrando dinero

Quién nos mandaría ser un publisher

A mediados de los 90, **Looking Glass** intentó expandir sus operaciones y convertirse en *publisher*. Tristemente, esto haría que perdieran aún más dinero. (Venegas Ramos, 2017)

Juegos para salir al paso

Vista la situación como *publisher*, en **Looking Glass** pusieron en marcha tres proyectos para intentar sacar adelante la compañía:

- *Flight Unlimited* – 1995 – Un juego de aviación acrobática en el que participó **Seamus Blackley**. Gracias a su obsesión por las físicas, el juego acabó siendo muy realista y se situó en la competición de *Flight Simulator*, llegando a vender más de 750.000 unidades
- *Terra Nova: Strike Force Centauri* – 1996 – un juego concebido por **Paul Neurath** en 1992 cuyo desarrollo se alargó en paralelo a tantos otros juegos de **Looking Glass**. Su desarrollo caótico, sumado al lanzamiento de *Wing Commander*, su competencia directa, limitó su potencial y, aunque gustó a la prensa, acabó vendiendo alrededor de 100.000 copias. Según uno de sus principales responsables, **James Sterret**, este juego marcaría el comienzo del fin.
- *British Open Championship Golf* – 1997 – un juego, valga la redundancia, de golf, que supuso tal fracaso comercial que frenó en seco los intentos de **Looking Glass** de ser un *publisher* y acabó con el despido o abandono de miembros como **Warren Spector** – quien fundaría **Ion Austin** – o **Ken Levine** – quien fundaría **Irrational Games**.

(Venegas Ramos, 2017)

Thief: The Dark Project

Este juego sería un nuevo éxito de **Looking Glass**, y llegaría a vender más de 500.000 unidades. (Venegas Ramos, 2017)

Una genesis por partes

El proyecto originalmente se llamaba *Dark Camelot*, una idea de **Warren Spector** junto a **Doug Church** y **Ken Levine**. El concepto era “cómo adentrarse en Camelot y realizar tareas de espía, cómo convencer a otros para unirse a tu facción, encontrar pistas y mapas, robar cosas, etc.” (Venegas Ramos, 2017)

**Paul Neurath** tomó el testigo y se centró en el último aspecto: el robo. Con la situación financiera de **Looking Glass**, decidieron seguir con el concepto, que acabaría convirtiéndose en *Thief* (Venegas Ramos, 2017)

Una de las bases del juego era llamar la atención sobre el sonido como elemento del *gameplay*. Para ello se inspiraron en cosas como los submarinos y sus dispositivos de sonido pensados para distraer otros sónar. (Donovan, 2010)

#### Un desarrollo con baches

**Eidos**, el *publisher*, no creía en el concepto y no paraba de insistir en que “plantaran más monstruos, luchas y conflictos violentos”. (Venegas Ramos, 2017)

A los problemas financieros y un *publisher* insistente, tenemos que sumar el susodicho abandono de varios empleados más o menos importantes, que obstaculizaron el desarrollo. (Venegas Ramos, 2017)

#### Un motor revolucionario

El motor de *Thief*, llamado “The Dark Engine”, fue clave en el futuro desarrollo de los llamados *immersive sim*: permitía la creación de un mundo donde sus NPCs reaccionaran de manera dinámica a distintos estímulos para permitir que el jugador hiciera frente a las situaciones como él considerase. (Venegas Ramos, 2017)

También este motor implementó, aunque de manera básica, físicas en su mundo. (Venegas Ramos, 2017)

#### De sus cenizas renacerán aves fénix

Tras la desaparición de **Looking Glass Studio** nacerían **Ion Austin** – liderada por **Warren Spector** – y **Arkane Studios**. (Venegas Ramos, 2017)



## Irrational Games

### Tres matados en un cuarto

Según **Alberto Venegas**, al principio en **Irrational Games** *“los tres compañeros trabajaban en el apartamento de Levine con un presupuesto muy limitado. Su consolidación no fue posible hasta que Paul Neurath [...] concibió este pequeño estudio escindido de su alma mater como una oportunidad para crear su primer proyecto en solitario apoyándose en Irrational Games. Esta oportunidad supuso la vuelta de Levine y sus dos compañeros a sus antiguas oficinas”* (Venegas Ramos, 2017)

### System Shock 2

#### No miréis, Looking Glass

El desarrollo de *System Shock 2* comenzó en **1997** utilizando el mismo *Dark Engine* que estaban creando para *Thief: The Dark Project*. (Venegas Ramos, 2017)

En un principio, *System Shock 2* se llamaba *Junction Point* porque **Ken Levine** quería desarrollar un juego del estilo de *System Shock*, pero no tenía los derechos. (Venegas Ramos, 2017)

Todo cambió cuando **Electronic Arts** compró **Origin**, que tenía los derechos de explotación de *System Shock*, y luego compró el resto de derechos de la IP. **Levine** quería utilizar el nombre *System Shock* por reconocimiento y prestigio, así que cambió el título de su juego. (Venegas Ramos, 2017)

#### Quién eres, Traveller

La dinámica del personaje se inspiró en el RPG *Traveller*, de **1977**, donde *“se podían seleccionar tres ramas diferentes: marine especializado en armas, marine especializado en habilidades técnicas y agente secreto especializado en poderes psíquicos. Una vez hecha esta elección se presentaban cuatro preguntas [...] para determinar el trasfondo”* (Venegas Ramos, 2017)

#### Más problemas en la producción

El desarrollo de *System Shock* fue accidentado por muchos motivos, siendo uno de ellos un equipo joven que no sabían exactamente qué buscaba **Ken Levine** (Venegas Ramos, 2017)

También hay que tener en cuenta la propia inexperiencia de **Irrational Games** como estudio y el hecho de que, sobre todo durante los primeros meses, no tenían claros algo tan básico como la *deadline* o las horas de trabajo. (Venegas Ramos, 2017)

#### Half Life y la dicotomía FPS-RPG

La sacudida que supuso *Half Life* en **1998** también afectó a **Irrational**, quienes necesitaban diferenciar su juego del nuevo *shooter*. La

solución fue insistir mucho más en los elementos de rol, tales como los puntos de habilidad (Venegas Ramos, 2017)

Sin embargo, algo bueno salió de todo esto: el equipo aprendió de los *scripts* de *Half Life* y los integraron en el juego. (Venegas Ramos, 2017)

Con todo, había un problema: los diseñadores *junior* estaban acostumbrados al entorno de FPS puros como *Unreal* o *Quake*, mientras que *System Shock 2* buscaba un entorno más diegético, como *Ultima Underworld*. (Venegas Ramos, 2017)

Y el veredicto es... catastrófico

*System Shock 2* fue alabado por la crítica cuando salió el **11 de agosto de 1999**, pero su recepción comercial fue penosa, vendiendo 58.671 copias para el año 2000 (Venegas Ramos, 2017)

# Blizzard Entertainment

## Silicon & Synapse – Chaos Studios

### Antecedentes

**Silicon & Synapse** fue fundada en **febrero de 1991** por **Mike Morhaime**, **Allen Adham** y **Frank Pearce**<sup>2</sup>

**Chris Metzen** entró en la compañía de pura casualidad: tenía una banda llamada “Ouroboros” y, un día, en un bar, se encontró con alguien que se fijó en uno de sus dibujos: un dragón. “*Wow, eso está genial, tío*”, dijo, y le pasó una tarjeta de contacto para **Chaos Studios**. (Goldberg, 2011)

En su entrevista de trabajo, **Metzen** estaba desesperado y dijo que haría cualquier cosa con tal de trabajar ahí, incluso fregar los suelos. Le contrataron como artista y su salario base era de 8\$/hora, el mismo de su anterior trabajo cargando materiales en el puerto. (Goldberg, 2011)

### *Inspirado por Brian Fargo*

**Allen Adham** había empezado en la industria del videojuego trabajando como *tester* para **Boone**, un pequeño estudio llevado por **Brian Fargo**. (Goldberg, 2011)

**Fargo** y **Adham** se hicieron amigos y este le invitó a programar durante las vacaciones de verano en **Interplay**. Ahí **Allen Adham** se vio inspirado para desarrollar videojuegos y, guiado por la mentalidad impulsiva de **Fargo**, se lanzó a fundar su propia compañía. (Goldberg, 2011)

### *Aquí nadie sabe nada*

**Adham** conoció a **Mike Morhaime** en la universidad; solían escaparse de las clases e ir a jugar a los *arcades*. (Goldberg, 2011)

Tras graduarse, **Adham** propuso a **Morhaime** que fundasen su propia compañía.

-¿Qué sabemos sobre videojuegos?

-*Nada. Pero aprenderemos sobre la marcha. ¿Qué tenemos que perder? Somos jóvenes.*

(Goldberg, 2011)

### *Del silicio al caos*

A **finales de 1993**, **Allen Adham** decidió cambiar el nombre de **Silicon & Synapse** a **Chaos Studio** porque “*nadie sabía a qué se refería y la gente lo decía mal*”. Confundían “silicio” con “silicona” y era un lío.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Keefer, John (2000/2006) – [GameSpy Retro: Developer Origins](#)

<sup>3</sup> Marks, Tom (2016) – [How Blizzard got its name](#)

El nuevo nombre, además de más sencillo, en palabras de **Adham**,  
“representaba nuestro proceso de desarrollo”<sup>4</sup>

#### Historias y videojuegos

Antes de que hicieran *Warcraft II*, a **Morhaime**, **Adham** y **Pearce** la historia les parecía algo accesorio e inútil. Como decía **Morhaime**:  
“No piensas en el trasfondo de *Sonic el Erizo* o por qué recoge los anillos dorados. Sólo quieres moverte a toda velocidad por el juego” (Goldberg, 2011)

La historia de *Warcraft* nació por propia iniciativa de **Chris Metzen**, quien, terminada la jornada de trabajo, escribía por su cuenta historias de qué podía estar ocurriendo en aquel mundo. No quiso enseñarlas por vergüenza, pero cuando un compañero las mostró en su nombre, a los demás les pareció que no estaban nada mal. Decidieron integrarlas en el juego. (Goldberg, 2011)

#### Comprados por los cristianos conservadores

En **1994**, **Davidson & Associates**, la misma compañía que años más tarde compraría **Sierra On-Line**, compró **Chaos Studios**.

#### *Ya existe gente llamada Chaos, Blizzard*

**Mike Morhaime** explica la historia de cómo llegaron a su nombre final: “recibimos una llamada de una compañía llamada *Chaos Technologies*. Estaban en Florida y, básicamente, nos dijeron: ‘Hey, tenemos el nombre *Chaos*, pero no nos importa dejaros usarlo. Eso sí, os costará 100.000\$”.<sup>5</sup>

En un principio, la decisión fue cambiar el nombre a **Ogre Studios**, pero **Jan Davidson**, de **Davidson & Associates**, pensaba que podía “darle un poco de miedo a los niños”. Así que fueron directos al diccionario, empezaron a mirar palabras que quedasen bien y acabaron encontrando “**Blizzard**”. El cambio a este nuevo nombre ocurriría el **24 de mayo de 1994**.<sup>6</sup>

#### *Get CUCkeado, son*

Por supuesto, cuando llegó el problema con **CUC/Cendant**, esto también sacudió las finanzas de **Blizzard**, cuyas opciones a acciones se habían desplomado de 42\$ a sólo 6\$ (Goldberg, 2011)

Al final, **Blizzard** creó su propio programa de redistribución de los beneficios para ayudar a sus empleados durante esa época tan dura. (Goldberg, 2011)

Tras el desastre con **Cendant**, **Blizzard** fue vendido a

---

<sup>4</sup> Marks, Tom (2016) – [How Blizzard got its name](#)

<sup>5</sup> Marks, Tom (2016) – [How Blizzard got its name](#)

<sup>6</sup> Marks, Tom (2016) – [How Blizzard got its name](#)

## Vivendi/Universal en 1998.<sup>7</sup>

### La era Vivendi

#### World of Warcraft

##### *Necesitamos un MMO*

La idea de crear un MMORPG comenzó a rondar a **mediados de 1999**, cuando **Adham** sugirió crear semejante título utilizando una de sus IP como base. (Goldberg, 2011)

Durante un tiempo, los distintos miembros del equipo pensaron en cómo llevarlo a cabo. **Chris Metzen** quería diseñar un universo donde los NPCs contaran historias interesantes a través de sus misiones para desarrollar más el universo de *Warcraft*, y **Mike Morhaime** creía que los MMOs eran el futuro, uno del que **Blizzard** debía formar parte. (Goldberg, 2011)

Además, en esa época ya empezaba a haber otros grandes MMO junto a *EverQuest*. *Star Wars Galaxies* salió en **junio de 2003** y se sabía que **Warner Bros.** estaba gastando una pequeña fortuna en lanzar *The Matrix Online*, que vería la luz el **22 de marzo de 2005**. (Goldberg, 2011)

---

<sup>7</sup> Fyfe, Duncan (2020) – [How Sierra was captured, then killed, by a massive accounting fraud](#)

## Naughty Dog

### Trip Hawkins y Electronic Arts

Hola, sí, buenas, aquí Naughty Dog

**Gavin y Rubin** se presentaron a **Electronic Arts** de manera brusca, con una llamada directa a sus oficinas describiéndose como “*los presidentes de una nueva compañía llamada Naughty Dog*”. La cosa salió bien y salieron con un adelanto de 15.000\$ para desarrollar *Keef the Thief*. (Goldberg, 2011)

### Crash Bandicoot

Podría haber sido para Trip

Cuando estaban trabajando en la idea de *Crash Bandicoot*, consideraron publicarla en **3DO**, pero acabaron descartando la idea porque la consola no estaba funcionando muy bien, así que decidieron centrarse en **PlayStation**. (Goldberg, 2011)

No es que **Gavin y Rubin** odiasen a **Trip Hawkins**: al contrario, le respetaban y apreciaban, pero no estaban a bordo de todo lo que él decía sobre el brillante futuro de **3DO** (Goldberg, 2011)

El culo de Sonic

Puede parecer una broma, pero **Andy Gavin y Jason Rubin** a veces se referían a *Crash Bandicoot* como “*Sonic’s ass*” en referencia a la perspectiva semisubjetiva de su juego. (Goldberg, 2011)

El animal será lo que digamos que sea

En un principio el personaje iba a llamarse **Willy the Wombat**, pero mirando una guía de viajes del Pacífico Sur se encontraron con los bandicut y concluyeron que iban a cambiar:

*“Vamos a adueñarnos de ese nombre, bandicut. Cuando la gente piense en esa palabra, queremos que piensen en el personaje del juego, no el animal.”*

(Goldberg, 2011)

*El animal no va a ser la mascota de Sony*

A **Ken Kutaragi** no le hacía mucha gracia la idea de que Crash pudiera ser la mascota de **PlayStation**. Él creía que la consola no necesitaba ninguna mascota, igual que había ocurrido con el **Walkman**. (Goldberg, 2011)

Sin embargo, el equipo de **Universal** junto a **Bernie Stolar y Mark Cerny** creían que Crash podía ser ideal. Sí, estaba orientado para una audiencia más infantil, pero eso también significaba que podía hacer competencia directa con Mario. (Goldberg, 2011)

### Sony, panda de hipócritas

Lo cierto es que en un principio **Sony** sí planteó la idea de una mascota: **Polygonman**, que apareció en el **E3 de 1995** para anunciar la consola. Inmediatamente después de su primera aparición, se decidió que sería su última y **Sony** no sólo ordenó que se le retirara sino que, en palabras de **Steve L. Kent**: *“el equipo de relaciones públicas de la compañía afirmaba que nunca había oído hablar del personaje”* (Kent S. L., 2001)

### Desarrollo renegado

Durante el desarrollo del juego, **Gavin** logró hacer ingeniería inversa en **PlayStation** para saltar sus restricciones y no depender del *software* de **Sony** (Goldberg, 2011)

### *La PlayStation no puede con tanto*

En un principio, el juego era tan exigente a nivel de *hardware* que ponía la consola en riesgo: *Crash Bandicoot* accedía 140.000 veces el lector de CDs, y el límite de **PlayStation** era de 80.000. Por suerte, los ingenieros de la consola lograron revisar la tecnología para que semejante número de accesos fuesen seguros. (Goldberg, 2011)

### *La pirámide de Maslow el bandicut*

Según **Andy Gavin**, la clave para hacer un buen juego era que *“el arte lo vende [...] y la tecnología lo hace posible. Sin un gameplay que sea nuevo, no es divertido. Pero no puede ser tan difícil que se vuelva frustrante”* (Goldberg, 2011)

### Necesitamos vivir nuestra vida

**Andy Gavin** y **Jason Rubin** vendieron la compañía a **Sony** y abandonaron el desarrollo de videojuegos después de hacer los videojuegos de *Crash Bandicoot* porque el desarrollo les había consumido por completo. Tras un mes de retiro en las montañas, **Rubin** habló con su compañero y ambos decidieron que lo mejor sería vender **Naughty Dog**.

**Jason Rubin** se vio consumido por el desarrollo. Sentía que no había vivido su juventud, no tenía vida social, estaba quedándose calvo y comiendo comida basura. **Andy Gavin** también sufrió problemas de espalda y túnel carpiano, y le comentó a **Rubin** que sólo había tenido una cita en todo el año porque el resto del tiempo había estado programando.

# Rockstar Games

## DMA Design

Dave Jones, el macarra

**Dave Jones**, escocés, era un fan de los videojuegos de recreativa como *Galaga* o *Space Invaders*. Nativo de Edimburgo, había bandas de chavales tan territoriales que a veces le daban palizas si le encontraban superando sus puntuaciones en los *arcades*. Tras terminar en el instituto, **Jones** entró a trabajar en la fábrica de **Timex** local, donde, entre otros, se fabricaban **ZX Spectrum**. Cuando **Timex** tuvo que hacer recortes de plantilla, le ofrecieron a **Jones** 3.000 libras si aceptaba una baja voluntaria, y no sólo aceptó, sino que con el dinero se compró una **Amiga 1000**. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 22)

El primer videojuego de **Dave Jones** fue un *shooter* llamado *Menace*, desarrollado en **1988**. Le fue bien; ganó 20.000 libras y gustó a la crítica, así que invirtió el dinero para comprarse un coche, abandonar la universidad y, junto a unos amigos del club de informática, fundar su propia compañía ese mismo año: **DMA Design**, cuyo nombre hacía referencia al término “Direct Memory Access”. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 23)

Tenemos que hacer *Lemmings* con eso

El primer juego de **DMA Design** fue *Lemmings*. Nació de un descubrimiento tecnológico. Tal y como explica **David Kushner**: *“un programador descubrió cómo animar hasta cien personajes a la vez en la pantalla e hizo una demo para el equipo. Jones observó impresionado mientras una fila de criaturitas marchaba sin pensar hacia su muerte, ya fuese aplastados por un peso de diez toneladas o incinerados por un lanzallamas”*. Hizo tanta gracia al equipo que decidieron hacer un juego así. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 23)

*Lemmings* salió el **14 de febrero de 1991** y fue un éxito, vendiendo 50.000 copias sólo en su primer día. Acabaría vendiendo más de dos millones de unidades, convirtiéndose en un fenómeno mundial y a **Dave Jones**, en un icono. Con el dinero, **Jones** se compró un Ferrari. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 24)

Ambiente alocado

Como solía ocurrir con los estudios de desarrollo de la época, en **DMA Design** se trabajaba tanto como se jugaba. Era normal que te disparasen con pistolas NERF (Kushner, Jacked, 2012, pág. 27) o que te gastasen bromas tan “divertidas” como esconder comida podrida y ocultar el olor con ambientadores (Kushner, Jacked, 2012, pág. 31)



## De Race 'n' Chase a GTA

Además de un coche, **Dave Jones** reinvertió el dinero de *Lemmings* y movió **DMA Design** a unas oficinas más grandes, además de gastar 250.000 libras en comprar equipo con tecnología punta. Según **David Kushner**, *“se decía que DMA tenía una de las mayores instalaciones de ordenadores de Silicon Graphics del tamaño de una nevera. Era tan grande que el ministerio de defensa se preocupó por la seguridad”*. Todo esto era para llevar a cabo el sueño de **Jones**: reproducir *“una ciudad que viviese y respirase”* (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 25)

La respuesta de cómo alcanzar este objetivo dependía de cada uno. Los miembros de **DMA Design** se pusieron a trabajar por su cuenta y construyeron algo en conjunto: **Mike Dailly** diseñó una ciudad vista desde una perspectiva cenital, a lo que otro miembro del equipo añadió... Dinosaurios. Pero entonces otro añadió coches, y **Dailly** vio que *“tenemos algo”*. A **Jones** también le gustó la idea, y decidió basarse en el juego infantil de ‘polis y cacos’ porque *“es un set de reglas naturales que todo el mundo entiende. Saben cómo conducir un coche. Saben lo que hace una pistola”*. Para evitar el nombre evidente de *Cops and Robbers*, renombraron su nuevo proyecto *Race 'n' Chase* (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 25)

Tristemente, **Kushner** no especifica la fecha de cuándo *Race 'n' Chase* cambió su nombre a *Grand Theft Auto*, pero sí dice que ocurrió después de que a **Brian Baglow** se le ocurriera la posibilidad de atropellar *hare krishnas*. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 35)

### *A quién le va a gustar ser un poli*

El problema original de *Race 'n' Chase* era que el jugador adoptaba el papel del policía en lo que **Gary Penn**, productor *senior*, llamaba una *“puta simulación”* llena de *“detalles estúpidos”*. El equipo estaba de acuerdo; el juego acabaría adoptando el apodo de *Sims Driving Instructor*. **David Kushner** describe a un programador diciendo que *“había que obedecer los semáforos en rojo”* y cómo los peatones *“suponían un obstáculo frustrante”* porque *“era casi imposible conducir deprisa sin arrollar a alguien y, puesto que el jugador era un policía, tenía que ser castigado por atropellar a alguien y luego salir pitando”*. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 29)

Como suele ocurrir en el desarrollo, el juego pasó por distintas iteraciones y *builds* hasta que un miembro anónimo del equipo desarrolló una versión de *Race 'n' Chase* donde eras un ladrón que podías atropellar peatones y robar coches para conseguir puntos. Esta nueva versión encantó al equipo y marcó un nuevo rumbo en el desarrollo. (Kushner, *Jacked*, 2012, págs. 29-30)

Tal y como explica **Sam Houser**: *“una vez que abrimos la posibilidad de matar policías, sabíamos que teníamos algo que llamaría la atención”*. Sin embargo, **Houser** no entendía esto como una fuente de controversia sino, al contrario, un producto llamativo y divertido. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 31)

### **Haz lo que te salga**

Mientras hacían *testing*, **Brian Baglow**, uno de los guionistas del estudio además de miembro del equipo de RR.PP., se fijó en que la gente no hacía las misiones y prefería vagar libremente por la ciudad. Cuando les pedía que continuaran con la campaña, los *testers* se mostraban molestos, pero a esto **Gary Penn** respondió que *“¡es un espacio virtual, puedes hacer lo que te salga de los cojones!”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 33)

En un principio, las misiones ocurrían de manera lineal, pero continuando con las ideas de libertad del juego, el programador **Gary Foreman** confluyó que no tenía mucho sentido. *“¿Por qué no hacemos que puedas responder a CUALQUIER teléfono?”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 33)

### **“Not another bloody elf”**

**Dan Houser** veía promesa en *GTA* no sólo por su estilo de juego, sino porque se alejaba de las tendencias de fantasía que solían presentar los videojuegos: *“Hay una audiencia enorme de gente que juega a videojuegos en consola y que están atentos a la cultura, son cultos, pero cuando juegan les dan contenido que encuentran algo degradante”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 53)

**Sam Houser** compartiría ese sentimiento más adelante. En una entrevista para la revista *Spin*, declaró que *“nos va hacer juegos que tengan relevancia. En la mayoría de juegos eres Tommy, el Leprechaun Bailarín, que mata al dragón. No puedes ir al bar y decir: ‘¡Wow, acabo de matar al dragón, tío!’ Pero si dices: ‘acabo de robar cincuenta y cinco coches y me he puesto a derrapar como un desquiciado’, ESO es relevante”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 59)

Con el lanzamiento de *GTA 2* próximo, a  **finales de 1999**, **Terry Donovan** diría que *“parte de lo que intentamos hacer es alejarnos del tipo gordo, solitario y sin novia que pide pizzas en el sótano. Estamos subiendo el tono del entretenimiento a un*

punto en el que nos sintamos cómodos” (Kushner, Jacked, 2012, pág. 76)

#### *Todo tipo de inspiraciones*

**David Kushner** cita entre las inspiraciones del equipo el cine de James Bond, *Reservoir Dogs*, *Speed*, *French Connection* o *La Huida*, entre muchos otros. **Sam Houser** quería un juego que ofreciese libertad, igual que había visto con *Elite* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 32)

**Dave Jones** pensó que, para llamar la atención, tenían que escoger ciudades llamativas, que encajasen en el *mainstream*, así que decidió inspirarse en ciudades estadounidenses muy populares: San Francisco/San Andreas, Miami/Vice City y Nueva York/Liberty City (Kushner, Jacked, 2012, pág. 32)

Otra inspiración más particular era el pinball: **Dave Jones** lo veía como “el juego definitivo. Tienes dos botones y ya está. Se le da genial enseñar a los jugadores cómo obtener retroalimentación y mantenerles enganchados durante horas”. Así, hacer actos criminales subiría tus puntos y – aunque el libro no confirma que este fuera el origen – si te pillaban, la policía aparecería como contrapeso (Kushner, Jacked, 2012, pág. 34)

El diseño del juego con un estilo tan libre permitió que los diseñadores y programadores fluyeran del mismo modo que, una década antes, habían hecho los autores de *Elite*. Así, por ejemplo, las radios surgieron al ver que los jugadores iban a pasar buena parte del *gameplay* conduciendo a todas partes. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 34) Para evitar que la policía agobiase al jugador, **Brian Baglow** propuso crear establecimientos donde pudieses dar una nueva capa de pintura a tu vehículo para perder tu nivel de búsqueda (Kushner, Jacked, 2012, pág. 35)

**Baglow** también propuso habitar las calles con distintos tipos de peatones pintorescos. A él se le ocurrió la idea de poner *hare krishnas* porque detestaba encontrárselos en los aeropuertos pero, igual que con el resto de facetas del juego que luego generarían controversia, no venía de un lugar de odio sino de catarsis. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 35)

#### *Nada bueno puede salir de aquí*

Aun con todos los esfuerzos y ánimos del equipo, los propios miembros de **DMA Design** creían que *GTA* iba a ser un fracaso comercial. No es sólo que su título fuese gráficamente inferior a otros juegos populares del momento, como *Tomb Raider* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 37) sino que la historia era pobre y el juego no paraba de

crashear. En palabras del director creativo, **Gary Penn**: “era un puto desastre” (Kushner, Jacked, 2012, pág. 38)

*Eso es, aceptad el caos*

**BMG Interactive**, el *publisher* de **DMA Design**, contactó con **Max Clifford Associates** en **1997**. **Max Clifford** era probablemente el mayor representante de Reino Unido – en su cartilla se contaban **Frank Sinatra** o **Muhammad Ali** – y sus estrategias publicitarias podían llegar a ser muy agresivas, haciendo bulos sobre sus clientes – inventando, por ejemplo, que el cantante **Freddie Starr** se había comido un hámster – para que resultasen más llamativos. En un principio **Clifford** no estaba interesado, pero el jefe de **BMG**, **Gary Dale**, le dejó claro que *GTA* iba a ser un juego mucho más provocador de lo que se había visto jamás. **Clifford** se apuntó y le dijo al equipo que el estilo macarra del juego sería su base publicitaria; si la controversia antes había sido accidental, ahora sería intencional. “*Mi consejo es que no os avergoncéis del hecho. No gustará a todos, pero gustará a algunos*”. **Dale** les dijo a los demás que “*mientras no sea ilegal, no os echéis atrás*” (Kushner, Jacked, 2012, págs. 38-39)

A pesar de que **Sam Houser** estaba a bordo con la idea, **Dave Jones** no lo tenía tan claro; no quería que el juego fuese controvertido porque sí. No estaba solo, y había otros miembros del equipo que preferían promocionar *GTA* de otra manera – algunos incluso preferían jugarlo de manera no hostil – pero **Houser** insistió: “*Mira, estás empujando las barreras de lo que un videojuego puede ser [...] Salvo esto, los videojuegos se han visto como una cosa de niños. Aquí tenemos uno que hace las cosas de otra manera, como las películas. Podemos utilizar eso como un ángulo de marketing*” (Kushner, Jacked, 2012, págs. 39-40)

Había otro motivo por el que **Dave Jones** quisiera evitar controversias: llevaba un tiempo planificando la fusión entre **DMA Design** y **Gremlin Interactive**, lo cual le convertiría en uno de los principales agentes del videojuego en Reino Unido. La mala publicidad podía tirar abajo el trato. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 40) Durante el desarrollo de *GTA 2*, este sentimiento empeoraría, ya que **Infogrames** quería comprar **Gremlin Studios** – para entonces la fusión con **Rockstar** ya había ocurrido en **1998** – para ser “*el Disney de los Videojuegos*”. **Jones** no veía cómo *GTA* tenía hueco en un lugar así. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 61)

### Se me cayó el monóculo a la copa de champán

Cuando **Jones** se reunió con **Clifford**, este le presentó un plan del que, en un principio, **Jones** se mostraba escéptico: *“Era en plan... Te doy un plan a tres meses vista y lo que haré es: ‘Voy a contarles estas historias - ¡Shock! ¡Horror! ¡Deberías verlo! – a algún lord en alguna parte, sobre un juego que están desarrollando en Escocia que es totalmente despreciable y te incita a atropellar gente’.* Me decía todo esto y, al final, pasados tres meses, ‘vas a estar en prime time’. Y yo decía: ‘Ya, claro’”. Sin embargo, **Clifford** cumplió, y el **20 de mayo de 1997**, **Lord Campbell of Croy**, antiguo secretario escocés, habló en la Cámara de los Lores sobre GTA y cómo *“nada impediría a los niños comprar”* este juego tan aborrecible. (Kushner, Jacked, 2012, págs. 40-41)

El plan de **Clifford** funcionó y, tras las declaraciones de **Lord Campbell**, GTA estaba en todos los periódicos y noticias. Sin embargo, **Dave Jones** no quería esto, y sentía que su imagen pública había sido destruida. Los periódicos lamentaban cómo de impactante era *“ver que la inocencia encantadora de Lemmings y el guiñol sangriento de Grand Theft Auto fueran desarrollados por un reticente habitante de Dundee llamado Dave Jones”.* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 43)

**Clifford** se felicitó diciendo que *“hemos alcanzado a doce o trece millones de personas porque el juego causa controversia”*, pero **Dave Jones** insistiría hasta el final que *“GTA está hecho con el mejor gusto posible”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 44)

### Hoy no se podría hacer GTA

Antes incluso de que saliera, ya había gente queriendo que GTA no saliera al mercado. Puesto que el asunto había empezado con un miembro de la nobleza, el Gobierno de Reino Unido estaba involucrado. La **BBFC** (British Board of Film Classification) hablaba sobre cómo *“este tipo de videojuego ha hecho que el Parlamento se preocupe”* y los miembros del equipo tenían que justificar sus decisiones, con **Brian Baglow** explicando que el sistema de estrellas era, en realidad, una condena de las formas criminales del jugador: *“estamos siendo morales”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 43)

La controversia se extendió por todo el mundo y, por

ejemplo, en Brasil se prohibió la venta de *GTA* con multas de hasta 8.580\$ (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 50)

En los EE.UU., la versión de **PC** tuvo algunas malas críticas, como el caso de Entertainment Weekly, debido no a que le pareciera malo al crítico, sino a los editores de la revista, que le obligaron a suspender el juego por su contenido inadecuado. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 51)

#### *Buenas ventas, no tan malas críticas*

*GTA* salió al mercado el **28 de noviembre de 1997**, y aunque decir que vendió mal sería mentir, tampoco fue un mega éxito de ventas inmediato. Las ventas fueron estables, pero tardaron en llegar a las 500.000 copias. Del mismo modo, las críticas, aunque eran generalmente positivas – el juego se convirtió en un éxito de culto – también señalaban sus defectos, sobre todo los gráficos y los controles. (Kushner, *Jacked*, 2012, págs. 44-45)

Para **1999**, *GTA* ya había superado el millón de copias, pero, en palabras de **David Kushner**, “*seguía siendo poco más que una pequeña anomalía de culto*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 59)

Sin embargo, el juego había recaudado bien: 25 millones de libras frente a un presupuesto de un millón, así que **DMA Design** tenía recursos más que suficientes como para desarrollar una secuela. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 45)

El juego salió primero en Reino Unido y, más tarde, en los EE.UU., donde **Take Two** compró los derechos para su distribución en **PlayStation**, que llegaría el **verano de 1998**. Sin embargo, el juego llegó primero a América en **PC** distribuido por **ASC Games**, quienes continuaron con la idea de la controversia diciendo que estaban a punto de “*desatar una ola de crimen en América*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 50)

#### **Nace Rockstar**

Tras el lanzamiento de *GTA*, **Take Two** se interesó en **DMA Design**, así que el equipo pensó en crear una nueva marca para definir su nuevo rumbo. Tras darle muchas vueltas, se inspiraron en las estrellas de rock: “*nadie le toca las narices a Keith Richards*”. De ahí nació su nuevo nombre: **Rockstar** (Kushner, *Jacked*, 2012, págs. 53-54)

El equipo era consciente de qué implicaba este nuevo nombre. Tal y como decía **Gary Foreman**: “*Se van a reír de nosotros. Nos van a echar mierda y vamos a*

*tener mucha presión. Vamos a tener que estar a la altura. Tenemos que asegurarnos de que nuestros juegos sean muy, muy buenos”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 54)

El cambio al nuevo nombre lo anunció **Sam Houser** en una nota de prensa en **diciembre de 1998** (Kushner, Jacked, 2012, pág. 55) **Jamie King** habló sobre qué les diferenciaba de los demás: *“Todos piensan que somos un puñado de frikis en un garaje un sábado noche que deberíamos estar teniendo citas. ¡Que os jodan! ¡Tenemos Grand Theft Auto! Es un toque de atención para los demás. ¡Los videojuegos van a ser guays!”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 56)

## GTA 2 y el nacimiento de Rockstar

### Un lugar en la Comuna

Cuando el equipo de **DMA Design** viajó a Nueva York, se quedaron en un apartamento de Manhattan que llamaban “la Comuna”. Cuando se fundó **Rockstar Games**, esta vez en Nueva York, establecieron sus oficinas en el SoHo. (Kushner, Jacked, 2012, págs. 51, 56)

**Sam**, en palabras de **David Kushner**, *“colgó un poster de su ídolo, el difunto productor Don Simpson, quien había hecho las superproducciones que había adorado como un niño: Top Gun, Policía de Beverly Hills, Días de Trueno. Simpson ejemplificaba la clase de entretenimiento elevado que querían llevar a los videojuegos”*. **Jamie King** admiraba su espíritu: *“Cuando tienes una visión y creas algo nuevo, nadie va a entenderlo. Todo el mundo te va a echar obstáculos por el camino, y tienes que superarlo. La gente como Don Simpson son una inspiración porque lo hicieron. Son pioneros, y al resto que les jodan.”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 56)

### ¿Take Who?

Al principio, **Sam Houser** no veía con buenos ojos a **Take-Two**: *“Ni siquiera están entre los primeros 25 publishers de videojuegos. Son unos don nadies. Todo lo que tienen son un puñado de tíos corporativos y unos pocos contables. Ya está”*. Sin embargo, **Ryan Brant**, de **Take-Two**, quiso darles libertad. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 57)

Ya desde su fundación, los chicos de **Rockstar** querían hacer las cosas a su manera. **Jamie King** hablaba sobre hacer pegatinas y camisetas para el equipo, y tener un logo icónico al estilo de la DefJam. Con el permiso de **Ryan Brant**, contrataron a un artista llamado **Jeremy Blake**, quien diseñaría el logo actual de la compañía. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 57)



### *Las cosas van a funcionar de otra manera por aquí*

Una vez se fundó **Rockstar Games**, **Sam Houser** estableció un nuevo funcionamiento, lejos de las formas más frikis de **DMA Design**. Cuando **Bryan Baglow** se mudó a Nueva York vistiendo siempre con camisetas de distintos colores y estampados, **Terry Donovan** se fijó en él y le dijo: “*Hay que joderse, tío, ¿estás cambiando tu mapa de texturas?*” Le llevaron a comprar nueva ropa diciendo que tendría que aprender a comportarse “*a la manera de Rockstar*” (Kushner, *Jacked*, 2012, págs. 57-58)

Había un sentimiento de lealtad que rozaba el cultismo. De nuevo, **Baglow** descubrió un día que no podía comer de un restaurante chino en concreto porque, por algún motivo, sus dueños habían enfadado a **Sam Houser**. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 58)

Para aferrar aún más a sus miembros y hacer piña, **Jamie King** comenzó a llamar al equipo “*the 575ers*”, haciendo referencia a su dirección en el barrio, como si fueran una panda de *gánsteres*. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 58)

Todo este cultismo acabó haciendo que se generase una brecha entre **Rockstar** y **DMA Design**. Mirando atrás, el productor de **DMA Design**, **Paul Farley**, diría que los de **Rockstar** “*sentían que Dundee era este lugar remoto y atrasado. Desde luego había fricción*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 61)

Para el **E3 de 1999**, **David Kushner** describe cómo “*llevaban a los miembros de la prensa a las entrevistas [con los hermanos Houser] como si fuesen a ver a Oasis*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 69)

### *Ah, por supuesto. Crunch*

La actitud enérgica de **Sam Houser** guio a su equipo a trabajar sin parar en jornadas laborales que duraban hasta el anochecer. Tras terminar, todos iban a un bar llamado Radio Mexico a relajarse (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 58) La disciplina de trabajo de **Sam** era absoluta, y otros miembros se fijaban en él para trabajar a destajo. Tal y como explica el productor **Marc Fernández**: “*Sam quería que todo el mundo supiera que nadie trabajaba más duro que él. No podías cuestionar sus críticas porque estaba ahí, dándolo todo, cada día.*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 61)

Durante el desarrollo de **GTA 2** era frecuente que se trabajara seis días a la semana, de ocho de la mañana a diez de la noche (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 61)

Un subproducto de la cultura de culto y de trabajo en **Rockstar** era que, durante el *crunch*, el equipo se afeitaba la cabeza y, al



terminar el desarrollo, dejaban que les volviera a crecer el pelo. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 61)

Hagamos la secuela

#### *Otros proyectos*

A la vez que desarrollaban *GTA 2*, el equipo de **Rockstar** tenía otros títulos en desarrollo: *Monster Truck Madness 64* para, cómo no, **Nintendo 64**, y *Thrasher! Skate and Destroy* para **PlayStation** (Kushner, Jacked, 2012, pág. 59)

#### *Nuevas perspectivas*

Para *GTA 2*, la inspiración fue *Blade Runner*, que les llevaría a ambientar el juego en una distopía futurista. (Kushner, Jacked, 2012, págs. 59-60)

Otra inspiración fue *The Warriors*, que llevó al equipo a establecer siete bandas con las que el jugador podía interactuar y que le darían distintas misiones a lo largo del juego. Además, el equipo se veía reflejado en cómo *“hemos crecido rodeados por la cultura pandillera, hemos pasado por todo siendo adolescentes y ahora somos una banda en Rockstar, igual que las bandas del juego”*, tal y como decía **Jamie King** (Kushner, Jacked, 2012, pág. 60)

Fue con *GTA 2* cuando desde el propio estudio se empezaría a incentivar que llamasen a la franquicia *“GTA”* y no *“Grand Theft Auto”*, como habían hecho antes. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 68)

#### *Obligaciones corporativas*

Ahora que **Rockstar** pertenecía a **Take Two**, la empresa les puso una fecha de lanzamiento: *GTA 2* tenía que llegar a las tiendas el **28 de octubre de 1999**, apenas doce meses de trabajo y un presupuesto de un millón de dólares para un equipo de 35. (Kushner, Jacked, 2012, págs. 60-61)

#### **Rinde por debajo de las expectativas**

Según cuenta **David Kushner**, *“las críticas eran normales y las ventas, decepcionantes. Sam [Houser] se desesperó al ver que otro juego, Driver, parecía llevarse mejores críticas sólo por los gráficos”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 77)

Lejos de frustrarse – aunque fue frustrante – el equipo se tomó esto como una lección. En palabras de **Sam Houser**: *“No vendas la piel del oso antes de matarlo. No des nada por sentado.”* (Kushner, Jacked, 2012, págs. 78-79)

No estás basado. Postear cringe

### *Un E3 de provocateurs*

Durante el **E3 de 1999** la identidad de **Rockstar** como, en fin, estrellas del *rock* ya estaba establecida desde su departamento de RR.PP., y para promocionar *GTA 2*, rodaron un pequeño cortometraje – cuya producción estuvo llena de baches – donde le daban una paliza a un *hare krishna* interpretado por **Terry Donovan**. A la gente no le gustó mucho la actitud del estudio. (Kushner, *Jacked*, 2012, págs. 69-70)

### *“Roba este juego”*

La primera metedura de pata, sin embargo, llegó con la campaña publicitaria, que se promocionaba con un anuncio que rezaba “steal this game”. Los minoristas lo vieron con mal gusto y dijeron que “*si usáis este anuncio, no os voy a comprar ningún juego*”. **Baglow** fue el primero del equipo en ver qué acababa de ocurrir: “*esto no es marketing de guerrilla. Es una cagada*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 70)

La segunda metedura de pata no tardaría en llegar: un exempleado de **Rockstar** casi había sido asesinado por pandilleros mientras investigaba para *GTA 2* y, cuando había protestado, la propia **Rockstar** había optado por encubrir el hecho en vez de protegerle. El exmiembro, enfurecido, había creado una página web llamada “fuckstar”. Todo esto, en realidad, era un elaboradísimo bulo que había desarrollado una parte del equipo de *marketing* a espaldas de **Sam Houser**. Nadie sabía nada y tuvieron que contratar a un investigador privado para descubrir el pastel. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 71)

**Brian Baglow** describe esta época como una de traspiés: “*no éramos los amos en las sombras que creaban controversia entre bambalinas. Más bien pasaba algo y entonces decíamos: ‘Oh, mierda’*” (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 71)

### *Adiós a Dave Jones*

Desde el lanzamiento de *GTA*, **Dave Jones** había soportado – a disgusto – la controversia de su estudio. Las cosas habían llegado hasta tal punto que un nuevo título de **DMA Design**, *Tanktics*, le había ganado el apodo de “abusador de ovejas” porque los grupos de defensa de los animales protestaban por la posibilidad de matar ovejas dentro del juego. A espaldas de todos, inició un nuevo proyecto: una ciudad virtual, igual que *GTA*, pero sin crímenes, más simulada, que tildó como “*una versión de ordenadores de El Show de Truman*”. (Kushner, *Jacked*, 2012, pág. 72)

Antes de que pudiese desarrollar nada, en **septiembre de 1999**, **Take Two** compró **DMA Design** por 11 millones de dólares. Harto de todo, **Dave Jones** abandonó el estudio para fundar uno nuevo. Tristemente, en la guerra que sucedió con **Sam Houser** por contratar a los miembros remanentes, **Rockstar** acabó quedándose con los miembros clave y movió el nuevo estudio, **Rockstar North**, de Dundee a Edimburgo. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 73)

## La primera ola *indie*

Durante los **años 70** la gente no tenía una idea tan comercial del videojuego: copiaban sus títulos en cintas de casete o en discos *floppy*, por ejemplo, pero al mismo tiempo había tan pocos videojuegos que aquellos que los hacían y vendían ganaban muchísimo dinero.

Si bien **id Software** impulsó realmente el *modding*, con MUD ya se hacían versiones de ese juego (se estima que en **1992** había alrededor de 170 versiones). Sin embargo, estos eran *hacks* que habían hecho otros programadores.

## El indiepocalypse

En cierto sentido, con la **crisis del 83**, las compañías inspiradas por **Activision** que fracasaron podrían entenderse como un primer *indiepocalypse*.

## El mercado del *shareware*

### Orígenes del *shareware*

El *shareware* era obra de **Andrew Fluegelman**, uno de los fundadores de *PC World*, que en **1980** creó un programa llamado *PC-Talk* y lo puso gratis, diciendo que, si gustaba el *software*, podías enviarle “dinero de agradecimiento”. Fue un éxito. (Kushner, 2003)

Originalmente, el *shareware* no era un negocio demasiado lucrativo, y ganar 25.000\$ en un año era considerado todo un éxito. Además, sólo se vendía *software* de utilidades, pero nunca videojuegos. (Kushner, 2003)

### Scott Miller y Apogee cambian el juego

Al principio, en el ordenador la gente lanzaba sus juegos como *shareware* y luego esperaba que, si gustaba, el público pagaría. Sin embargo, esto funcionaba pocas veces. **Scott Miller** cambió esto con **Apogee**:

*Los juegos shareware no ganaban mucho dinero antes de que hiciera Apogee. La razón era porque los autores de shareware, y no había muchos, cometían el error de lanzar su juego completo como shareware, sin dar incentivos a los jugadores para que les enviaran dinero. Decidí probar un nuevo método: lanzar un episodio en vez del juego completo y entonces vender el resto de episodios.* (Kushner, 2003)

En **1986**, **Scott** probó este modelo con *Kingdom of Kroz* que, además, podía vender mucho más barato gracias al *packaging* y a no necesitar intermediarios. Sin necesidad de publicidad, recaudó más de 150.000\$ (Kushner, 2003)

### Qué necesita un juego para ser buen shareware

Aunque en un principio pareciera que bastaba con “hacer un buen juego” para hacer buen shareware, **David Kushner** cita las características que **Scott Miller** buscaba en un buen título:

*Títulos de acción cortos que estuviesen partidos por niveles. Puesto que los juegos de shareware se distribuían a través de los BBS, tenían que ser lo suficientemente pequeños como para que la gente los descargase con un modem. [...] Los juegos tenían que ser divertidos pero divertidos y rápidos, algo adrenalínico y de estilo arcade. (Kushner, 2003)*

### No quería vender esto

Richard Garriott

**Richard Garriott** (cuyo apodo “lord british” se debe a que por su falta de acento sureño le tomaron por británico en la universidad) no tenía intención de vender *Alakabeth*, pero sus conocidos le insistieron que lo hiciera y él lo vendió casi por inercia. Fue un éxito. Antes de *Alakabeth* Garriott había hecho aventuras similares a *Zork*: juegos de texto de mazmorreo basados en *Dragones y Mazmorras*. La versión que había hecho antes de *Alakabeth* era *D&D28*.

### El caso español

Dinamic

**Dinamic** desarrollaba en sus tiempos libres y mientras hacían otra cosa.

Según explica **Pablo**:

*“Nos veíamos como estudiantes. Yo me levantaba por las mañanas y me iba a la universidad en autobús. Mientras hacíamos Yength, yo estudiaba selectividad. En Saimazoon, estaba haciendo una obra de teatro con mi padre. [...] Éramos felices, estábamos orgullosos y a la gente le gustaba. Posiblemente, si hubiéramos pretendido ser una industria, nos habría ido peor.”*

También los sueldos eran muy bajos. Como dice el mayor:

*“Para esa edad era dinero, pero no era ni un sueldo contante siquiera. Creo que nunca tuvimos un sueldo, ya que, cuando había ventas, partíamos los ingresos.”*

El romanticismo de desarrollar en casa de sus padres no duró demasiado, ya que al final se fueron porque la gente acudía a ellos mientras descansaban y sus padres no podían con ello. **Pablo** habla sobre cómo el teléfono no paraba de sonar, y **Víctor** dice que su madre les acostumbró a cogerlos porque, la mayoría de veces, era

alguien con un problema o una persona que, de un modo u otro, quería contactar con los de **Dinamic**.

#### Made in Spain

Al igual que **Dinamic**, los miembros de **Made in Spain** veían todo el mundo del desarrollo como algo externo. Los tiempos de desarrollo se veían muy afectados por sus estudios, por ejemplo. Según **Granados**:

*“Era una afición que de pronto nos daba dinero, pero no lo veíamos como un trabajo. Trabajábamos por las tardes cuando teníamos tiempo libre y nos apetecía.”*

#### La hermosa publicidad contra la amarga realidad

Había una ignorancia, ya fuera intencional o no, del público hacia cómo era la realidad de desarrollo en España. A pesar de que se plantease como una mina de oro por explotar, la situación de algunos grandes estudios como **Dinamic** solía ser precaria. **Jaume Esteve** culpa a **Codemasters** y, en cierta medida, a la prensa española de esto, ya que en Inglaterra los desarrolladores de más éxito ciertamente amasaban cantidades absurdas de dinero. Explican **Nacho** y **Pablo**, de **Dinamic**:

*“Lo que todo el mundo sabía es que los hermanos Darling habían vendido millones de copias de sus juegos con la compañía Mastertronic, habían ganado mucho dinero y tenían cochazos.”*

*“Cuánto daño hizo lo de Codemasters. Lo más claro es que teníamos Ferraris y Porsches. Y nosotros ahí con el Renault 7.”*

Esta situación cambiaría más adelante cuando entraran a **Ocean** con **Army Moves**, que pasaría a ser número uno en Europa con más de 32.000 ventas en el primer trimestre.

#### Net Yaroze

En **febrero de 1997**, **SCE** lanzó **Net Yaroze**, un kit de desarrollo dirigido a los desarrolladores independientes. Según **Richard Brunois**:

*“Esta máquina le dio a la gente de a pie la oportunidad para expresarse a través del videojuego y labrarse un camino hacia los estudios AAA; fue una fuerza motora de PlayStation”*

# El nacimiento y llegada de Nintendo

## Los orígenes

Nintendo nació en **1889** en Kioto, fundada por **Fusajiro Yamauchi**. Su nombre, formado por los *kanji* “nin”, “ten” y “do”, significa algo así como “dejar la suerte al cielo”.

En sus orígenes, **Nintendo** trabajaba con cartas de *hanafuda*, que habían nacido como una adaptación de las barajas occidentales para sortear la ilegalización del juego, entre otras muchas exportaciones orientales. Más adelante el *hanafuda* también fue ilegalizado, hasta **1885**, cuando el juego volvió a ser legal.

## Hiroshi rompe con todo

La llegada de **Hiroshi Yamauchi** supuso la ruptura con una estricta tradición: él hizo que **Nintendo** fuera la primera compañía en vender cartas plastificadas y, más adelante, añadió imágenes licenciadas de **Disney** para aumentar las ventas.

## *Los muchos negocios de Nintendo*

**Hiroshi** quiso diversificar **Nintendo**: probó en compañías como los taxis, arroz instantáneo o incluso hoteles del amor. Todo esto terminaría en **1969**, cuando **Yamauchi** decidió que **Nintendo** se centraría en las cartas y los juguetes. Es aquí cuando entran **Hiroshi Imaishi** y, más importante aún, **Gunpei Yokoi**

## Llega Famicom

**Nintendo** en un principio lo que quería era un ordenador para competir en el mercado japonés, pero lo que desarrollaron fue la **Famicom**. Al principio fracasó, pero funcionaba como consola, así que **Yamauchi** se replanteó su estrategia.

## Las creaciones de Miyamoto

**Shigeru Miyamoto** no consideraba que tuviera la habilidad para ser *mangaka*, pero se licenció en diseño industrial para poder seguir dibujando. Entró a **Nintendo** tras presentar unas perchas con formas de animales.

A pesar de que **Miyamoto** trabajaba de artista, sus labores se cruzaban con el diseño, tal y como él mismo decía. Por eso pudo influir en cosas como *Racing 112*, una consola dedicada con juegos de carreras: para que los usuarios supieran mejor a qué se enfrentaban, **Miyamoto** puso imágenes que les guiarían. Él lo definió como *ningen hougaku*, “ingeniería humana”

“¿Pero funcionarán estos juegos?”

Con la llegada de *Donkey Kong* a los EE. UU., muchos temían que el juego sería un fracaso, ya que no era de un género popular (de hecho,

estaba inventando un género) e incluso empezaron a buscar nuevos trabajos.

Pasaba algo parecido con *The Legend of Zelda*: según **Arakawa**, “el juego era tan distinto que temíamos que la gente no supiera cómo jugarlo”, y los testers tenían que jugarlo durante muchas horas antes de empezar a disfrutarlo claramente

## Nintendo, la guerrera, la mafiosa

### El dolor y las traiciones hacia Nintendo

**Nintendo** pasó por problemas cuando trajo *Donkey Kong* a los EE.UU., pero cuando se probó que nadie tenía los derechos de *King Kong* y **Nintendo** fue compensada económicamente, lo primero que hizo fue demandar a Tiger.

**Nintendo** fue traicionada cuando iba a traer **Famicom** a los EE.UU. y querían contar con **Atari**: en el mismo CES en que iban a firmarlo, **Ray Kassar** de **Atari** se negó a seguir adelante al descubrir la licencia de *Donkey Kong* en **Colecovision**. Años después, la propia Nintendo apuñalaría por la espalda a **Sony** al anunciar su colaboración con **Phillips** de forma súbita.

### Cómo vender la Famicom en EE.UU.

En un principio la **Famicom**, al llegar a los EE.UU., se llamaba **Advanced Video System (AVS)**, pero cuando la presentaron en **1985** en Nueva York fue un fracaso. Según **Arakawa**:

*“Presentamos el AVS con un teclado musical, el normal y otros componentes para ordenador, pero no triunfó nada. Todo el mundo creía que estábamos locos o éramos unos estúpidos”*

Lo que hizo que la gente cambiara de opinión fueron dos cosas: el *zapper* que venía incluido con *Duck Hunt* y **R.O.B.**, que permitían vender la plataforma como un juguete en vez de una consola de videojuegos. Además, la mayoría aceptaron gracias a la garantía de devolución de **Arakawa**, algo que en aquél entonces era raro.

También entraron al mercado estadounidense gracias a **Worlds of Wonder**, quienes tenían entre sus productos a **Teddy Ruxpin** o **Laser Tag**. Mientras que estos productos vendieron en **1986**, al año siguiente no fueron tan bien. Sin embargo, la **NES** prevaleció; con **Worlds of Wonder** en una situación nefasta, **Nintendo cortó los lazos con la compañía y se llevó al equipo de ventas**, a quienes **WoW** iba a despedir. Curiosamente, estos eran el mismo equipo con quienes **Nintendo** quería haber trabajado cuando estaban en **Atari.**

### Nintendo pierde a Target

Poco después de que **SOA** hubiera logrado llegar a un trato con **Walmart**, los ejecutivos de **Nintendo** se reunieron con



**Target.** **Nintendo** utilizaba sus propios canales de distribución, algo que molestaba a muchos minoristas, y entre  **finales de 1991 y principios de 1992** en **Nintendo** se decidió que se cambiaría el plan de ventas: a partir de ahora los productos sólo podrían devolverse durante los primeros 90 días.

Esto no gustaba a muchas tiendas, entre ellas **Target**, que quiso hablar con **Nintendo** para ver si podían cambiar estos términos. Tristemente, llegaron tarde a la reunión, momento para el cual **Arakawa** estaba dormido. Sin siquiera molestarse en despertar para atender la reunión, dejó claro a los miembros de **Target** que o tomaban el trato o lo dejaban, pero **Nintendo** no haría concesiones. Poco después, **Target** anunciaría que dejaba de distribuir los videojuegos de **Nintendo**.

Las ventas sin licencia de la NES

**Nintendo** mantenía un control draconiano sobre los títulos que salían al mercado para su consola, la **Nintendo Entertainment System**. Creyendo que uno de los problemas de la crisis de **1983** fue la saturación de títulos en la **Atari 2600** y la ausencia de calidad, desde **Nintendo** se crea un programa de distribución y aprobación de videojuegos que obliga a los estudios a, entre otros:

- Comprar al menos 10.000 cartuchos de la propia **Nintendo**
- Pasar por una serie de controles que mantengan unos estándares de calidad y decencia
- Dar un generoso porcentaje de sus ganancias a la propia **Nintendo**.
- Permitir a **Nintendo** insertar material promocional de sus propios videojuegos

A pesar de que fueran tiránicos, lo cierto es que **Nintendo** revolucionó el mercado con sus exigencias de calidad, ya que el QA era algo muy raro. Según **Alfred Milgrom**, fundador de **Beam**:

*“En términos de testeo revolucionaron el concepto. Dijeron que nada de defectos: no os permitiremos lanzar un juego que tenga cualquier tipo de bugs. Entonces ‘nada de defectos’ era algo que se había escuchado nunca en ningún estudio ni ninguna plataforma. [...] No querían devoluciones. [...] Si tenías un bug en tu versión final podías perderte la Navidad porque revisar el juego les llevaría un mes.”*

Obviamente, muchos no estuvieron de acuerdo con esta medida y buscaron maneras de sortearla. Muchas compañías, como **Electronic Arts** o **Activision**, se abstuvieron de publicar en un primer momento, ya que querían ver si la inversión merecía la

pena. No sería hasta **1987** que algunas compañías estadounidenses empezaran a firmar contratos con **Nintendo**.

#### *Mejores condiciones... por motivos legales*

**Nintendo** suavizó sus formas en **1990**, tras una controversia iniciada en **1988** por la ausencia de chips ROM que llevó a una investigación de la Comisión General de Comercio y un juicio que acabó con indemnizaciones: en **1991** el juez **Sweet** acordó que **Nintendo** tendría que enviar cupones de 5\$ de descuento en su próximo juego a quienes hubieran comprado una **NES** entre el 1 de junio de 1988 y el 1 de diciembre de 1990, además de publicitar esta medida en varios medios. Esto fue visto por muchos como una maniobra absurda y un regalo publicitario a Nintendo, aunque la compañía también tuvo que pagar 1.75 millones de dólares por costes administrativos al Distrito de Columbia, además de otros tres millones por otras contingencias.

#### *El caso Tengen*

Sólo se podían sacar cinco juegos al año por licenciatario, pero **Acclaim** y **Konami** consiguieron publicar otros cinco títulos más gracias a las compañías falsas **LJN** y **Ultra**, respectivamente.

En **1985**, **Namco** (dueños de **Atari Games**) crearía **Tengen**, un sello a través del cual vendían títulos de **Atari** con otra marca para así no entrar en una infracción de licencia. Ansiosos por vender en la **NES**, pero sin querer entrar en el sistema de **Nintendo**, que les obligaba a la exclusividad, **Tengen** fingió entrar en el programa de licencias pero en realidad puso en marcha a sus ingenieros para que tirasen la seguridad de **NES** y así pudieran crear y vender juegos sin licencia. En **1988** encontraron otra forma de analizar el chip de seguridad: firmar una declaración para demandar por infracción de derechos de autor en la Oficina del Derecho de Autor, lo que les permitía tener acceso al sistema de **NES** para asegurarse de que todas las piezas estuvieran en su sitio. **Nintendo** acabó enterándose de esto y demandó a **Tengen**, lo cual les llevó a desaparecer. En palabras de **Blake J. Harris**, de *Console Wars*:

*“Tengen se convirtió en una mera anécdota con moraleja incluida.”*

#### *La consecuencia de Tengen: Nintendo vs Namco*

Debido a las licencias tan estrictas que imponían, **Nintendo** acabó perdiendo a algunos de sus aliados. El primero fue **Namco** en **1989**: su contrato había sido de los primeros con

**Nintendo**, y por tanto era mejor que el de la mayoría, pero el año en que terminó les dijeron que, al renovar, tendrían el mismo contrato que el resto. A Namco esto no les gustó y se unieron a SEGA: la primera gran victoria de la compañía.

Además, el presidente de **Namco**, **Masaya Nakamura**, estalló de rabia al saber las condiciones que imponía a **Nintendo** y, más adelante, en una entrevista concedida al **Nihon Keizai Shibun**, el periódico más importante de Japón, dijo que **Nintendo** mantenía un monopolio ilegal en el mercado japonés y que desafiarlos suponía un suicidio empresarial. Cuando quisieron demandarles ante el Tribunal del Distrito de Tokyo, Yamauchi se rió:

*“Francamente, Namco nos tiene envidia. Si no están contentos con Nintendo y la forma en que hacemos negocios, deberían crear su propio mercado. Esta es la ventaja del libre mercado”*

Tristemente, un año después Namco se vería obligada a volver con Nintendo para poder licenciar cinco títulos. Resignado, **Nakamura** ordenó a su equipo que consiguieran un contrato estándar.

#### Nintendo y el FOMO

Durante la **Nintendo** que se enfrentó **Kalinske**, por sugerencia de **Sam Borofsky**, Peter Main creaba carencias de producto intencionales en las cuales Nintendo distribuía menos de lo que realmente tenían para así crear *hype* y hacer que el público tuviera más ganas para comprar.

A pesar de que se habían hecho 1.5 millones de reservas de **SNES** en los EE.UU., **Nintendo** sólo había traído 300.000 para distribuir en su lanzamiento con lo que llamaba “Operación Entrega de Medianoche”.

#### Shoshinkai

**Nintendo** no sólo era draconiana en EE.UU.; también lo era en Japón, donde cada año se celebraba un evento llamado **Shoshinkai**, cuyo nombre nacía de la principal asociación de minoristas de juguetes japoneses.

**Yamauchi** controlaba el **Shoshinkai** y tuvo a **SOJ** fuera de esta feria, lo cual era muy dañino ya que cortaba el acceso a ciertas redes y *networking*. Este rechazo podía considerarse un equivalente al por qué **SOA** no vendía en **Walmart**: si alguien trabajaba con **SOJ**, quizá fuera rechazado por el **Shoshinkai**.

#### El desafío SEGA

**Howard Lincoln**, quien sería el mayor rival de Kalinske, entró en la órbita de Nintendo debido a la demanda por *Donkey Kong*: tras ganar el juicio, el trabajo le llevó a

acercarse cada vez más a **Arakawa** y ganar cada vez más responsabilidades, hasta que finalmente se convirtió en vicepresidente sénior de NOA.

#### El equipo de Nintendo

Durante la era de **Kalinske**, estos fueron los principales agentes de **NOA**:

- **Howard Lincoln**, vicepresidente.
- **Bruce Donaldson**, vicepresidente de ventas desde **1986**
- **Peter Main**, vicepresidente de ventas y *marketing* desde **1987**, antes directivo en la industria de la alimentación. Peter tenía un dicho que repetía mucho: “*the name of the game is the game*”, véase, *software* por encima de *hardware*.
- **Bill White**, director de publicidad y relaciones públicas. Sería despedido tras compartir en **1993** una portada de *Starfox* con varias revistas no autorizadas
- **George Harrison**, quien sustituiría a **Bill White**. Antes de trabajar en **Nintendo**, había participado en las llamadas “guerras de la cola” como director de *marketing* nacional de **Pepsi**. Suyo es el eslogan “*Pepsi: the choice of a new generation*” y la subsecuente canción de **Michael Jackson**
- **Gail Tilden**, también de *marketing* desde **1983**. A ella le debemos **Nintendo Power** y el eslógan “*now you’re playing with power*”, además de proponer a **Howard Phillips** como imagen en la tira *Howard & Nester*
- **Howard Phillips**, *game master* y rostro visible a través de Nintendo Power

Peter White no estaba conforme con que Howard Phillips fuera el rostro visible de Nintendo, ya que le parecía poco profesional y que ofrecía una imagen muy infantil de Nintendo, pero basándose en el *master of brew* de Guinness, le concedió el título de *game master*

#### Nintendo Power

**Nintendo Power** nació como una extensión del **Nintendo Fun Club**: ya que estaba recibiendo tantísimas llamadas, mensajes y peticiones, **Arakawa** concluyó que una revista funcionaría.

#### Core System

A pesar de que en **SOA** dieron el primer paso para muchos avances en la publicidad, **NOA** fueron los pioneros al presentar la **SNES** sin juegos por 99.95\$ en **1992**. Hasta entonces, las consolas venían siempre con un videojuego incluido, pero desde ese momento empezaron a venderse solas por menos precio.

#### Cómo recuperar terreno a SEGA

##### *Hacer un mal anuncio menos y la casa del árbol*

La llegada de *Donkey Kong Country* se puede agradecer a **Tony Harman**, miembro de **NOA** desde **1988** y actualmente

director de desarrollo de adquisiciones. **Harman** quería hacer juegos, y por avatares del destino terminó al frente del desarrollo de uno. Ante esta situación, y pensando que no sólo los japoneses podían hacer buenos juegos, ofreció una propuesta: ¿por qué no tomar el dinero de un anuncio (tres millones de dólares) y destinarlo a crear algo nuevo? Así, tomó a los **hermanos Stamper** para que llevaran la tecnología de **SNES** al siguiente nivel. Creó un espacio que llamaría “la casa del árbol”, dedicada a crear videojuegos. A él también le debemos el desarrollo del chip **Súper FX** tras buscar estudios de desarrollo en Europa.

Es posible que, sin **Rare**, quizá **Nintendo** no hubiese ganado tanto terreno. Sin el éxito arrollador de *Donkey Kong Country* no habrían tenido una *killer app*, y fue **Rare** la que desarrolló títulos como *Killer Instinct* para cambiar la imagen de **Nintendo**.

#### ACM

La tecnología utilizada para desarrollar *Donkey Kong Country* sería reproducida en otros títulos, como *UniRacers*. Su nombre era **Advanced Computer Modeling (ACM)**

#### *Pocos juegos, pero muy competentes*

**Nintendo** ejercía un control más estricto sobre sus títulos, pero eran juegos más memorables y universales. La llegada de *A Link to the Past*, *Super Mario Kart* y, en cierta medida, *Street Fighter II*, ayudó a que mantuvieran (o ganaran) terreno.

#### *Contraataque*

A  **finales de 1993**, la estrategia de **NOA** cambió gracias a la influencia de **Don Coyner**, quien realizó una investigación en la cual los niños asociaban animales a **SEGA** y **Nintendo**. Los animales más rápidos solían ser para **SEGA**, a lo que **Coyner** diseñó la campaña “*play it loud*”, muy inspirada en lo que hacía **SOA**.

#### **Nintendo, pionera online**

Tras diseñar esta campaña, **Nintendo** dio el salto y se enfrentó a internet: fueron la primera compañía de videojuegos en utilizar las redes para promocionar un videojuego.

Así, en **1994**, estuvieron chateando con los usuarios de **CompuServe**, uno de los mayores servicios de

internet del mundo, cuyos usuarios podrían hablar con **Arakawa, Lincoln y Main**.

El público quiere algo nuevo

A **finales de 1992**, en **NOA** se dieron cuenta de algo: su título con más éxito había sido *Street Fighter II*. Los tiempos estaban cambiando y los juegos deportivos ocupaban cuatro puestos del top 10; si querían competir contra **SEGA**, tendrían que adaptarse.

**Rare**, años más tarde, ayudaría a aportar ese "algo": *Killer Instinct* era la respuesta de **Nintendo** a *Mortal Kombat*, y títulos como *Goldeneye* demostrarían que la compañía era capaz de todo.

Kalinske os da Silicon Graphics

Debido a la frustración de no poder llevar a cabo el trato entre **Sony** y **SEGA**, **Tom Kalinske** quiso acudir a **Silicon Graphics**, una empresa de *hardware* y *software* responsable, entre otros, de la tecnología de *Jurassic Park* y *Terminator 2*. Tristemente, en **SOJ** le dijeron que no, a lo que **Kalinske**, despechado, redirigió la compañía a **Nintendo**, que estaba preparándose para desarrollar una consola con tecnología de gráficos poligonales en 3D. Así, la **Nintendo 64** tendría el poderío gráfico suficiente como para abrirse camino.

# Nintendo da el salto al 3D

## Nintendo 64

### Project Reality/Ultra 64

**Nintendo 64** fue anunciada el **23 de agosto de 1993** como una colaboración con **Silicon Graphics** bajo el nombre de *Project Reality* (Kent S. L., 2001) Junto al anuncio también se dijo que los primeros títulos con la tecnología de **Silicon Graphics** llegarían en **1994** (Manent, 2020, pág. 16)

Un año más tarde, en el **CES de 1994**, el **23 de junio**, **Howard Lincoln** anunciaría el nombre definitivo – o, al menos, el que creían que sería el nombre definitivo – de la consola: **Ultra 64**. Además, anunció que **Acclaim** estaba desarrollando *Turok* y que **Rare** llevaría *Killer Instinct* a la consola. (Kent S. L., 2001)

### *Y su nombre... era Charles Martinet*

La primera toma de contacto que tuvo la audiencia – o, en fin, la prensa – con **Ultra 64** fue en el **CES de verano de 1992**, antes incluso del anuncio de la consola. Había una pantalla donde podía verse una representación en 3D en tiempo real de Mario, que hablaba e interactuaba con el público. La tecnología que lo hacía posible era un dispositivo que rastreaba los movimientos y la voz de un empleado de **Nintendo** encargado de llevar la presentación: el entonces desconocido **Charles Martinet** (Manent, 2020, pág. 15)

### *Versiones arcade*

Antes de salir **Nintendo 64**, hubo algunos títulos disponibles al público en recreativas, como *Cruis'n USA* o *Killer Instinct*. Esto también servía como una primera demostración de la tecnología de la consola. (Manent, 2020, págs. 22-23)

### *De demo técnica al videojuego*

**Nintendo** acudió a **Paradigm Simulation**, una compañía “especializada en crear simuladores de vuelo utilizando nuevas tecnologías gráficas, en especial para la NASA y el ejército estadounidense”, para que hicieran una demo técnica para la consola. **Paradigm** ya estaba trabajando con las estaciones Onyx, también de **Silicon Graphics**, y el resultado fue una *demo* técnica llamada *VX Vampire XDV-7*. El resultado gustó tanto que les contrataron para hacer un videojuego real, y de ahí nació *Pilotwings* (Manent, 2020, pág. 23)

### Grandes ausencias

A pesar de todo, **Nintendo** mantenía un relativo secretismo alrededor de su consola, y no parece que le dedicase tanta publicidad. De hecho – aunque eso seguramente se deba a la desconfianza de **Nintendo** con el evento – **Nintendo 64** no se presentó en el **E3 de 1995**, a lo que **PlayStation** acaparó la atención de todo el mundo. (Manent, 2020, pág. 24)

**Nintendo 64** no sería presentada en su versión final hasta **noviembre de 1995**, en **Shoshinkai**, donde se mostraría el mando, la consola, su nombre final y se anunciaría su lanzamiento en Japón el **1 de diciembre de 1995** y **mediados de 1996** para Europa y EE.UU. (Manent, 2020, pág. 24)

### Grandes retrasos

**Nintendo 64** acabaría lanzándose el **23 de junio de 1996** en Japón, en **septiembre de 1996** en América y en **marzo de 1997** en Europa. El principal motivo de su retraso parece haber sido *Super Mario 64*, que **Miyamoto** quería pulir hasta que fuese perfecto. (Manent, 2020, pág. 28)

Estos factores, sumados al anuncio de **PlayStation** y la publicidad laxa de **Nintendo**, hicieron que hubiera poca anticipación por la consola

### ¿Por qué no Ultra 64?

Según parece, la decisión de cambiar el nombre de **Ultra 64** a **Nintendo 64** vino de **Sigesato Itoi**, quien quería evitar confusiones con el *publisher* **Ultra Games**, además de evitar una “carrera armamentística” de nombres con “superlativos cada vez más exuberantes (*super, mega, ultra, giga, etc.*)” (Manent, 2020, pág. 26)

## Problemas en Silicon Graphics

### Diferencias creativas

Había un conflicto de visiones entre **James Clark** – fundador y accionista mayoritario – y **Ed McCracken** – CEO de la compañía –. **Clark** “era plenamente consciente del crecimiento galopante de la computación, y predecía que los PCs de mercado acabarían teniendo una capacidad tecnológica equivalente, si no superior, a la de las estaciones de trabajo de Silicon Graphics, dándole a Microsoft vía libre para dominar la industria de la computación y dejando atrás a SGI”. Es gracias a él que



entraron en contacto con **Nintendo**, pero **Ed** y **Glenn Mueller**, un inversor de capital de riesgo, lo veían de otra manera (Manent, 2020, pág. 19) Finalmente, **Clark** vendería el 40% de sus acciones, hasta tener sólo el 15%, así que **McCracken** y **Mueller** tomaron el control. **Manent** describe las reuniones como *“el escenario de un intercambio de insultos y humillaciones entre los dos”* hasta el punto de que *“el puto Ed McCracken”* se convirtió un meme. (Manent, 2020, pág. 20)

**Jim Clark** acabaría resignando en **1994**. Pocos meses después fundaría una nueva compañía, **Netscape** (Manent, 2020, pág. 20)

Otros dos miembros clave de **Silicon Graphics** acabarían, de una forma u otra, fuera del proyecto:

- **Glen Mueller** quería formar parte de **Netscape**, pero **Jim Clark** le dijo que no. El mismo **4 de abril de 1994** que abría su compañía, **Mueller** se suicidó disparándose en la cabeza
- **Thomas A. Jermoluk** (junto a **Jim Clark**, ejecutivo principal en **Nintendo 64**, el mismo que había presentado la demo técnica en el **CES de 1994**) fue despedido por su *“comportamiento deplorable”*, como por ejemplo *“enseñar su pandero a empleados durante una reunión anual organizada por SGI”* o *“emborracharse tanto que acabara vomitando frente a unos clientes”*

(Manent, 2020, pág. 20)

Una tecnología con sus luces y sombras

### *Un mando hecho para el 3D*

La idea tras el mando de **Nintendo 64** queda clara si se escucha a **Hiroshi Yamauchi** en el **Shoshinkai de 1995**: *“El joystick revolucionario de Nintendo 64 le dará nuevas ideas a los desarrolladores para que hagan juegos. Por ejemplo, hará del 3D una experiencia totalmente nueva [...] Sin estos cambios que Nintendo trae a la mesa, no habría un futuro para los videojuegos”* (Manent, 2020, pág. 90)

Sin embargo, el mando dista de lo que en un principio deseaba **Shigeru Miyamoto**: *“al principio, quería un pad sencillo, como el de NES, o incluso mejor, un único botón que forzase a los desarrolladores a hacer juegos tan fáciles que cualquiera los pudiese jugar”*. (Manent, 2020, pág. 90) Esto seguramente tenga que ver con la progresiva complicación de los mandos, que a cada nueva generación tenían más botones y hacían del acto mismo de jugar un desafío.

Al final, **Miyamoto** acabó muy orgulloso del mando, que era su creación junto a **Genyo Takeda**: *“La innovación clave es el stick en el medio. Maneja absolutamente todo el*

*movimiento, y no sólo es multidireccional, así que si te mueves ligeramente en una dirección, tu personaje hará exactamente lo mismo". Este control absoluto en un espacio 3D era el deseo de ambos a la hora de diseñarlo. (Manent, 2020, pág. 90)*

### **Pero no el primero, ni siquiera de su generación**

El primera mando con *joystick* fue el de **Atari 2600**, pero **Nintendo 64** ni siquiera fue el primero de su generación con *joystick*: **Saturn** tenía el "Mission Stick", que salió en **1995**, y el "PlayStation Analog Joystick" salió dos meses antes del lanzamiento de **Nintendo 64** en Japón. (Manent, 2020, pág. 90)

La diferencia, sin embargo, radica en el uso, ya que los juegos de **Nintendo 64** dependían mucho del uso explícito de un *joystick* con sensibilidad en el movimiento, (Manent, 2020, pág. 90) mientras que, por ejemplo, puedes jugar a prácticamente todo el catálogo de **PlayStation** con un mando analógico.

### **Que me quiten lo innovado**

Tal y como explica **Math Manent**, el mando tiene varias innovaciones que pasarán a ser cruciales: el *joystick* analógico, los "botones cámara" que más adelante se convertirán en un segundo *joystick*, la vibración – con el Rumble Pack – la capacidad de expandirlo con distintos accesorios y, por último, un botón vertical que actúa como gatillo – en este caso, el Z. (Manent, 2020, pág. 92)

### *La cuestión de los cartuchos*

Los cartuchos siempre habían sido caros de producir, y los de **Nintendo 64** no fueron una excepción: cada uno costaba 20\$ y, en comparación, un CD eran menos de 2\$ (Kent S. L., 2001)

Otro asunto importante era la capacidad de memoria: 8mb para los cartuchos frente a los 640 de los CDs (Kent S. L., 2001)

Una de las limitaciones más evidentes del cartucho respecto al CD es que, como dice **Steve L. Kent**: *"cuando los juegos de PlayStation no cabían en un solo CD-ROM, Sony simplemente añadía otro disco [...] Esto hizo que los juegos de PlayStation tuvieran un espacio casi ilimitado para meter características que requirieran muchos datos, como los archivos de audio o vídeo".* Añadir un segundo cartucho, cuya información estaba contenida en sí mismo

en vez de en una tarjeta externa, era no sólo difícil, sino caro. (Kent S. L., 2021, pág. 42)

### ¿Por qué cartuchos?

Según a quién le preguntes, **Nintendo 64** utilizaba cartuchos por un motivo u otro. Según **Howard Lincoln**: *“Ocurrió debido a varias cosas. Había un elemento tecnológico y también el de las falsificaciones”*. Tal y como asegura, **Genyo Takeda** *“y los demás tenían clarísimo que era esencial seguir con los cartuchos para poder hacer todo lo que querían hacer con Super Mario”* (Kent S. L., 2001)

Otro motivo, según decían en **Nintendo**, era que *“los tiempos de carga del CD-ROM cortaban la experiencia de juego”*, además de que aumentaría sus costes de producción en 100\$. (Manent, 2020, pág. 21) Otras ventajas del cartucho era que podías guardar la información en su interior sin necesidad de tarjetas o sistemas adicionales, además de que dificultaban la piratería (Manent, 2020, pág. 94)

La decisión de utilizar cartuchos recae, según parece, en **Hiroshi Yamauchi** (Kent S. L., 2021, pág. 42) aunque también **Silicon Graphics** aconsejó el desuso de CDs para reducir costes de producción. (Manent, 2020, pág. 94)

### *Contempla el poder del megapíxel*

La tecnología de **Nintendo 64** estaba especializada en los llamados *megapixel* (Kent S. L., 2021, pág. 41)

Aun así, si comparamos cifras estrictas, **PlayStation** movía 360.000 polígonos por segundo frente a los 150.000 de **Nintendo 64**. Según **John Carmack**: *“PS1 tenía el mejor diseño de su generación. Saturn era una locura y la insistencia de N64 en utilizar los píxeles de SGI era tecnológicamente prematura”* (Kent S. L., 2021, pág. 41)

### *En teoría, esto puede hacer de todo*

**Nintendo 64** tenía dos procesadores: el RSP (Reality Signal Processor) y el RDP (Reality Drawing Processor). La ventaja del RSP era *“que era configurable por desarrolladores que pudieran programar un microcódigo capaz de optimizar renderizado de vídeo y sonido”*. Los juegos de **Rareware** y **Factor 5** utilizan sus funciones, pero para la mayoría de desarrolladores, esto quedó en desuso (Manent, 2020, pág. 84)

Una limitación muy clara, y problemática, para los

desarrolladores, era que la consola tenía un “límite de almacenamiento y tamaño de texturas” de 4kb. (Manent, 2020, pág. 84) Las limitaciones técnicas eran tan duras que algunos estudios, como **Sierra Online** o **Spectrum Holobyte**, miembros del “Dream Team”, abandonaron la producción para la consola (Manent, 2020, pág. 95)

#### *La increíble demo técnica de Final Fantasy que nunca sería*

En **SIGGRAPH** (Special Interest Group on GRAPHics and Interactive Techniques) de **Agosto de 1995** se mostró una demo técnica de los personajes de *Final Fantasy VI* renderizados en 3D en base a la *Workstation Onyx* de **Silicon Graphics**. Sin embargo, nada así llegaría a ver la luz del sol en **Nintendo 64** debido a la limitación de los cartuchos. (Manent, 2020, págs. 25-26)

#### Ventas irregulares

A pesar de que **Nintendo 64** no vendiera mal, su era fue una de retroceso en el mercado de **Nintendo**, que “*pasó de controlar el 93% del mercado global al 52% con la Super Famicom y, finalmente, el 24% con Nintendo 64*” (Kent S. L., 2021, pág. 41)

De base, parecería que **Nintendo 64** iba a ir mejor que la competencia: vendió 5.8 millones de unidades en todo el mundo en sus primeros 16 meses – como referencia, **PlayStation** vendió 4.3 millones en ese mismo tiempo – pero a la larga, las cosas cambiaron. (Manent, 2020, pág. 35)

#### *Muchas reservas, pocas copias*

El primer día del lanzamiento de **Nintendo 64** se vendieron 300.000 unidades, de las cuales más del 80% habían sido reservadas. Viendo la demanda, **Nintendo** distribuyó otras 400.000 unidades durante los siguientes días. En sus primeros diez días, había vendido más de 700.000 unidades. (Manent, 2020, pág. 32)

#### *Rebajas a la desesperada*

Dado que apenas había títulos para mantener la consola, **NOA** anunció una rebaja el **1 de agosto de 1996**: **Nintendo 64** saldría al mercado por sólo 199\$. Esa cifra ayudó a mover las 300.000 consolas previstas para su lanzamiento, y de hecho se estima que se vendieron un millón y medio de unidades para **finales de 1996** en los EE.UU. (Manent, 2020, pág. 34)

#### *“¡Pero por supuesto que estamos vendiendo!”*

Sólo había tres títulos de lanzamiento en **Nintendo 64**: *Super Mario 64*, *Pilotwings 64* y un título exclusivo japonés

llamado *Saikyô Habu Shôgi*. El único título nuevo sería *Wave Racer 64*, que salió a la vez que la consola en los EE.UU. (Manent, 2020, pág. 32) Para el lanzamiento en los EE.UU., sin embargo, los únicos títulos disponibles eran *Super Mario 64* y *Pilotwings* (Manent, 2020, pág. 33)

Al haber tan pocos juegos, durante sus primeros meses de vida, era frecuente encontrarse con que los usuarios vendían su consola, y el mercado de segunda mano se llenó de **Nintendo 64** (Manent, 2020, pág. 32)

Las cifras de ventas de **Nintendo 64** eran un arma de doble filo: sus juegos vendían millones de copias, pero el catálogo era mucho menor – menor aún si se contaban los juegos realmente buenos – así que su audiencia se veía obligada a concentrarse en unos pocos títulos que, casi a la fuerza, se volvían superventas (Kent S. L., 2001)

Para hacernos una idea, **Nintendo 64** acabó teniendo 388 juegos frente a los 4100 de **PlayStation** (Manent, 2020, pág. 103)

Lo bueno de tantos retrasos es que, cuando la consola salió finalmente en Europa el **1 de marzo de 1997**, tenía un total de siete juegos: tres de **Nintendo** y cuatro *third party*. Menos Francia. Francia tuvo que esperar. Lástima. (Manent, 2020, pág. 35)

*Buen early, pero en mid y late...*

**1997** inició el declive en ventas de **Nintendo 64**, empezando por una política de precios dispersa – costaba 250 libras en Reino Unido, por ejemplo, aunque no tardó en rebajar su precio a 150 – siguiendo con las rebajas de la competencia – **Sony** no tardó en vender **PlayStation** por 149\$, a lo que **Nintendo** tuvo que hacer lo propio – y, por supuesto, concluyendo con la ausencia de títulos. (Manent, 2020, pág. 36) Para **agosto de 1997**, **Sony** controlaría el 47% del mercado frente a un 40% de **Nintendo** y un 10% de **SEGA** (Manent, 2020, pág. 39)

El **E3 de 1997** sirvió para mostrar la política de cara a la galería de **Nintendo**. En palabras de **Howard Lincoln**: *“Siete top ventas de marzo fueron títulos de Nintendo. Tenemos 15 juegos de publishers third party en el mercado, Sony tiene 250. La verdad impactante es que la calidad supera a la cantidad”*. **Shigeru Miyamoto** lo corroboró: *“Preferimos la calidad antes que un gran número de juegos para nuestra consola”*. Ahora, que eso fuese verdad o no es otra historia (Manent, 2020, pág. 37)

Para **1998** las ventas de **Nintendo 64** bajarían todavía más debido, sobre todo, a **PlayStation**, que gozaría de un año de grandes lanzamientos y aumentaría su parque de ventas hasta las 32.87 millones en **marzo de 1998**. (Manent, 2020,

pág. 39)

*“¡Pero el Pikachu es nuevo!”*

En un intento por impulsar las ventas de **Nintendo 64** apoyados en *Pokémon*, **Nintendo** sacó una versión Pikachu de la consola en **2000** (Manent, 2020, pág. 43)

Cambia el sistema

La campaña de **Nintendo 64** aprendió de **SEGA**: **Leo Burnett** hizo una campaña bajo el eslogan *“change the system”*, mientras que **Nintendo** hizo tratos con **Nickelodeon** y **Kellogg’s** para promocionar la consola. Además, la cadena **Blockbuster** permitía alquilar la consola para probarla. (Manent, 2020, pág. 34)

Al diablo con los estudios third party

**Nintendo 64** marcó un punto de inflexión para **Nintendo**, que comenzó a perder el apoyo de los *third party*, en parte porque se los estaba llevando **Sony**, pero también porque **Hiroshi Yamauchi** *“licenciaba [títulos third party] para sus consolas. Para él, las consolas de Nintendo eran mecanismos para vender juegos hechos por Nintendo. Veía los publishers externos como algo similar a los vendedores de reventa en un concierto”* (Kent S. L., 2021, pág. 45).

Tal y como decía **Rod Cousens**: *“el modelo de Nintendo estaba claro: ‘Nintendo gana. Fin de la discusión’”* (Kent S. L., 2021, pág. 46)

*El Dream Team*

A pesar de esto, **Manent** dice que, en **1994**, **Nintendo** *“quería crear un ‘dream team’ agrupando los mejores publishers que pudieran trabajar en exclusiva en Project Reality”*. En **marzo de 1994** se anunciaron los dos primeros: **Williams** y **Rare**, y poco después se les uniría **DMA Design** (Manent, 2020, pág. 20)

El énfasis en el ‘Dream Team’ era tal que hasta hicieron un cartel anunciando no sólo los estudios, sino el *hardware* y las herramientas de *software*. (Manent, 2020, pág. 24)

Hay que tener en cuenta también que estos estudios trabajaban en títulos de **SNES**: **Rare** en aquél entonces estaba desarrollando *Donkey Kong Country* – lanzado el **18 de noviembre de 1994** – y **DMA Design** tenía entre manos *Uniracers* – lanzado en **diciembre de 1994**. *Donkey Kong Country*, de hecho, fue mostrado como *demo* técnica para mostrar los frutos del trabajo con **Silicon Graphics** (Manent, 2020, págs. 21-22)

También hay que tener en cuenta que todo esto ocurrió antes del lanzamiento de **PlayStation**, y entonces **Nintendo** todavía quería – y sentía que necesitaba – aliados. También todo

esto ocurre en paralelo a la guerra contra la **SEGA** de **Tom Kalinske**

#### *A los estudios second party nos encomendamos*

A finales del ciclo de desarrollo de **Nintendo 64**, **Nintendo** tenía tantas batallas por librar que acabaron subcontratando sus mayores IP a estudios *second party*. En palabras de **Manent**: “*Hudson Soft se ocupó de Mario Party, Camelot supervisó Mario Golf y el futuro Mario Tennis; Rareware continuó desarrollando Donkey Kong 64 y HAL Laboratory recibió permiso para utilizar todas las licencias de Nintendo para su juego de lucha Kakuto-Geemu Ryuoh, que más adelante sería renombrado Super Smash Brothers. Además, HAL fue responsable de varios proyectos de N64 relacionados a la gallina de los huevos de oro de Nintendo: Pokémon*” (Manent, 2020, pág. 42)

64DD, el reproductor de CDs

#### *Presentación prometedora*

La tecnología de **64DD** – también conocido como **Disk Drive 64** – se presentó en el **Space World de 1997**, siendo este el evento que sustituiría al **Shoshinkai**. (Manent, 2020, pág. 38)

**Space World** también sirve como prueba de la confianza de **Nintendo** en *Pokémon*: tres de sus títulos más importantes – *Pikachu Genki Dechu*, *Pokémon Stadium* y *Pokémon Snap* – eran de la franquicia (Manent, 2020, pág. 38)

En un principio hubo interés en la tecnología **64DD**; no sólo se anunciaron varios juegos, sino que **Capcom** anunció trabajar en varios títulos tanto para la plataforma como para **Nintendo 64**, entre ellos nuevas IP. Sin embargo, esto no llegaría a ser así. (Manent, 2020, pág. 39)

#### *Demasiados frentes abiertos*

Aunque **64DD** era prometedor, las fuerzas del mercado y una **Sony** cada vez más fuerte obligaron a que **Nintendo** moviera ficha. La decisión fue centrarse en hacer juegos y retrasar **64DD** (Manent, 2020, pág. 39), que en un principio se había anunciado para **finales de 1996** pero no saldría hasta el **13 de diciembre de 1999**

El **E3 de 1998** es emblemático de esto: **Nintendo** anunció 60 juegos y **Howard Lincoln** salió para decir que **64DD** no saldría antes de **1999** (Manent, 2020, pág. 40)

#### *El progreso tecnológico va en contra*

Para **1998** ya era posible desarrollar cartuchos de hasta 32MB, así



que varios títulos que en un principio iban a ser para **64DD** – *Pokémon Stadium*, *Pokémon Snap* o *The Legend of Zelda: Ocarina of Time* entre otros – se acabarían desarrollando para **Nintendo 64** (Manent, 2020, pág. 41)

Tal y como dice **Manent**, “entre 1998 y principios de 1999, casi todos los proyectos de 64DD fueron cancelados o transferidos a cartuchos”. A esto hay que sumar la fuga de cerebros de estudios *third party* (Manent, 2020, pág. 41)

#### *Fracaso absoluto*

A pesar de los esfuerzos, **64DD** acabó saliendo únicamente en japon, y vendió poco – se estiman que unas 15.000 unidades (Manent, 2020, pág. 42) de las 100.000 que se habían fabricado originalmente (Manent, 2020, pág. 311)

Parte de esto puede deberse a que el *add-on* sólo se podía comprar por un servicio de suscripción y sólo tenía dos juegos de lanzamiento. (Manent, 2020, pág. 42) Para empeorar la situación, originalmente se habían prometido diez títulos de lanzamiento y el servicio de suscripción era de 2.500 yen al mes (Manent, 2020, pág. 311)

La plataforma tenía conexión a internet y, de hecho, con la suscripción venía incluido el servicio **Randnet**, una red de **64DD** para el juego *online*... O, al menos, esa era la promesa, porque al salir los servidores no estaban listos y no lo estarían hasta el **23 de febrero de 2000** (Manent, 2020, pág. 311)

#### **Pequeño repunte**

Tras el lanzamiento de los servidores, **64DD** llegó finalmente a las tiendas, aunque en una versión reducida que no incluía la suscripción a **Randnet**. Sin embargo, costaba 30.000 yen – unos 335\$ en aquél entonces (Manent, 2020, pág. 311)

El lanzamiento del sistema en tiendas, además de *SimCity 64* y *Mario Artist*, dos títulos anticipados, ayudaron a aumentar un poco el interés, pero no sirvieron para salvar la consola (Manent, 2020, pág. 311)

#### **Gracias por todo, adiós**

Cuando **Nintendo** decidió discontinuar **64DD**, quiso tener un pequeño gesto con los suscriptores de **Randnet**, así que entre **diciembre de 2000 y febrero de 2001**, momento de su cierre, les permitió disfrutar del servicio gratis (Manent, 2020, pág. 312)



Juegos que llegarían una generación más tarde

Entre los grandes proyectos de **Nintendo 64** hay dos grandes juegos que llaman la atención: *Eternal Darkness* y *Dinosaur Planet*. Ambos se presentaron al final del ciclo de vida de la consola, (Manent, 2020, pág. 43) y ambos serían finalmente lanzados en **Gamecube** – aunque *Dinosaur Planet* sería renombrado *Starfox Adventures*. Otros títulos, como *Animal Crossing*, verían la luz en **Nintendo 64** pero serían publicados fuera de Japón en **Gamecube**.

Grandes clásicos de Nintendo 64

*Goldeneye*

#### **Un éxito de ventas... a posteriori**

El juego en un principio apenas llamó la atención del público o la prensa, menos aun cuando se supo que sería un FPS, pero aunque al principio sus ventas fueron lentas, acabó convirtiéndose en un juego de culto (Kent S. L., 2001)

*Ocarina of Time*

#### **El primer 40/40**

*Ocarina of Time* fue tan halagado que se llevó el primer 40/40 de Famitsu (Manent, 2020, pág. 42)

Virtual Boy

La tecnología de Reflections Technology

A pesar de que la versión final fuese desarrollada por **Gunpei Yokoi** y el **Research and Development Team 1**, la tecnología de pantallas LED monocromo que acabó caracterizando la consola había sido desarrollada años antes por una empresa de Massachusetts llamada **Reflections Technology** (Kent S. L., 2001)

Lo que atrajo a **Gunpei Yokoi** fue su deseo de hacer una sucesora a **Game Boy**, una consola “capaz de fomentar la creatividad”. En sus palabras: “Quería crear un nuevo tipo de juego que fuera algo más que un videojuego, para que así se les pudieran ocurrir nuevas ideas a los diseñadores” (Kent S. L., 2001)

*“Yo he visto esto antes”*

Antes de ir a **Nintendo**, **Reflections Technology** ya había intentado trabajar con **Tom Kalinske**: “Rechacé dos veces la propuesta de Reflections Technology. Acudieron a mí cuando trabajaba en Mattel Para mostrarme una cosa que llamaban ‘Red World’. Luego hablaron con nosotros antes

*de ir a Nintendo y, al ver el producto, pensé: ‘esto me suena de algo’” (Kent S. L., 2001)*

Sobrellevando las limitaciones

**Yokoi** estaba interesado en la tecnología LED, pero no le gustaba que fuese monocromo, así que intentó desarrollarla para que **Virtual Boy** fuese una consola a color. Sin embargo, hacerlo dispararía el precio por encima de los 500\$ - la consola acabaría costando 207\$ -, así que acabó abandonando la idea. (Kent S. L., 2001)

La decisión de hacer que la consola estuviera montada en un atril fue igualmente fruto de la necesidad: el equipo de **Yokoi** veía que el movimiento con el visor podía causar mareos y que podía resultar demasiado pesado, así que acabaron acomodándolo para ahorrarle penas al usuario. (Kent S. L., 2001)

Esta no es una buena idea

*Mala recepción*

Ya desde el principio, hubo detractores. La consola se anunció en **verano de 1994**, pero su primera presentación frente al público fue en **noviembre de 1994**, en la feria **Shoshinkai**. La acogida fue mala y un periodista la apodó “Virtual Dog”, siendo “perro” un eufemismo de “mal producto” (Kent S. L., 2001)

*La muerte de Gunpei Yokoi*

Tras el fracaso de **Virtual Boy**, **Gunpei Yokoi** fue sistemáticamente ignorado por Nintendo y tuvo que exhibir su creación en una pequeña esquina del **Makuhari Messe** como forma de humillación. Esto es el llamado  *Murahachibu*: una forma de proceder habitual dentro de las empresas japonesas, pero quemó a **Yokoi**, quien abandonó **Nintendo** tras más de 30 años de servicio. Fundó una empresa de juegos portátiles llamada Koto (“ciudad pequeña”), pero apenas pudo hacer nada ya que en 1997 moriría en un accidente de tráfico. (Kent S. L., 2001)

## Gamecube, el proyecto Delfín

### Cambio de guardia

#### Nuevo CEO, nuevas ideas

En **mayo de 2002**, **Hiroshi Yamauchi** resignó como CEO de **Nintendo**, legando su puesto en **Satoru Iwata**: la primera vez en 113 años que alguien fuera de la familia **Yamauchi** dirigía la compañía. (Manent, 2020, pág. 46)

**Gamecube** marcaría un punto transicional en el que **Nintendo** decidía centrarse más en sus aliados japoneses. Tal y como dice **Manet**: *“al librarse de Rare y Left Field [...] en febrero de 2002, Nintendo rompió lazos con Occidente para reconectar mejor con sus antiguos aliados en su país natal. 2004 aumentaría esta brecha aún más, ya que Silicon Knights (Eternal Darkness) y Factor 5 [...] decidieron que dejarían de desarrollar para Nintendo”* (Manent, 2020, pág. 46)

#### Nos largamos de aquí

A la vez que **Yamauchi** resignaba, varios miembros clave hicieron lo propio: **Minoru Arakawa**, **Peter Main** y **Claude Comair** se marcharon. A su vez, **Ken Lobb** se fue a **Microsoft** a la vez que compraban **Rareware** (Manent, 2020, pág. 46)

### Project Dolphin

La consola fue originalmente anunciada en **mayo de 1999** bajo el nombre “Project Dolphin”. (Kent S. L., 2021, pág. 44) Según parece, la consola también fue nombrada **Nintendo 2000** durante un tiempo. (Kent S. L., 2021, pág. 47)

El nombre definitivo, **Gamecube**, fue revelado en la **Space World**, el **24 de agosto de 2000**. Uno de sus momentos más notables fue la muestra de *Mario 128*, una demo técnica que, durante un tiempo, valió la especulación de si era el principio de un juego real. (Kent S. L., 2021, págs. 47-48)

A la vez que se anunciaba **Project Dolphin**, **Nintendo** todavía luchaba por salvar **Nintendo 64** y algunos de sus mayores lanzamientos. De hecho, presentaron muy poco de su consola de nueva generación para centrarse en cosas como *Mario Golf* o *Pokémon Stadium* (Manent, 2020, pág. 42)

#### ¿Y los kits pa' cuándo?

El pasotismo de **Nintendo** en su trato con los *third party* frustraba al resto de estudios. **Shukuo Ishikawa**, vicepresidente de **Namco**, hablaba sobre cómo *“nuestro equipo de I+D se reunió con Nintendo hace un mes, e incluso en esa reunión no nos dieron nada más de lo que ya hay publicado”*. Los kits de desarrollo llegarían cuando fuera el momento... para **Nintendo** (Kent S. L., 2021, pág. 46)

La situación con los kits de desarrollo de **Gamecube** era tal que los kits de

**Game Boy Advance** – una consola todavía en desarrollo – llegaron antes que los de **Project Dolphin**. Según **Hiroshi Imanishi**, *manager* general de comunicaciones corporativas en **Nintendo**, “*sólo unos pocos estudios capaces y con talento*”, de los cuales sólo nombró a **Rare** y **Konami**, recibirían los kits con anticipación. (Kent S. L., 2021, pág. 47)

#### Un diseño particular

Según **Julian Eggebrecht**, la inspiración del diseño de **Gamecube** era **Apple**: “*está claro que el diseño cúbico estaba inspirado por el fracaso que [Steve Jobs] acababa de tener con Apple*”, refiriéndose al **Power Mac G4**. “*Era un diseño portentoso, pero fue un fracaso total, y está claro que fue la inspiración de Gamecube. Entonces le pusieron la manilla, que daba a entender que tenía portabilidad, pero lo cierto es que no era portátil*” (Kent S. L., 2021, pág. 49)

**Mike Fischer** comenta cómo el diseño hablaba sobre la identidad de **Nintendo**: su mando “*parecía el tipo de mapa que te dan en un parque de atracciones. Tenía todos estos colores y formas; no sabías qué hacer con todo eso, pero parecía natural cuando lo ponías en las manos. Tenían su propio minidisco pintoresco. Recuerdo verlo y pensar: ‘esta gente hace lo que les da la gana como nadie’*” (Kent S. L., 2021, págs. 49-50)

El diseño juguetero era intencional, tal y como explica **Kenichiro Ashida**, diseñador de *hardware* en **Nintendo**: “*Mucha gente sentía que Gamecube estaba diseñada como un juguete. Éramos conscientes de esto, por supuesto, pero todo el hardware de Nintendo desde SNES había sido diseñado pensando explícitamente en eso*” (Kent S. L., 2021, pág. 51)

#### Un diseño... infantil

**Gamecube** llegó tras el legado transicional de **Nintendo 64** respecto a la posición de **Nintendo** en el mercado. Llegados a este punto, la compañía ya no tenía tanto poder y había sacado dos consolas seguidas con un estilo poco convencional. La competencia empezó a ver a **Nintendo** como una compañía secundaria, más de juguete. “*Durante los siguientes años, los ejecutivos de Nintendo y Sony halagaron a Nintendo con sorna, describiéndolos como una compañía juguetera en vez de un rival serio. [...] Nintendo era distinta porque apuntaba a una audiencia más joven*” (Kent S. L., 2021, pág. 50)

Por supuesto, algunos títulos, como los *Resident Evil* o *Eternal Darkness*, cuestionarían esa idea de **Nintendo** y **Gamecube** como una compañía exclusivamente infantil. Aun así, tal y como explica **Beth Llewelyn**, *directora senior* de comunicación corporativa, “*era un problema. Hizo que*

*fuese más difícil comunicar y vender porque intentábamos competir contra esa idea” (Kent S. L., 2021, pág. 51)*

#### Proyecto FundQ

Aunque la venta de **Rare** a **Microsoft** en **2002** entristeció a muchos, había un motivo detrás: el llamado **FundQ**, un proyecto de **Hiroshi Yamauchi** que llevaría a la creación de **The Game Designers Studio** junto a **Squaresoft** (Manent, 2020, pág. 46)

#### ¿Pero es más o menos potente? Sí

Si miramos a las cifras estrictas, **Gamecube** – capaz de mover 12 millones de polígonos – es menos potente que **PS2** – capaz de mover 75 millones de polígonos –. Sin embargo, la consola de **Nintendo** era capaz de hacer mucho más con lo que tenía, con *“ocho capas de texturizado, iluminación y otros efectos”* con los que **PS2** no podía competir. (Kent S. L., 2021, pág. 44)

#### Contamos con expertos

Para la tecnología de **Gamecube**, **Nintendo** acudió a una compañía llamada **ArtX**, que poco después pasaría a ser conocida como **ATI**, y contó con el *feedback* de estudios *second party* como **Factor 5**. Tal y como dice **Julian Eggebrecht**: *“Tuvimos discusiones años antes [de Gamecube], que creo que comenzaron en el 99, a principios del 99 [...] Nos trajeron exclusivamente para que básicamente diseñáramos la parte de sonido del hardware junto a los tipos de Nintendo pero, por supuesto, también teníamos nuestras opiniones sobre los gráficos. Tuvimos largas discusiones sobre N64 y los límites de N64, puesto que habíamos hecho algunos de los juegos que empujaban el hardware a sus límites”* (Kent S. L., 2021, págs. 44-45)

#### Demo técnica galáctica

Uno de los primeros estudios no japoneses que pudo poner a prueba la tecnología de **Gamecube** fue **Factor 5**. Según **Julian Eggebrecht**: *“Fuimos los primeros, junto con la gente de ArtX, que trasteamos con el chipset final, y eso ocurrió veinte días antes de la revelación en Space World. Dijimos: ‘vale, alguien tiene que hacerle una demo técnica a esta cosa’. Asumimos, sinceramente, que la gente de Japón trabajaría con demos en tiempo real [...] Había trabajado con modelos bajo la idea de que haríamos una secuela de Rogue Squadron [...] Le dijimos a LucasArts y Nintendo que intentaríamos tener una demo jugable en esos 19 días [...] Pensamos que estábamos locos. Eso motivó a todo el equipo, y nadie durmió durante 19 días”* (Kent S. L., 2021, págs. 48-49)

## Una obra de arte de la ingeniería

No son pocos quienes han alabado la tecnología de **Gamecube**. Tal y como dice **Julian Eggebrecht**, de **Factor 5**, una de las mayores ventajas de **Gamecube** y, más adelante, **Wii**, era que *“el conjunto de chips era 100% predecible y siempre rendía como te esperabas”* (Kent S. L., 2021, pág. 45)

## Una llegada al mercado con baches

**Gamecube** no generó mucha anticipación. Apenas había publicidad de la consola en los lugares más importantes y, de las 450.000 unidades que distribuyó **Nintendo** en su lanzamiento, se vendieron menos de 300.000. La consola no se agotó en ningún momento (Kent S. L., 2021, pág. 54)

## Con los terroristas

También es posible que la situación sociopolítica no ayudase. La consola salió en Japón el **7 de septiembre de 2001** y, en los EE.UU., el **11 de noviembre de 2001**. Los atentados del **11 de septiembre de 2001** todavía estaban frescos en la memoria estadounidense, así que quizá la gente no tuviera ganas de ir a comprar una consola que, de base, no esperaban. (Kent S. L., 2021, pág. 54)

## Pocos juegos

Al igual que **PS2**, **Gamecube** tuvo un catálogo de lanzamiento con buenos títulos, pero ninguna *killer app*: *Luigi's Mansion*, *WaveRace: Blue Storm* y *Super Monkey Ball*. (Kent S. L., 2021, pág. 55) Al contrario que **PS2**, **Gamecube** no era capaz de reproducir DVDs, así que se valía por completo de su catálogo. Según **David Gosen**, *managing director* de **Nintendo Europa**, esa era la idea: *“el hardware es irrelevante. No importa qué tiene la caja, lo que cuenta es la experiencia de juego que da. La clave del éxito para cualquier jugador en el mercado es la calidad de los juegos”* (Kent S. L., 2021, pág. 55)

Según **Bethe Llewelyn**, quizá uno de los problemas de la consola fuera no tener un título de *Super Mario Bros*: *“Cuando lanzamos una plataforma de hardware, había expectativa de que tendría un juego de Mario”* (Kent S. L., 2021, pág. 55)

## Juegos destacables

### Wind Waker

#### *La decepción de Zelda*

Cuando se mostró *Wind Waker* en **Space World** en **2001**, la reacción del público fue nefasta. Según **Julian Eggebrecht**: *“Básicamente salieron con una demo fotorrealista de*

*Zelda, así que todo el mundo esperaba algo así, pero entonces Eiji Aonuma fue completamente contra eso”*  
(Kent S. L., 2021, pág. 53)

# El nacimiento y llegada de SEGA

## Los inicios

### Martin Bromley

**Martin Bromley** no veía **Service Games** como un proyecto de pasión sino algo económico, y distribuían máquinas a Japón por conveniencia, porque ahí los políticos no metían tanto las narices. **Service Games Japan** nació para librarse del *stock* de Hawaii.

Además de librarse del *stock*, esto le permitía tener contratos militares beneficiosos, y sería precisamente a través de ellos que entró en contacto con un exsoldado llamado **David Rosen**.

### David Rosen

**David Rosen**, por su parte, era un soldado que se enamoró de la cultura japonesa y, tras mudarse, fundó **Rosen Enterprises** en **1954**, una compañía que importaba cabinas fotográficas para tomar fotos de pasaportes. Como era un negocio poco explotado en el país, tuvo mucho éxito. Después de esto, en **1956**, comenzó a importar máquinas arcade y ponerlas junto a sus cabinas.

Algo que demuestra el compromiso de **Rosen** con su trabajo es que, mientras que **Bromley se jubiló en 1969 tras ser comprados por Gulf and Western**, él siguió trabajando.

### El nacimiento de SEGA

La fusión de **Nihon Goraku Bussan** y **Rosen Enterprises** fue una ventaja para **David Rosen**, ya que de ahora en adelante no tendría que preocuparse por su principal competidor y podía centrarse en su lugar en hacer los mejores *coin-op* posibles. En efecto, con *Periscope* lo consiguió. Según **Rosen**:

*“Si hablas con los veteranos de la industria, te dirán que Periscope significó un antes y un después en la industria.”*

**SEGA** adquirió **Gremlin Industries** en **1978**, movimiento que les permitió instaurarse firmemente en los EE.UU., ya que la desarrolladora podía servir tanto para promocionar sus videojuegos como para crear nuevos títulos. Además, **SEGA** era vista como una compañía extranjera, pero tener a **Gremlin** de su parte les daba una cierta legitimidad en el suelo estadounidense.

### *Cómo Rosen recuperó SEGA y conoció a Nakayama*

**SEGA** esquivó la bala de la crisis del videojuego gracias a la intervención de David Rosen en 1984, que en Japón había tenido buenos negocios y en **1979** le había comprado una empresa distribuidora a su fundador, un hombre llamado **Hayao Nakayama**. Con ese dinero, y junto a varios



conglomerados japoneses, compraron todos los activos japoneses, además del nombre “SEGA”. Desde ahí crearon dos ramas: SEGA of America, dirigida por Rosen, y SEGA of Japan, dirigida por Nakayama.

### SG-1000 y la llegada de Master System

Aunque la **SG-1000** tuvo popularidad en Japón, no terminó de afianzarse en los EE.UU. o el mercado occidental, ni siquiera con la sucesiva **Mark II de 1985**. Entre la crisis del videojuego y la **Commodore 64** era imposible que tuvieran una oportunidad de competir.

La Master System se presentó en Occidente antes que en Japón. En **SEGA** tenían claro que querían vencer a **Famicom** y para eso tenían que apuntar a un mercado amplio.

SEGA logró diferenciarse al traer el JRPG a Occidente con *Phantasy Star*, y fue sólo debido a su éxito que **Nintendo** se decidió a traer sus títulos a Occidente

### El error de Tonka

El hecho de que **Nakayama** confiase en **Tonka** para la promoción y distribución de sus productos fue uno de sus grandes errores, ya que la compañía era de juguetes y no sabía qué *marketing* darle a un videojuego. Años más tarde, con la llegada de **Kalinske, Paul Rioux** desharía este entuerto.

El motivo por el cual la Game Gear fracasó se replicaría más adelante con PSP y PS Vita: a pesar de que la tecnología era superior, su batería duraba muy poco y, sobre todo, los juegos no eran tan buenos como los de Game Boy

### SEGA y la ambición desmedida

Ya desde el principio, la compañía estaba obsesionada por simplificar y, poco después de sacar el **SG-1000**, lanzaron el ordenador **SC-3000**, que tenía las mismas capacidades que la consola, pero incluía un teclado. La idea era que el **SG-1000** era un aparato dedicado, mientras que el **SC-3000** era global.

El **SC-3000** tuvo éxito, pero muy breve, ya que pronto se impuso el protocolo **MSX** en los ordenadores japoneses, uno con el cual el **SC-3000** no era compatible, a lo cual se quedó sin mercado y fue olvidado.

### Demasiados platos girando

El deseo de **SEGA** de ofrecer siempre nuevo *hardware* y avanzar en cuanto se estancaban causaría problemas: llegaría un punto en que estarían ofreciendo juegos para **Mega Drive, Sega CD, Sega 32X, Saturn** y **Game Gear**.

*Hacemos arcades. Hacemos consolas. Hacemos juegos*

*El auge y caída de Service Games* anota que:

*“Mientras que Nintendo decidió retirarse del mercado de las máquinas recreativas tras su PlayChoice-10 [...] Sega se puso más esquizofrénica de lo que ya estaba al llevar una doble vida como una compañía que desarrolla, por un lado, máquinas recreativas y, por otro, videojuegos para el mercado doméstico”*

### **El espíritu arcade no traduce bien a las consolas**

Las intenciones de **Hayao Nakayama** de traer *ports* de títulos arcade a **Mega Drive** eran nobles, pero había un problema: los títulos de arcade son cortos y repetitivos.

A pesar de que fueran éxitos en las recreativas, *Altered Beast*, por poner un ejemplo, era frustrantemente difícil y muy corto, tal y como dice *El auge y caída de Service Games*. **Nintendo**, mientras tanto, producía juegos de base para consolas.

Eso sí, había títulos que funcionaron muy bien y encontraron una nueva vida en **Mega Drive**, como es el caso de *Strider*, que se convirtió en uno de los primeros grandes éxitos de la consola en EE.UU.

*Saturn y 32X. Por qué*

**SOJ** quería desarrollar una consola que estuviera entre los 16 bits de **Mega Drive** y los 32 de **Saturn**. **Joe Miller**, del departamento técnico de **SOA**, veía esta nueva consola como algo ridículo, así que le dejó las cosas claras a **Nakayama**:

*“Si lo único que vais a hacer es mejorar levemente el sistema, entonces sería mejor solución diseñar un periférico.”*

Así nació **Sega 32X**, un *add-on* a **Mega Drive** que saldría el mismo **24 de noviembre de 1994** que *Donkey Kong Country*: una muestra más de las diferencias creativas entre **Nintendo** y **SEGA**.

Para hacerlo todo aún más difícil, **SOJ** nunca llegó a creer del todo en **32X**, creyendo que **Saturn** sería la verdadera sucesora de **Mega Drive**. El problema era este: si ya tenías una **Mega Drive** y **Saturn** iba a llegar pronto (y además, ya estaba **PlayStation**)... ¿por qué ibas a comprar la **32X**?

En palabras de *El Auge y caída de Service Games*:

*“Pocos echaron de menos a 32X, y aún menos lamentaron su muerte. Fue la primera consola 32-bit en llegar al mercado, y también la primera en caer.”*

Parece haber discrepancias sobre esta consola, ya que *Console Wars* describe la **32X** como algo que **Nakayama** impuso a **SOA**, mientras que *El auge y caída de Service Games* dice que este era su proyecto predilecto, mientras que **SOJ** quería **Saturn**.

#### *Mega CD muere antes de poder nacer*

Esta consola tuvo una vida corta y poco agraciada, pero no por ningún motivo: a pesar de que era potente y pionera en algunos aspectos, **SEGA** no facilitó kits de desarrollo a los *devs* hasta poco antes de su lanzamiento.

Para hacerlo todo más difícil, algunos de los títulos de **Mega CD** eran versiones de **Mega Drive** pero con banda sonora de calidad CD y poco más. No había un consenso ni un cariño especial hacia el desarrollo para esta consola.

Por último, su distribución apenas fue suficiente, y en Europa no se le vería en algunos países hasta que sacaron nuevas versiones.

#### *Playstation mata a Mega Drive*

**SEGA** discontinuó la producción de **Mega Drive** en **1995**. A pesar de que muchos pensaban que la consola aún tenía vida por delante, **Nakayama** estimaba que la guerra de los 16 bits ya estaba perdida y que **Nintendo** tenía más estudios y más dinero del que tenían ellos para luchar.

Además, **Sony** lanzó **Playstation**, una consola que no tardó en abrirse un hueco en el mercado de 32 bits y conquistarlo. **Nakayama** creía que había que confiar en la tecnología y luchar en el campo de **Sega 32X** y **Saturn**. Sin embargo, al hacer esto, cedió el mercado de 16 bits a **Nintendo**, que siguió lucrándose hasta entrado **1996**.

Mientras tanto, **SEGA** entró en un campo de batalla que ya había perdido.

#### *Los problemas técnicos de Saturn*

Además del ya mencionado deseo que **Saturn** fuese una consola de 32 bits con capacidad de trabajar con *sprites* en 2D antes que renderizar en 3D, había problemas con su forma de programar.

Tal y como estaba armada la consola, la mejor forma de trabajar era programando en código ensamblador, que era mucho más lento y complicado de lo normal. Podría hacerse de otra manera, sí, pero entonces quedaría peor que un juego de **Playstation**. Según **Yu Suzuki**:

*“Tratar de programar para dos CPUs conlleva sus problemas. Virtua Fighter usa una CPU diferente para calcular a cada personaje. Ambas CPUs*

*empiezan al mismo tiempo, pero hay un retraso que se produce cuando una tiene que estar esperando a la otra para sincronizarse. Un procesador central muy rápido sería preferible. No creo que todos los programadores cuenten con la habilidad necesaria para programar para dos CPUs”*

En palabras de **Sam Pettus**, autor de *El auge y caída de Service Games*: “Era un sueño para cualquier genio de la programación, todo un reto para quien no lo fuese y una pesadilla en caso de que fueras gestor de un equipo de desarrollo perteneciente a una gran empresa third party cuyos superiores te pidiesen tener el juego listo cuanto antes”. Tenía mayor potencial que **PlayStation**, pero programar para ella era un infierno.

A pesar de su potencial, **Saturn** no llegaría muy lejos y **SOJ** dejaría de producir la consola a  **finales de 1997**.

### Quads y polys

Para hacer que todo fuese aún más difícil, en el desarrollo 3D se podían usar bien quads (secciones de cuatro lados) o polys (secciones de tres lados). Aunque **Saturn** y **Playstation** usaban *quads*, **PSX** los deformaba de tal manera que los programadores solían utilizar *polys* para facilitar las cosas.

Este no era el caso de **Saturn**.

Desde **SEGA** se pedía que programasen usando *quads*, ya que la consola estaba diseñada para explotar su máximo rendimiento con esa forma de renderizado. No era una forma mejor o peor de programar, pero pasar de un sistema a otro complicaba la vida a los programadores, haciendo que el desarrollo fuese más farragoso.

### Grandes juegos que nunca fueron

*El auge y caída de Service Games* lo detalla mejor, pero algunos de los títulos más característicos de **Playstation**, como *Grandia*, *Blood Omen: Legacy of Kain* o *Resident Evil 2*, no fueron localizados fuera de Japón o directamente no llegaron a **Saturn**, cada uno por sus motivos.

### Pioneros en tecnología

**Mega Drive** nació por el deseo de **Nakayama** por “llevar la experiencia del arcade al hogar”, lo cual sería posible gracias al desarrollo de nueva tecnología.

En **SEGA** creían que la guerra se podía ganar con la mejor tecnología. Por eso, al ver que la **Master System** no funcionaba, dieron el salto a **Mega Drive**. Ese mismo deseo de abrir paso a través del *hardware* les llevaría a la **SEGA CD**, lanzar la **Master System** y, más adelante, impulsar la **Dreamcast**: cuando pierdes la guerra, avanza al siguiente puesto.

El problema con esto es que **SEGA** no valoraba la importancia de una buena *killer app*: creía que su consola, su *hardware*, era suficiente

#### *El primer 3D*

La llegada de la **Mark III** supuso la primera vez que hubo tecnología 3D en el videojuego, y aunque la consola fue el primer intento por contestar a la **Famicom**, no terminó de conseguirlo.

#### *La realidad virtual*

Antes incluso que **Virtual Boy**, **SEGA** ya estaba desarrollando **Sega VR**. El proyecto para consolas fue cancelado, pero se llevó a cabo para algunas cabinas arcade.

#### *Europa, el reducto seguro*

A pesar de que **Nintendo** arrasó en el mercado de EE.UU., **Sega** tuvo mejor suerte en Europa: **Master System** ya vendía muy bien e inauguró unas oficinas europeas a **principios de los años 90**. De hecho, **SMS** vendió tan bien que aguantaría en el mercado hasta **1996**.

#### *Otros países*

##### *Brasil*

Contra todo pronóstico, **SMS Mark III** vendió maravillosamente en Brasil desde su lanzamiento en **1989**, alcanzando los dos millones de unidades a lo largo de ocho años.

## Los sueños rotos de Dreamcast

### Equipos estrella independientes

Llegada la era **Dreamcast**, la organización de **Sega** era única. En palabras de **Steve L. Kent**: *“en lugar de mantener a sus equipos de diseñadores como empleados de la empresa, Sega los había dividido en nueve organizaciones semiautónomas y había nombrado jefe de cada uno de aquellos estudios independientes a aquellos diseñadores”*. Tenían tanta independencia que, en teoría, podían acabar diseñando juegos para otras plataformas. (Kent S. L., 2001)

Entre estos diseñadores estrella estaban **Yuji Naka** (*Sonic the Hedgehog*, *NiGHTS*), **Hisao Oguchi** (*Virtua Tennis*, *Crazy Taxi*), **Tetsuya Mizuguchi** (*Sega Rally*, *Space Channel 5*) y, por supuesto, **Yu Suzuki**, que tenían más libertad incluso que antes para experimentar y hacer cuanto quisieran. (Kent S. L., 2001)

### Arranque poderoso, pero a la larga...

En un principio, las ventas de **Dreamcast** fueron prometedoras, con un millón de unidades vendidas en pocas semanas. Sin embargo, las ventas descendieron – y se estancaron – muy rápidamente. (Kent S. L., 2001)

Para hacernos una idea, *“Sega tardó 22 meses en vender 6.5 millones de Dreamcast en todo el mundo. En comparación, Sony distribuyó 10 millones de PlayStation 2 en menos de 15 meses y sus ventas no dejaron de aumentar”* (Kent S. L., 2001)

Sin embargo, la consola tenía una muy buena proporción dentro de su comunidad: cada jugador compraba una media de ocho videojuegos. Pero tal y como decía el vicepresidente de *marketing* y comunicaciones de **SOA**, **Charles Bellfield**: *“Ocho juegos por consola con un parque de consolas vendidas tan pequeño no nos reportó los beneficios de software en los que confiábamos para nuestro modelo de negocio y para que la plataforma fuera rentable a medio-largo plazo”* (Kent S. L., 2001)

### Ni siquiera las bajadas de precio sirven

Se intentaron dos cosas para fomentar la venta de **Dreamcast**: por una parte, se redujo su precio a 149\$ – la mitad que **PS2** – y, por otra, se regaló la consola gratis con una suscripción al servicio **SegaNet**. Sin embargo, eso no logró ayudar con las ventas. (Kent S. L., 2001)

### El sueño de Acción de Gracias

Hubo un breve momento de esperanza en el mercado estadounidense durante Acción de Gracias: **PS2** apenas tenía stock y su catálogo era muy pobre, así que los minoristas solicitaron más copias de **Dreamcast** y su catálogo. Fue un repunte... pero breve, tal y como explica **Peter Moore**: *“Creo que no tuvimos muy en cuenta la naturaleza humana, que la gente es capaz de esperar el tiempo*

*que haga falta, y se les dijo que lo tendrían para la segunda semana de diciembre. Así que se guardaron aquel dinero destinado a videojuegos. Lo que ocurrió fue que la falta de disponibilidad de PlayStation 2 hizo que las ventas del sector entero de los videojuegos se estancaran” (Kent S. L., 2001)*

## Os perdono

En su lecho de muerte, **Isao Okawa**, presidente de la junta de **Sega** y uno de los hombres más ricos de japon, perdonó la deuda que tenía la compañía para con él, además de devolver sus acciones: el equivalente a *“un regalo de 695 millones de dólares que ayudarían a la empresa durante la transición para convertirse en una desarrolladora de software multiplataforma”* (Kent S. L., 2001)

**Isao Okawa** murió el **16 de marzo de 2001** (Kent S. L., 2001)

## Michael Katz, el pionero olvidado

### Inicios en otras empresas

**Michael Katz es la SEGA a la Nintendo de Kalinske:** estuvo antes, hizo más y arriesgó más, pero se le recuerda menos.

**Kalinske** quizá tuviera la idea de los juegos portátiles de **Mattel**, pero fue **Katz** quien llevó al equipo de *marketing* en **1977** para convertir esa línea de productos en un éxito de más de 500 millones de dólares.

Tras su paso por **Mattel**, **Katz** fue a **Coleco** y, en **1985**, le contrataron en Atari.

### Katz en SEGA

**Katz** entró a trabajar en **SOA** para sustituir a **Bruce Lowry**, quien antes había sido vicepresidente de ventas de **Nintendo**. Fue él, y no **Katz**, quien tomó la decisión de ceder la distribución de sus consolas a **Tonka**.

A pesar de que se le reconocen muchos méritos a **Kalinske**, **Michael Katz fue quien empezó la guerra de luchar contra Nintendo en campo abierto**, y fue bajo su liderazgo que se acuñó el eslogan: *“Genesis does what Nintendon’t”*.

No se puede ignorar tampoco que **Katz**, quizá aprendiendo de **Electronic Arts**, gastaba muchísimo dinero contratando famosos, como el jugador **Joe Montana** o **Michael Buster Douglas**, un boxeador campeón de los pesos pesados. Su razonamiento era que, si **Nintendo** tenía a las compañías trabajando para ellos, **SEGA** se haría un hueco como una compañía prestigiosa y de estrellas.

### Hyakumandai!

Cuando **Katz** entró en **SEGA** en **1989**, tenían una ambición muy clara:

*Había un mantra que se supone que tanto yo como los empleados teníamos que repetir todos los días: “hyakumandai!”, que en japonés significa “un millón de unidades” y era lo que Nakayama aspiraba a que vendiéramos.*

Los resultados no eran del todo malos: vendieron 350.000 consolas en el primer año, pero eso quedaba muy lejos de su objetivo.

### Rencor y pocas oportunidades

Según parece, **Nakayama** no dio demasiadas oportunidades a **Katz** y de inmediato quiso reemplazarlo por **Kalinske**. Él lo justificaba diciendo que “estaba esperando al hombre adecuado”, pero lo más probable es que fuera todo a raíz de su relación de amistad-rivalidad con **David Rosen**, quien había recomendado a **Katz**. Dice **Blake J. Harris** en *Console Wars*:

*“Nakayama [...] no quería desautorizar a Rosen, al menos, no directamente. [...] Nakayama decidió cortarle las alas para ver si todavía podía volar. Si Katz quería desarrollar internamente un cierto tipo de juego, le dirían que ese*



*género quizá no fuera el fuerte de SEGA. Si encontraba un desarrollador externo que pudiera hacer el juego que quería, Japón se quejaría del precio o le reprendería por buscar ayuda externa cuando la propia SEGA era capaz de desarrollarlo.”*

Esta rivalidad entre **Rosen** y **Nakayama** también causaron que **Michael Katz** no pudiera buscar una nueva agencia de publicidad para reconducir su estilo; **Rosen** quería a **Bozell**, y no serían perfectos, pero estaban en Los Ángeles.

Tras su entrada a **SEGA**, **Michael Katz** advirtió a **Kalinske**: *“Sega es una bomba de relojería y te la acabas de pegar al pecho”*

## Tom Kalinske y la guerra de consolas moderna

Una de las consecuencias imprevistas de la guerra entre **Sega** y **Nintendo** es que, conforme la tecnología de las consolas avanzaba, los costes subían cada vez más, y eso afectaba al tipo de ideas que podían hacerse. Según **David Perry**, creador de *Earthworm Jim*:

*“En los tiempos de los 8 bits, literalmente cualquier cosa que pensaras la podías hacer porque costaba poquísimo. Podías hacer un juego por 3.000 \$. Pero entonces, cuando empezabas a meterte en los 16 bits, los precios subían porque el desarrollo era más caro; hay más trabajo que hacer, más gráficos que dibujar y eso empezó a hacer que la gente fuera más seria con todo, más cuidadosa. No te salías con las mismas ideas alocadas, ahora estabas pensando en qué iba a vender de verdad.”*

La guerra de consolas moderna (según *All Your Base are Belong to Us*) se planteó en la prensa con la llegada de Crash, que se enfrentaba a Sonic y a Mario: “¿Quién ganará la guerra de consolas?”

### Los orígenes de Kalinske

Originalmente, **Kalinske** iba a ser cantante: había formado parte del **Tucson Boys Chorus**, pero al ir a la universidad fundó una revista que tuvo mucho éxito: *Winsconsin Man*. La experiencia le abrió el mundo de la publicidad y la gestión empresarial, y desde ahí reorientó su carrera.

La primera empresa para la que entró a trabajar Kalinske fue Miles Laboratory, una empresa farmacéutica. Uno de sus productos eran pastillas vitamínicas para niños, pero no vendían muy bien. **Kalinske** reorientó el producto y, junto a **Hannah-Barbera**, creó las **Vitaminas Comestibles de Los Picapiedra**, que tuvo muchísimo éxito.

### El paso de Kalinske por Mattel

**Kalinske** fue contratado por **Mattel** tras una audiencia en **1970** organizada por la **senadora Margaret Chase Smith** debido a las vitaminas de *Los Picapiedra*, ya que acusaban a **Kalinske** y **Miles Laboratory** de vender azúcar como si fuese un producto de salud. **Kalinske** respondió que estaba ayudando a que los niños tuvieran sus vitaminas esenciales y que, mientras eso ocurriera, le daba igual cómo se hiciera. A los ejecutivos de **Mattel** les gustó su talante y le contrataron.

Dos años más tarde, con 27 años, le pusieron como director de *marketing* de **Barbie** tras entrevistarse con la fundadora de **Mattel**.

**Tom Kalinske** fue ascendido a CEO de **Mattel** en **1985**. Durante su paso, no sólo contribuyó al nacimiento de *Masters of the Universe*, sino que también relanzó las marcas de Barbie y *Hot Wheels*.

Cómo Kalinske conoció a Nakayama

**Kalinske** conocía a **Nakayama** de su estancia en **Mattel**. A **finales de los 70**, hizo que la **División de Juguetes** lanzase videojuegos portátiles de fútbol y carreras, y quiso hacer un trato con **SEGA** para llevarlo más allá. Tristemente, la tecnología aún tenía que progresar mucho, así que no fue posible, y debido al éxito de estas consolas portátiles, **Mattel** fundó una **División Electrónica**, que pasaría a dirigir **Paul Rioux**, y les dio a ellos la jurisdicción sobre el desarrollo de productos interactivos.

*Cómo Nakayama convenció a Kalinske de dirigir SEGA*

Tras abandonar la compañía en **1987**, tuvo un breve paso por **Matchbox**, pero abandonó de prisa. **Hayao Nakayama** le contrató como CEO de **SEGA of America** en **1990**, durante unas vacaciones en Maui con su familia.

**Kalinske** accedió a trabajar en **SEGA** bajo la condición de que tendría un control absoluto y no tendría a los miembros de **SOJ** presionando para que tomara ciertas decisiones.

Algo importante de esto es que **Nakayama** contrató a **Kalinske** sin notificar de esto a **David Rosen**, con quien insistió que **Kalinske** no tenía que hablar.

La Llegada a SEGA of America (SOA)

**Kalinske** y, en general, todo el mundo, se enfrentaba a una situación difícil: en **1990** Nintendo controlaba alrededor del 90% de la industria del videojuego estadounidense.

El dream team

Estos fueron algunos de los miembros clave de la era **Kalinske**:

- **Shinobu Todoya** (*COO*), quien hacía de intermediario entre **SOJ** y **SOA**. A pesar de que algunos, como **Steve Race**, eran escépticos, sus lealtades eran para con **SOA**
- **Paul Rioux** (*vicepresidente ejecutivo*)
- **Al Nilsen** (*departamento de marketing*), responsable de algunas de las ideas más locas de **SOA**
- **Madeleine Schroeder** (*jefa de producto*), quien fue determinante a la hora de definir las identidades de **Sonic** y **Tails**.
- **Ed Volkwein** (*director del departamento de marketing*) entró para sustituir a **Steve Race** en **1992**. **Volkwein** había sido el responsable de redefinir la salsa de tomate **Ragú** como un producto italiano de lujo a precio barato.

Además, otros miembros clave serían:

- **Steve Race**, responsable del anuncio de **Rebook** que inspiró a **Kalinske**. **Race** no solía permanecer mucho tiempo en una empresa y no quería ligarse a **SEGA**, a lo que fue contratado como asesor de *marketing*. Antes de esto, a principios de los

**años 80**, **Race** había sido vicepresidente de *marketing* y comunicaciones de la División Internacional de **Atari**, además de uno de los fundadores de **Worlds of Wonder**. Era un racista y un xenófobo insoportable.

- **Richard Burns** (*director de ventas*), quien antes había trabajado en **Sony**. Fue contratado por **Kalinske** con la misión de poner a **Mega Drive** en la misma posición y estatus que los productos de electrónica y sonido de **Sony**.
- **Ellen Beth Van Bursik “EBVK”** conoció a **Steve Race** durante su paso por **Worlds of Wonder**, y este le contrató como miembro de RR.PP para llevar a cabo la gira de *Sega World Tour*, donde se enfrentarían la **SNES** y **Mega Drive** para que la gente viera claramente quién era el ganador. Tras el *tour*, **EBVK** se quedaría gestionando las comunicaciones internas
- **Diane Adair** (*responsable de marketing de Game Gear*), que entró para sustituir a **Bob Botch** en **1991**

#### *Partimos en busca de nuevos proyectos*

Cada uno tenía sus motivos, pero los miembros de **Kalinske** acabarían abandonando **SOA** y participarían de manera decisiva en el futuro del medio:

- **Madeleine Schroeder** fundaría **Crystal Dynamics** tras su partida en **1992**
- **Al Nilsen**, a quien **Kalinske** ascendió a un puesto internacional, acabó quemado hasta que aceptó un trabajo para **Viacom**.
- **Paul Rioux** abandonaría la compañía en **1995** para unirse a **Universal**. Poco tiempo después, **Diane Adair** (ahora **Diane Fornasier**) le seguiría. Juntos cerrarían un contrato con **Sony** para licenciar *Crash Bandicoot* y *Spyro*.

#### *El plan de cuatro fases*

Tras establecerse como CEO de **SOA** y contratar a su equipo, **Kalinske** viajó a Japón para reunirse con **Sega of Japan (SOJ)** y exponer su plan de cuatro etapas para vencer a Nintendo:

- **JUEGOS**: Hasta ahora, **Mega Drive** venía con *Altered Beast*; era llamativo, pero no una *killer app*, menos aún algo icónico. A partir de ahora, **Mega Drive se vendería con Sonic the Hedgehog**. Para deshacerse de las unidades de **Mega Drive+Altered Beast**, **SEGA** bajó su precio a 149.95\$ el 15 de junio de 1991.
- **PRECIO**: **Mega Drive** costaba 189\$. Era una consola de 16 bits frente a los 8 de **NES** (**SNES** no llegaría a los EE.UU. hasta **agosto de 1991**), así que si rebajaban el precio a 149\$, no sólo atraerían a más audiencia, sino que cuando saliera **SNES** forzarían a **NOA** a dar su brazo a torcer o dar la imagen de vender una consola más cara.

- **MARKETING:** Si Nintendo era rígida e infantil, SEGA sería juvenil y arriesgada. Necesitaban más presupuesto en *marketing* y harían anuncios que se enfrentaran directamente con **Nintendo**, con una actitud socarrona.
- **JUEGOS:** Habían contratado a **Kalinske** para vender en los EE.UU., así que tenían que aceptar los cambios de SOA para vender sus juegos ahí, como había ocurrido con *Sonic the Hedgehog*.

Aunque la junta directiva japonesa se lo tomó fatal, **Nakayama** decidió arriesgarse con **Kalinske**. Silenció las voces disidentes y, a pesar de que él también pensaba que estaba loco, también le había contratado para tomar decisiones arriesgadas.

### Atando los cabos sueltos de Katz

Hubo dos situaciones que inició **Michael Katz**, centrándose en su estrategia de contratar a famosos, pero que tendría que cerrar **Tom Kalinske** y su equipo:

#### Joe Montana Football

El juego tenía que estar disponible a  **finales de 1991**, y habían contratado a una empresa, **Mediagenic**, para que lo desarrollara. El problema era que ya tenían el juego desarrollado al 30% y no podían hacer que fuera sobre **Joe Montana**.

La solución llegó con **EA**: tras llegar a un trato con ellos, pusieron la condición de que harían *Joe Montana Football* con el motor de *John Madden Football*. **EA** se llevaría un pellizco de las ventas, pero a cambio **EA** haría juegos para **SEGA** y **SEGA** tendría su juego de fútbol americano.

#### James Buster Douglas Knock Out Boxing

Este supuso un primer gesto de cómo iba a funcionar la SEGA de Kalinske.

*James Buster Douglas Knock Out Boxing* (la versión estadounidense de *Final Blow*, un juego de **Taito**), se supone que saldría tras el enfrentamiento entre **James "Buster" Douglas** y **Evander Holyfield**, pero **Douglas** perdió por *knockout* en la tercera ronda.

**Nilsen** decidió convertir esto en parte de la estrategia de *marketing*: **Buster**, con peor aspecto, protagonizaría sin miedo la carátula, que aparecería firmada, como si el juego fuese una obra de coleccionista de una estrella pasada. Acabó siendo un éxito de ventas.

### El descaró SEGA

**SEGA** fue a la yugular con **Sonic**: en **CES** ponían pantallas comparando directamente *Super Mario World* y *Sonic the Hedgehog* y hacían encuestas entre los niños para que dijeran cuál era su favorito. Para retorcer la puñalada, la mayoría de niños seleccionados eran fans de

Mario, de tal manera que demostraban con datos que Sonic podía ser más popular.

### Segaville

Para **SOA** era muy importante lograr vender sus productos en **Walmart**, pero había un problema: Nintendo conformaba el 10% de sus ventas totales, y no querían saber nada de SOA. **Shinobu Todoya** optó por una estrategia radical: alquilaron un local dentro de un concurrido centro comercial próximo a la sede de **Walmart**. El lugar, que pasaría a llamarse “**Segaville**”, quizá en honor a Bentonville, el sitio donde estaba, permitiría que la gente jugase gratis a los títulos de **SEGA**, pero sin poder comprarlos, de tal manera que solicitarían a Walmart que vendieran sus productos. Cabe decir que fueron MUY insistentes: llevaron a la asistente ejecutiva, **Deb Heart**, a que comprase todas las vallas publicitarias de la ciudad, repartiese octavillas y pusiera cojines con el logo de **SEGA** en los asientos del último partido del equipo de fútbol universitario de Arkansas. Era un derroche. Finalmente, en **septiembre de 1991**, **Walmart** se rindió.

### La nueva publicidad SEGA

#### *HAG vs un niño entra en una tienda*

Originalmente la agencia de publicidad de **SOA** era **Bozell**, contratada por **Michael Katz**. Uno de sus últimos anuncios refleja la diferencia de espíritus entre la **SOA** de **Kalinske** y lo que había antes: un anuncio de la llamada **HAG** (Humans Against Genesis), que no terminó de encajar a **Kalinske**. El siguiente anuncio de **Bozell**, que sería su sucesor espiritual, enfrentaría directamente ambas consolas de manera descarada.

#### *La agencia que reemplazará a Bozell*

Tras la llegada de **Ed Volkwein**, comenzó un proceso de selección de una nueva agencia publicitaria: en un principio **Wieden+Kennedy**, los responsables de anuncios como “Just Do It” de **Nike**, iban a ayudar a **SEGA**. La compañía creó toda una campaña basada en un nuevo lenguaje, *vidspeak*, y en el eslogan “You Are Here”.

Al final contrataron a otra compañía: **Goodby, Berlin & Silverstein**, los mismos responsables de la campaña *We See Farther*, de **EA**. Sin embargo, en esos momentos se encontraban de capa caída, ya que uno de sus fundadores, **Andy Berlin**, se había marchado. Tras un catastrófico primer intento testeando con jóvenes, descubrieron que los chavales veían poder en el terreno de los videojuegos. Era su espacio, uno donde sus padres jamás podrían superarles, y en base a eso, al eslogan “*Welcome to the next level*” y al grito “**SEGA**” diseñaron su publicidad.

La compañía dejaría de trabajar con **SOA** en **1995** por decisión de **Nakayama**.

#### *La patraña del Blast Processing*

**SNES** tenía un sistema en su tecnología gráfica llamado Mode 7, que permitía posicionar en un plano tridimensional los *sprites* para crear la sensación de 2D. Por ejemplo, *F-Zero* o *Mario Kart* utilizan esta tecnología. Además de esto, algunos títulos a partir de **1993** empezaron a usar el chip **Super FX**, que permitía gráficos tridimensionales como los de *Starfox*.

**SEGA** tenía que responder a esto, y para ello se fijaron en el *burst mode*, que ellos llamaron *Blast Proccesing*: la capacidad que tenía la **Genesis** de procesar código más rápido que la **SNES**. Eso no tenía nada que ver con la velocidad de sus juegos o su potencia; era humo, pero les valía para vender, así que lo hicieron parte de sus campañas ya que era algo que **SEGA** tenía, pero **Nintendo** no.

Cabe decir que esto a **Al Nilsen** no le hacía mucha gracia; sentía que era pasarse de la raya y mentir.

#### *Mantener a raya a PlayStation*

A pesar de que luego las cosas irían como fueron, **SOA** intentó desarrollar campañas para luchar contra **Playstation**. En **1996**, crearía anuncios que enfrentaban **Saturn** cara a cara con **Playstation**, a la que llamaban “*plaything*”. “*Lo siento, ‘plaything’. No eres digna*”, decían.

#### *Europa y el Canal Pirata SEGA*

Esta idea, nacida de **Philip Ley**, marcó el estilo de la publicidad segura durante varios años en Europa. Estos eran anuncios que empezaban como publicidad de cualquier cosa hasta que eran hackeados por el atrevido canal pirata Sega, una estación ilegal que hablaba sobre juegos demasiado radicales para la juventud.

Apunta **Graham Barfield**, en la revista *Living Marxism*, cómo esto sintonizaba perfectamente con la estética rebelde del videojuego: “*Está claro lo bien que logra vender una imagen rebelde. Difícilmente emergerá histeria alguna que logre pararles los pies. [...] ¿Quién necesita pretender que es una señal pirata de televisión cuando resulta que todos los columnistas o telediarios le están diciendo a tu público que eres poco menos que el mismísimo diablo?*”

#### *Contramedidas a Nintendo*

### *Las 16 semanas de verano*

**Nintendo** iba a lanzar pronto su **SNES** y **SEGA** quería esperar a ese momento para derribarles con todo lo que tenían. Así, el equipo de **Kalinske** creó una gran campaña para que **SEGA** ganase terreno llamada "las 16 semanas de verano": desde el **15 de junio al 15 de septiembre de 1991**, irían lanzando noticias, rebajas y promociones una tras otra hasta concluir con el lanzamiento de *Sonic the Hedgehog* con la **Genesis**.

### **Gradúate a Genesis**

Durante la temporada de graduaciones, **SEGA** hizo la campaña "*graduate to Genesis*", donde regalaban un título *third party* con la compra de una Mega Drive. Esto era una forma de premiar a los estudios *third party* y mostrar la confianza de **SEGA** en ellos.

### **SEGA en la radio**

Como Nintendo apenas tenía presencia en la radio, **SEGA** atacó por ahí: la campaña de *16 weeks of summer* estuvo en la radio, donde cada semana daban noticias y ofertas en la cadena KIIS-FM de Los Ángeles. También se hizo lo propio en Nueva York y Chicago.

### *Hablar con las revistas*

**Nintendo** no hablaba con la mayoría de revistas de videojuegos, ya que tenía **Nintendo Power** y era muy celosa con sus secretos, así que **Al Nilsen** aprovechó para hablar con las otras revistas (**EGM**, **CG & CE**, **GamePro**...), que además iban en contra de **Nintendo**, y empezar a darles noticias. Esto no era por la bondad de sus corazones, sino porque necesitaban publicidad y no les daba el dinero para poner vallas publicitarias exactamente, y la prensa era un medio más barato.

### *Blockbuster: el enemigo de mi enemigo*

Como fruto de la campaña *16 weeks of summer* en KIIS-FM, el equipo de **SOA** entró en contacto con **Blockbuster**, que estaba pasando por una pelea legal contra **Nintendo** por su rechazo al alquiler. **Blockbuster** y **SOA** se aliaron para que promocionasen sus juegos en la campaña *102 days of summer*.

### *Vale la pena esperar*

La campaña de **Navidad de 1991** fue maravillosamente para **SOA**: vendieron 1.6 millones de **Mega Drive**, el 95% del total. Vendían tantas consolas que las tiendas se quedaban sin



existencias, así que **Al Nilsen** emitió por televisión, radio y prensa la campaña *Worth Waiting For*, invitando a los clientes a que esperasen para tener la consola superior, visitar sus tiendas locales y preguntar, ya que estaban esforzándose por hacer llegar nuevas existencias. Además, si llamaban para preguntar, tendrían un descuento para la compra de un juego.

Accolade: SEGA tuvo su particular Tengen

**Accolade**, fundada en **1984** por **Bob Whitehead** y **Alan Miller** (dos de los fundadores de **Activision**) empezó interesándose en desarrollar para la **Mega Drive** debido a la fácil adaptación que suponía desde la **Commodore Amiga** (ambas compartían procesadores). Sin embargo, consideraba que los términos de **SEGA** eran demasiado estrictos, así que buscaron alguna forma de piratearlos.

Durante un tiempo, parecía que lo habían logrado, hasta que **SEGA** introdujo sus nuevas versiones de **Mega Drive** con un sistema de seguridad llamado TMSS. Presentado en el CES de **1991**, este sistema bloqueaba la reproducción de títulos sin licencia, y para demostrarlo... utilizaron un juego de **Accolade**.

Desde **Accolade** intentaron contraatacar y copiar el código de TMSS, a lo que **SEGA** respondió con una demanda (**Accolade** lanzó una contrademanda por injurias y diciendo que lo que hacían no era ilegal). Finalmente, tras apelaciones, se reconoció que **Accolade** debía parar con sus intentos de ingeniería inversa.

Luego en **1993** lanzarían *Bubsy: In Claws Encounters of the Furred Kind*.

*Consecuencias legales*

Los auténticos ganadores, apunta *El auge y caída de Service Games*, fueron los miembros de la industria informática, puesto que el veredicto:

*“Estableció el derecho de un propietario de software a realizar cuantas copias de un programa legítimamente obtenido puedan hacer falta para acometer trabajos de ingeniería inversa, siempre y cuando el código copiado en cuestión no acabe en el producto final.”*

Además de esto:

*“Terminaría siendo además un punto clave en la batalla en torno a la legalidad de la emulación de videojuegos casi una década más tarde”*

SEGA ofrece nuevas experiencias

Ecco the Dolphin

Parte de la estrategia de **SOA** pasaba por ofrecer juegos distintos a lo que se había visto hasta ahora. Gracias a eso, **Al Nilsen** dio luz verde a **Ed Annunziata**, quien había leído un libro llamado *The Founding*,

sobre una ballena jorobada, y **Hugh Bowen**, quienes querían hacer un videojuego sobre delfines: algo distinto de **Mario** y **Sonic** o mascotas tradicionales. **Nilsen** aprobó el proyecto sabiendo que lo que saldría sería distinto, rebelde, único: igual que **SEGA**. Ese juego acabaría siendo *Ecco: the Dolphin*.

En el evento de Boca Ratón de **1992**, *Ecco the Dolphin* se presentó como el siguiente paso en el videojuego: una experiencia trascendental y artística

#### Sonic 2sday

Por absurdo que parezca, este fue no sólo el primer lanzamiento mundial de un videojuego, sino una de las primeras veces en que habría una fecha grabada en piedra para el lanzamiento de un videojuego: *Sonic the Hedgehog 2* saldría el **24 de noviembre de 1992**, un martes, en todo el mundo (salvo en Japón, donde salió el **sábado 21 de noviembre**). Esto también significaba que la gente podía esperar a una fecha: era un evento para crear hype. Al presentarlo en Boca Ratón en **1992**, lo hicieron para hacer lo que se llama *blockbusting*: popularizar algo antes incluso de que salga.

Poco después, *Mortal Kombat* copiaría la estrategia con el *Mortal Monday*: **13 de septiembre de 1993**.

#### Ganar terreno a Nintendo

Para **Navidad de 1991**, **SEGA** tenía el 25% del mercado estadounidense de consolas. Cuando entró **Tom Kalinske**, **SOA** apenas tenía el 10%.

Para **Navidad de 1992**, este número había subido hasta el 50%.

Para **septiembre de 1993**, **SEGA** tenía más del 55% del mercado estadounidense. En lo que se refiere al mercado de 16 bits, la cuota de **NOA** había pasado del 60% en **1992** al 37% en **1993**.

Tristemente, unos años después, en **1997**, **SEGA** sólo ocuparía el 12% del mercado, mientras que **Sony** ocupaba el 47% y **Nintendo**, el 40%.

#### La guerra de consolas y el nacimiento del gamer

**Tom Kalinske** sabía que, en muchos casos, una venta para **Mega Drive** era una venta perdida para cualquier consola de **Nintendo**. Por eso, quiso plantear de manera muy clara sus campañas como un “nosotros contra ellos”

#### Mortal Kombat, el primer lanzamiento multiplataforma

A pesar de que muchas veces los videojuegos tenían *ports* a distintas plataformas, esto solía pasar después de varios meses tras el lanzamiento. El primer videojuego en aparecer de manera simultánea en varias plataformas fue *Mortal Kombat*, que llegó a **SNES** y **Mega Drive**. Era una forma de ver las diferencias de filosofía: mientras que la versión de **SEGA** era descarnada, la de **Nintendo** había sido censurada y, en vez de sangre, había sudor.

## El desencanto con SOJ

Pasado el tiempo, algunos miembros del equipo de **Tom Kalinske** empezaron a quemarse y abandonaron la compañía, pero también hubo distintos problemas con **SOJ**:

- Vendieron la **SEGA Pico** por más precio del estimado; esto enfureció a **Nakamura** de tal manera que rompió a golpes el dispositivo mientras estaba en una reunión con la junta directiva
- Cortar los tratos entre **SEGA** y **Sony** y, más adelante, **SEGA** y **Silicon Graphics**
- Negar a **Paul Rioux** la posibilidad de que creasen unidades de **Mega Drive** en los EE.UU.: la consola se hacía en Japón, y punto
- Diferencias en la perspectiva de cuánto llevaba **Mega Drive** en el mercado: para **Kalinske**, había salido en **1991** y aún tenía vida por delante, pero para **SOJ** había salido en **1988** y tenían que dar el salto a la siguiente generación
- Despedir a **Goodby, Berlin y Silverstein** en **mayo de 1996** para cambiar el enfoque de su publicidad hacia algo más amable, familiar y calmado

Para **mediados de 1993-principios de 1994**, quedaba muy claro que **SOJ** estaba harto de las comparaciones con **SOA** y deseaban recuperar el control de su empresa; las cosas serían como ellos decían o no serían, y eso, sumado a la fuga de cerebros progresiva, hizo que **Kalinske** se fuera desencantando progresivamente con la empresa.

Tal y como lo plantea *Console Wars*, parece que el lanzamiento de **Saturn** fue la gota que colmó el vaso: **SOJ** había tenido buenas cifras con el lanzamiento de la consola y quería adelantar la fecha de su aparición en los EE.UU. para ganar terreno a **SCEA**. Según **Nakayama**, si ellos eran los primeros, podrían ganar más público, pero **Kalinske** quería esperar. Sin embargo, **Nakayama** le obligó: si no lo hacía él, lo haría otra persona.

Finalmente, **Kalinske** abandonaría la empresa el **15 de julio de 1996**.

## Kalinske enfurecido

Junto a las presiones de **SOJ**, **Kalinske** estaba luchando al mismo tiempo la batalla del Congreso y, además, tenía que hacer frente a **NOA**. Estaba harto de tantas presiones, así que cambió su actitud. La publicidad de **SOA** se volvió más agresiva. En sus discursos comenzó a atacar no sólo a **Nintendo**, sino a sus miembros directamente.

Durante una conferencia anual organizada por el banco de inversiones **Piper Jaffray** en **1994**, **Kalinske** atacó a **NOA** por todos los frentes, hablando sobre cómo habían sufrido un descenso en sus ingresos por primera vez en diez años y sobre lo bien que iba **SOA**. La cosa se fue tanto de madre que, al terminar la conferencia, **Peter Main** y **Tom Kalinske** estuvieron a punto de tener una pelea a puñetazos.

Los japoneses no eran tan malos

A pesar de que *Console Wars* pinta una imagen muy poco halagadora de **SOJ**, *El auge y caída de Service Games* tiene otra perspectiva:

*“[Kalinske] había llevado a Sega al a cima de su éxito, aunque a costa de grandes dispendios. Sega no disponía apenas ya de fondos en reserva, y operaba bajo una montaña de deudas que no hacía más que aumentar. Aunque esto no suponía problema alguno para Kalinske y su equipo (el déficit de gasto era y continúa siendo una característica de la economía americana) ello estaba originando mucha preocupación en los japoneses, de mentes más conservadoras y que por ello no podían comprender el axioma empresarial americano de ‘gastar todo lo que haga falta para obtener beneficios’”*

### La herencia de Kalinske

A **Tom Kalinske** se le puede agradecer:

- Que liderase el cambio demográfico en el medio, y eso fue gracias en parte al equipo de *marketing* que contrató. Entre ellos estaba el responsable de un [anuncio](#) de **Rebook** que le había inspirado: **Steve Race**, quien años después contrataría **Sony** para lanzar **PlayStation** y cuyo carácter demoledor ayudaría al alzamiento inmediato de **Sony**.
- El *hype* por lo concreto. Por ejemplo, las fechas de lanzamiento eran algo más ambiguo, pero durante su época se hicieron campañas como el “mortal monday” o “Sonic 2sday”, que concretaban fechas de lanzamiento y estaban hechas para crear *hype*.
- Siguiendo con esa línea, bajo el mandato de **Kalinske** fue el primer lanzamiento a nivel mundial de un videojuego con el susodicho “Sonic 2sday”.
- Demostrar que el videojuego no pertenecía a **Nintendo**. Fue durante su época cuando salió **3DO** y gracias a las circunstancias de su **Sega** que **Sony** decidió que entrarían en el mercado. Además, con el terreno que había ganado el PC, ya parecía que nadie podía ostentar la mayoría del videojuego: ahora pertenecía a un cúmulo de agentes
- Incitar más aún a **Sony** a desarrollar su propia consola, ya que **Sega** y **Sony** durante un tiempo estuvieron aliados para desarrollar una plataforma. Sin embargo, **Sega of Japan**, que sentía que **Kalinske** estaba ganando demasiado poder, se opuso a su idea y acabó cortando el trato.
- Hacer que **Nintendo** se afiliara con **Silicon Knights**, con quienes **Sega** había intentado tener trato, para desarrollar la tecnología de **Nintendo 64**.

### La herencia de la publicidad SEGA

Tras las vistas de **1994**, **Nintendo** empezó a utilizar las tácticas de SEGA con el eslogan “Play it loud” y para anunciar *Donkey Kong Country*, que sería el juego que les devolvería a la cima.

La publicidad de **Sony**, con títulos como *Crash Bandicoot*, y también la de **3DO**, es una clara heredera del estilo **SEGA**

...y después de Kalinske, Bernie Stolar

El **CEO** que sustituiría a **Kalinske** fue **Bernie Stolar**, quien acababa de salir de **SCEA**. Sí, el mismo **Stolar** de los arcades de *Tiburón*.

**Stolar** se encontró con una situación difícil: la consola no tenía apenas buenos videojuegos, menos aún de deportes, lo cual era esencial en el mercado estadounidense. Dando la batalla por perdida, optó por dejar de lado la campaña de *marketing* para centrarse en lo que vendría después.

Para intentar mantener a su audiencia, en **noviembre de 1996** hizo la campaña "tres en uno": con la compra de una **Saturn** venían incluidos *Daytona USA*, *Virtua Cop* y *Virtua Fighter*. Salió bastante bien, y casi triplicó las ventas de la consola en EE.UU., pero no era demasiado en comparación con las cifras que estaban manejando en **Nintendo** y, especialmente, **Sony**.

A partir de **mediados de 1997**, **SEGA** empezaría a generar pérdidas, y desde ahí iría todo cuesta abajo. A pesar de que hacían ofertas para mantener las ventas, hubo despidos masivos y se reestructuraron los departamentos y operaciones.

**Stolar** entendía que luchar por **Saturn** no era productivo, y famosamente, el **23 de junio de 1997**, poco después del **E3**, declaró que '*Saturn no es nuestro futuro*'.

*La política cinco estrellas*

Una decisión controvertida, pero con buenas intenciones de **Bernie Stolar** fue la política de juegos cinco estrellas del **20 de junio de 1997**: **SOA** sólo publicaría juegos que superaran el 90/100 según una lista de criterios interna de la empresa.

La idea era tomar una política parecida a la de **Nintendo**: calidad por encima de cantidad, pero muchos vieron esto como un motivo por el cual **Saturn** apenas tenía juegos en los EE.UU.: la mayoría de los que se producían en Japón no cumplían los requisitos.

## Sonic, el icono

### Nacido de un concurso

**Sonic** nació por concurso interno de **SOJ** para encontrar una mascota que pudiera competir con **Mario**. Había muchos animales (y, de entre ellos, saldría *Mighty the Armadillo*), pero la decisión final quedó entre un huevo *anime* y un erizo verde azulado llamado Mr. Needlemouse. Esta segunda mascota, creada por **Naoto Oshima**, acabaría convirtiéndose en Sonic... Pero después de muchos rediseños.

Según **Oshima**, el origen del diseño de **Sonic** es bastante simple:

*“Puse la cabeza del gato Félix en el cuerpo de Mickey Mouse.”*

Hubo una cierta sincronía entre **Oshima** y **Naka**: unos años atrás, este último había considerado hacer un videojuego sobre un personaje que se hacía bola y se lanzaba contra sus enemigos. **Oshima** le dijo que eso le recordaba a los erizos. Un tiempo después, con Mr. Needlemouse ya desarrollado, **Naka** le puso unas zapatillas que tenía previstas para otro juego que estaba desarrollando. Al verlo en acción, un compañero dijo: *‘Oye, ese bichito es supersónico’*. Y así nació **Sonic el Erizo**.

### Toejam y Earl casi fueron

Hubo otras mascotas, como ya se ha dicho, que salieron del concurso de **Sonic**, pero quizá lo más particular fueran **Toejam** y **Earl**, creados por el programador **Mark Voorsanger**.

Eran una buena idea para el momento, y gustaron a **Nakayama**, pero había dos problemas: eran demasiado despreocupados para asociarlos a una consola, y demasiado estadounidenses como para apelar a una audiencia global. Con todo, acabarían teniendo su juego (y sus secuelas)

### Adaptado para vender

Originalmente, **Sonic** tenía un aspecto mucho más agresivo, con un collar de pinchos, una guitarra eléctrica y una voluptuosa novia llamada **Madonna**

**Kalinske, Nilsen** y **Schroeder** fueron a **Toys R' Us** en busca de inspiración para ver cómo sería **Sonic**. Se fijaron en las **Tortugas Ninja**: eran juveniles, atrevidas y con una serie que reflejaba su universo.

Hubo un debate y tensiones entre **SOA** y **SOJ** por cómo debía ser **Sonic**: a pesar de que **Nakayama** dio luz verde a los cambios de **Kalinske**, ya que quería acceder al mercado estadounidense, los diseñadores pensaban que les estaban arrebatando el control. Hasta que **Madeleine Schroeder** no fue a Japón para dialogar con **SOJ**, no se acabó llegando a una versión definitiva de **Sonic**, pero su diseño (y rediseño) fue la primera muestra de las distintas visiones entre **SOA** y **SOJ**

Partido para seguir vendiendo: Sonic 3

La llegada de *Sonic 3* suponía un problema: **SEGA** había logrado que su mascota apareciera en un Happy Meal de **McDonald's**, pero para lograr eso el juego tenía que llegar en el **primer trimestre de 1994**, lo cual parecía muy difícil teniendo en cuenta lo perfeccionista y ambicioso que era **Yuji Naka**.

La solución fue extraña: partieron el juego en dos mitades. La primera mitad estaría protagonizada por **Sonic** y la segunda tendría a **Knuckles**, el nuevo personaje. El segundo cartucho se ponía sobre el primero, dando luz a *Sonic 3 & Knuckles*.

El videojuego que vencería a Mario

**Yuji Naka**, autor de *Sonic the Hedgehog*, había diseñado antes *Phantasy Star*, uno de los grandes éxitos de **SEGA**.

Con este juego quería ofrecer una experiencia simplificada de *Super Mario Bros*: por ello, el juego utilizaría un solo botón y, en vez de monedas, **Sonic** recogería anillos. Para transmitir más contraste, el juego vendería velocidad por encima de la precisión de **Mario**. **Naka** también quería un juego que favoreciese la habilidad:

*“Cuando jugaba a Mario me frustraba que, incluso si mejoraba, el primer nivel siempre me llevaba el mismo tiempo. Quería que ese tiempo se acortara y mi partida fuera más rápida conforme fuera mejorando en el juego, así que inventé a Sonic.”*

Series de animación

Con la llegada de **Reagan**, se permitió hacer series que vendieran productos a los niños pequeños: eso abrió las puertas al lanzamiento de las series de *My Little Pony*, *Transformers* o *Las Tortugas Ninja*, entre muchísimos otros. Por supuesto, los videojuegos siguieron el hilo: **Mario** tuvo *The Super Mario Bros. Super Show!* En **1989**, donde segmentos de imagen real precedían a capítulos animados. Pasó lo mismo con *The Legend of Zelda*, que tendría su serie homónima ese mismo **1989**.

Debido al éxito de las series de **Mario**, **Nintendo** puso en marcha la producción de la película de imagen real.

Tras los lanzamientos de los primeros dos juegos de *Sonic The Hedgehog*, **Kalinske** decidió que se producirían no una, sino dos series en **1993**: *Sonic the Hedgehog*, que se retransmitiría los sábados por la mañana, y *The Adventures of Sonic the Hedgehog* para retransmitirse después de clase.

## La irrupción de Sony

### Un poco de historia

La compañía nació en **1945**, fundada por **Masaru Ibuka**. En un principio se llamaba **Tokyo Tsushin Kogyo**, cuyo propósito era restaurar las líneas de radio destruidas durante la Segunda Guerra Mundial. La compañía cambió su nombre a **Totsuko** en **1946**, pero su nombre actual surgiría en **1955** con el uso de un nuevo logo: “Sony”, nacido de la expresión “sonny boy”, muy utilizada en aquél entonces.

En sus primeros años, **Totsuko** se centró en los dispositivos de sonido: desarrolló los primeros grabadores de voz y reproductores de cintas: los A-Type y G-Type, que serían conocidos como “soni-tape” (o, por qué no, “sony-tape”)

### Pioneros, líderes

Antes de llegar al videojuego, la compañía ya era responsable de la creación de varios importantes inventos:

- La televisión portátil en **1960**
- La tecnología Trinitron en **1968**
- Las cintas de casete U-matic y Betamax en **1975**
- El walkman en **1979**
- Las primeras cámaras fijas electrónicas en **1981**
- Los reproductores de CD en **1982**
- Los grabadores de cámara de consumidor en **1983**
- Las cintas reproductoras de CD para computadoras, patentadas junto a **Phillips** en **1983**
- El disco *floppy* en **1989**

### Más que electrodomésticos

Tras el chasco de Betamax, **Sony** concluyó que, si quería vender cintas, tenía que hacer música igual que, si quería vender reproductores de películas, tenía que hacer cine. Así, empezó a dar pasos para dejar de ser sólo una compañía de electrónica de consumo: compró **CBS Records** y **Columbia/Tristar**, además de fundar **Sony Electronic Publishing**. Estos fueron factores que inquietarían a **Yamauchi** y le llevarían a cancelar el trato de **Nintendo Playstation**.

### La fiebre Walkman

Uno de los factores que pudo influir en que Sony empezara a interesarse más por el videojuego fue el **Walkman**, creado por **Nobutoshi Kihara** en **1978**. No era un producto en el que creyeran mucho en su creación, pero fue un éxito absoluto que revolucionó la industria musical. Quizá pudiera ocurrir lo propio con **PlayStation**

### Curiosidad por el videojuego



Antecedentes: hacer juegos para Nintendo

Antes de lanzarse con su propia consola, **Sony** había desarrollado algunos títulos para **SNES** a través de **Imagesoft**, tales como *Equinox*, *Skyblazer* o adaptaciones de películas como *Hook*. Sin embargo, ninguno de estos títulos resultó ser muy popular.

Ken Kutaragi

**Kutaragi** creía que **Sony** dependía de sus ingenieros, y que tenía que ser pionera en el progreso tecnológico. Estas ideas, sumadas a su sorpresa al descubrir **Famicom** en manos de su hija, hizo que comenzara a interesarse en el videojuego.

En base a este interés, **Kutaragi** firmó un contrato con **Nintendo** para que compraran el chip SPC7000 para **SNES**, una tecnología que él había desarrollado en secreto. En cuanto se supo que había estado trabajando a espaldas de la compañía, algunos quisieron despedirlos, pero **Norio Ohga** vio potencial en este trato, y siguieron adelante.

**Ken Kutaragi** fue en parte responsable de que **Nintendo PlayStation** no ocurriese: tenía planes ocultos para crear una “infraestructura para el uso doméstico de ordenadores” que “aumentaría el ratio de penetración de los ordenadores basados en el concepto de las máquinas de **Nintendo**” y permitiría “software producido por estudios *third party*”. En otras palabras, ya desde **noviembre de 1989**, quería que **Sony** entrase en el mercado de las consolas. **Yamauchi** sospechaba de él, y eso causó en parte que se echara atrás: temía que estuviera dándole demasiado poder, demasiada información.

*No fue 3DO*

Antes del lanzamiento de **PlayStation**, **Trip Hawkins** intentó convencer a **Sony** de que desarrollasen una versión de su consola **3DO**. Sin embargo, **Kutaragi** se negó:

*“No vi nada revolucionario en lo que estaban haciendo. Tenemos los medios para crear una máquina más impresionante en términos gráficos.”*

*Las patentes más particulares*

Tal y como dice **Phil Harrison**, **Ken Kutaragi** “tiene la patente de las barras LED subiendo hasta que la música llega al pico y la barra que está arriba se queda un rato mientras el sonido baja, para que sepas dónde ha llegado el pico. Ese diseño de medidor de pico LED fue su invención o su cocreación” (Kent S. L., 2021, pág. 5)

## La reunión decisiva

En **junio de 1992**, el Consejo de Administración de **Sony** se reunió para ver cuál sería el futuro de su compañía para con el videojuego. Una rama del Consejo veía el videojuego como algo separado: era una rama de la industria juguetera, y **Sony** era una compañía de electrónica de consumo y sonido. Ya habían comprado y desarrollado otras ramas, ¿por qué **Olafsson** no podía conformarse con desarrollar juegos?

Entonces **Ken Kutaragi** reveló su proyecto secreto, uno que llevaba desarrollando desde principios de año: una consola capaz de reproducir gráficos poligonales en 3D, muy superior en tecnología a lo que tenían **SEGA** y **Nintendo**. **Kutaragi**, además, apeló al deseo de venganza de **Norio Ohga**, quien decidió lanzarse:

*“No podemos esperar a alcanzar ningún progreso con una máquina de 16 bits compatible con Nintendo. Por esa razón, vamos a trazar nuestro propio rumbo.”*

Según *Playstation Anthology*: “**Norio Ohga** golpeó la mesa con el puño y exigió que **Kutaragi** demostrara que semejante proyecto era posible. Las palabras del enfurecido presidente de Sony fueron: ‘¡Hazlo!’”

## *El dinero de Nintendo financia PlayStation*

En un giro irónico de los acontecimientos, buena parte de los fondos que utilizó **Ken Kutaragi** para desarrollar **PlayStation** venían del dinero que habían ganado con el chip SPC7000 que vendían a **Nintendo**.

## *Sony aprueba, pero no cree en el proyecto*

A pesar de que **Sony** dio luz verde a desarrollar una consola y una división específica para hacer videojuegos, según dice **Blake J. Harris** en *Console Wars*, la compañía no confiaba en que fuera a salir bien y quería marcar una separación.

En la conversación entre **Steve Race** y **Olaf Olafsson**:

*“-Para ser completamente sincero – explicó Race – soy reticente a trabajar con una empresa japonesa. Ese tipo de microgestión conservadora no es lo mío. ¿Podría contarme un poco cómo será la dinámica?”*

*-Excelente pregunta – respondió Olafsson – y creo que va a gustarle la respuesta. En pocas palabras, la propia Sony no cree del todo en lo que estamos haciendo. [...] Por ejemplo, prefieren que no usemos el nombre de Sony en el producto y ya han prohibido su uso en el embalaje”*

Esto también se aplicaba a **Ken Kutaragi**: le dieron independencia y le separaron de la Junta que quería su cabeza en una bandeja de plata para que no tuviera presiones, pero

también era una forma de asegurarse que, si todo salía mal, **Sony** en general no sufriría.

### El E3 lo cambia todo

Según **Steve Race**<sup>8</sup>, tras el **E3 de 1995**, la actitud de **Sony** cambió completamente hacia **PlayStation**.

*“No podíamos poner Sony en el embalaje. Pero, tras el E3, y tras nuestra primera ronda de ventas, vieron el valor que PlayStation podía aportar a la marca Sony. Sony comenzó a aparecer más en las cajas de la segunda remesa.”*

### Sony Computer Entertainment

Tras poner en marcha el proyecto **Playstation**, el equipo de **Sony** creó en **1994 Sony Computer Entertainment**, la división especializada en videojuegos. Su primer director sería **Steve Race**, y **Olaf Olafsson** supervisaría el proyecto

### La traición de Phillips CD

En el **CES de 1991** ocurrió todo: **Olaf Olafsson** anunció que **Sony** y **Nintendo** habían forjado una alianza, y que a  **finales de 1992** llegaría la **Sony PlayStation**, una plataforma capaz de reproducir videojuegos en CD. Sin embargo, al día siguiente de las declaraciones de **Olafsson**, **Howard Lincoln** subió para anunciar otra cosa: **Nintendo** colaboraría con **Phillips**. Esto pilló por sorpresa a todo el mundo.

Esta traición fue obra de **Hiroshi Yamauchi**, quien estaba inquieto con el contrato que había firmado con **Sony** en **1988**: ahí figuraba que **Sony** podía controlar el *software* basado en CDs y que podían desarrollar libremente productos no relacionados con videojuegos, teniendo control total sobre el *marketing*. Ahora que la compañía se estaba interesando cada vez más en el videojuego, eso era un peligro, y ya dependían de sony para el SPC700. El contrato con **Phillips** todavía daba el control a Nintendo, así que les era más beneficioso.

El motivo por el que se pudo cancelar el contrato **Sony-Nintendo** a sus espaldas es porque, en palabras de **Blake J. Harris** en *Console Wars*:

*“Como los contratos japoneses solían ser breves, con muchos detalles que se sobreentendían de buena fe, Yamauchi pensó que podría romper el contrato con Sony sin sufrir sanciones.”*

Lo hicieron por sorpresa para golpear a **Sony** y asegurarse de que no compitieran: era una humillación de instituto en toda regla.

---

<sup>8</sup> DRING, 2013 – [A Tale of Two E3s – Xbox vs Sony vs Sega](#)

Betamax y por qué Sony casi vuelve con Nintendo

A pesar del golpe tan duro que fue el cambio a **Phillips**, a  **finales de 1991** **Sony** presentó su **Playstation** en el **Tokyo International Electronics Show**. No tenían juegos, así que estaban considerando la opción de acudir a **Nintendo**. Algunos miembros de la junta directiva estaban deseando llevar a cabo este trato, pero había otros, entre los cuales se contaban **Olaf Olafsson**, **Ken Kutaragi** y el propio **Norio Ohga**, que se negaban a ello.

El motivo por esto era simple: algunos de **Sony** creían que este era un error parecido al que se había cometido antaño con Betamax, y pensaban que, sin la colaboración de una empresa que supiera, ellos acabarían corriendo la misma suerte. Todo esto cambió tras la reunión de **junio de 1992**.

La creación de la consola perfecta

**Norio Ohga** transfirió a **Ken Kutaragi** y su equipo a las instalaciones independientes de **Sony Music**. Así estarían alejados de cualquier presión de la Junta o de posibles conflictos internos.

Virtua Fighter: debe ser en 3D

A pesar de que **Ken Kutaragi** estaba decidido a hacer una consola potente de 32 bits, lo que convenció al resto del equipo de la necesidad de hacer un *hardware* potente capaz de reproducir gráficos poligonales en 3D fue *Virtua Fighter*.

En palabras de **Shigero Maruyama**, antiguo ejecutivo de **SCE**:  
*“Cuando apareció Virtua Fighter, la dirección a seguir por Playstation se esclareció al instante. Lo hizo en el momento más adecuado, y con ello la verdad es que Sega nos salvó”*

El equipo que traería PlayStation al mundo

**Phil Harrison** fue el primer nuevo miembro en entrar a este grupo: llegó en **septiembre de 1992** tras haber sido director de desarrollo en **Mindscape**.

**Steve Race** fue contratado por **Olafsson** en **1994** como presidente de **Sony Computer Entertainment**.

**Stretch Anderson** sería el director de operaciones de **Sony**

**Jim Whims**, vicepresidente de ventas de **SCEA**

**Bernie Stolar** fue el primer vicepresidente de **SCEA**. A él se le debe la contratación de **Andrew House**

*“Buen trabajo, estás despedido”*

A pesar de que el lanzamiento de **Playstation** fue un éxito rotundo, varios de los miembros clave de su lanzamiento (entre ellos, **Steve Race**, **Michael Schulhof** y el propio **Olaf Olafsson**) serían despedidos poco después.

Los motivos de este despido jamás han llegado a saberse, pero Forbes lo comentaría en su artículo '*Great job: you're fired*'.

Una consola capaz de destruir a SEGA y Nintendo

Algunos de los títulos de **Playstation**, sobre todo los publicados por **Namco**, parecían respuestas directas a juegos de **SEGA**: *Ridge Racer* era un competidor de *Daytona USA*, mientras que *Tekken* era el rival de *Virtua Fighter* (aunque también estaba *Battle Arena Toshinden*, de **Tamsoft**).

Teniendo en cuenta la rivalidad en el arcade entre **Namco** y **SEGA**, cabe la posibilidad de que esto sea así.

Otro título, esta vez en respuesta a **Nintendo**, sería *WipeOut*, de **Psygnosis**: una versión más atrevida y guay de *F-Zero* que, además, tenía música perfectamente prevista para sintonizar con el estilo europeo de  **finales de los 90**, con nombres como **Chemical Brothers** o **The Prodigy**

Olaf Olafsson

En un principio, **Olafsson** iba a ser físico, pero acabó decantándose por arriesgar.

Su mentor le puso en contacto con **Michael Schulhof**, un ejecutivo de la filial americana de **Sony**, y fue contratado para ayudar a introducir el CD-ROM al mundo. En 1991 le ascendieron a cargo de una nueva división llamada **Sony Electronic Publishing**.

Puesto que **Olafsson** no sabía mucho sobre videojuegos, se apoyó en **Imagesoft**: la editora de videojuegos de **Sony** ubicada en Santa Mónica. Ahí aprendió, para su frustración, que **Sony** dependía de **Nintendo** para publicar los videojuegos que ellos considerasen (cancelaron por su culpa uno llamado *Super Sushi Pinball*) y además **Nintendo** se llevaba una parte de las ganancias.

SEGA+Sony

En **1991**, tras el chasco del **CES**, **Olafsson** se interesó por contactar con **Tom Kalinske** para intentar que ambas compañías desarrollasen una consola con reproductor de CD. Según el propio **Olafsson**, su objetivo era que **Sony** entrase en el videojuego por todo lo alto y para quedarse.

**Kalinske** y **Todoya** sacarían algo al adaptar *Night Trap* y *Sewer Shark* para **Sega CD**. **SEGA** financiaría la mitad de estos títulos, además de los costes para el desarrollo de futuros videojuegos FMV.

Tristemente, el trato para hacer una consola basada en tecnología CD no llegaría a ninguna parte, ya que **Sony** quería centrarse en la tecnología 3D mientras que en **SEGA** querían dar prioridad a los títulos en 2D, algo que sí harían con **Saturn**.

## Psygnosis

Este estudio, responsables entre otros de *Altered Beast* o *Lemmings*, fue comprado por **Sony** en **1993** tras una visita de **Olaf Olafsson**, quien veía en ellos algo parecido a la primera **Electronic Arts**: un fuerte sentido artístico, pioneros en la tecnología gráfica y con videojuegos arriesgados.

Ese mismo año habían desarrollado su primer título FMV: *Microcosm*, que saldría en **3DO**, **Sega CD**, **Amiga** y **MS-DOS**. Esta convergencia entre videojuegos y ordenadores terminó de seducir a **Olafsson**

## Seduciendo a los devs

### Kits de desarrollo

Gracias a que **Sony** hubiera comprado **Psygnosis**, tuvo gente capaz de crear un kit de desarrollo para **PlayStation** que facilitó inmensamente el que otros estudios vinieran. Los kits de **SEGA** eran muy complicados, mientras que los de **Nintendo** eran reacios a dar información.

**Psygnosis** no sólo creó el kit, sino que fue actualizándolo para que fuese cada vez más fácil para los nuevos equipos desarrollar juegos.

### *Ventajas de programar en C*

Por petición de **SCE** a **Psygnosis**, los kits de desarrollo formaban parte de un ordenador optimizado, lo cual permitía desarrollar en lenguaje C.

Esto traía algunas ventajas: en primer lugar, permitiría que, en el futuro, fuese fácil hacer *ports* de juegos de **PlayStation** a **PC**. Pero, en segundo lugar y más importante, este era un lenguaje más conocido y que podía facilitar la transición a la nueva plataforma. En palabras del desarrollador **Steve Palmer**:

*“Aprender a programar para Sega Saturn era aprender la máquina. Aprender a programar para PlayStation era aprender C. Aprender C es mucho más fácil que aprender el hardware de una nueva máquina, y en el caso de Saturn, había mucho hardware que aprender...”*

### El CD rompe las cadenas del cartucho

Hasta la fecha, **SEGA** y **Nintendo** habían basado sus consolas en cartuchos, de producción más difícil y controlada por las propias casas. **Sony** cambió eso: habría que pagar *royalties*, sí, pero el CD permitía mayor libertad y cada estudio podía decidir cuánto crear y hacerlo por su cuenta.

Según el periodista francés **Christian Bellone**:

*“Playstation apareció en un momento donde los publishers estaban cortando lazos con los fabricantes para la distribución de sus juegos”*

Esto daba también mucha libertad para la clase de juegos que se podían hacer. Según **Nicolas Gaume**, CEO de **Kalisto**:

*“Playstation nos liberó. Nos permitió hacer la clase de juegos que nos emocionaban. Podíamos hacer lo que quisiéramos, y eso era exactamente lo que Sony esperaba de nosotros”*

Una última ventaja de los CDs era que permitían hacer *re-stock* mucho más deprisa: de 10-12 semanas que llevaba tener una nueva remesa de cartuchos, ahora se tardaba unos 7-10 días en tener una nueva remesa de discos.

Los costes – y, sobre todo, los beneficios – que permitía el CD eran inmensos: los juegos de **PlayStation** podían costar 40\$ y, aun así, suponer un beneficio para **Sony**. (Takahashi, 2002)

#### Agentes clave

Algo que **SCEA** necesitaba para que **PlayStation** fuese atractiva para los *devs* era llamar la atención de algunos estudios importantes. Si ellos venían, sería un efecto dominó.

#### Los japoneses se resisten

En **1993**, el equipo de **Sony** viajó por Japón entrevistándose con cientos de estudios. La mayoría se mostraban algo reticentes, ya que la tecnología 3D parecía muy complicada, pero otros, como **Konami** o **Squaresoft**, querían esperar a que la consola vendiera un millón de unidades antes de dar el salto. La solución de qué estudio les ayudaría la encontró **Olaf Olafsson** con **Psygnosis**.

Con todo, la actitud de los estudios japoneses era razonable: al fin y al cabo, en esta época estaban saliendo muchas consolas y no querían malgastar dinero.

#### Electronic Arts

En **1994**, **Jim Whims** y **Olaf Olafsson** llegaron a un acuerdo con **Larry Probst**, de **EA**: si les daban cinco títulos de lanzamiento para PlayStation, reducirían su canon por derechos de autor de 10 a 2\$ durante todo el ciclo de vida de la consola.

#### Namco

A pesar de que **Namco** trabajaba con **SEGA**, no era una unión ideal para ellos, ya que eran rivales en los arcades, así que estaban a la espera de nuevas alianzas. La opción de **Sony** les resultó mucho más atractiva: con los kits de desarrollos

ya listos, les enseñaron la [demo técnica](#) de la consola. Accedieron de inmediato. Además de esto, **Namco** dejó de desarrollar títulos para **Nintendo**, centrándose por completo en **Playstation**

## Publicidad agresiva, entrada violenta

### Sony vs SEGA

Casi como una venganza poética, no sólo Sony contrató a **Steve Race** para llevar la campaña de **PlayStation**, sino que también contrató a **Michael Katz** como cazatalentos, y **Katz** empezó a robarle a **Kalinske** a muchos de sus mejores trabajadores para **Sony**. Además de esto, la publicidad de **Sony** iba contra **SEGA**: un [anuncio](#) rezaba “si compras una Saturn, tu cabeza está en Urano”. Siendo justos, en **1996 SOA** respondería con su propia publicidad.

### Steve Race va con todas

**Steve Race** duraría poco, pero mientras estuvo al frente de **SCEA**, fue implacable. En el **CES** de **1995**, su equipo arrancó y sabotó la publicidad de **SOA** una noche, haciendo pintadas de PSX para dejar su marca. **Steve Race** le dijo a **Kalinske** que esto era una broma, pero cuando él le respondió que, entonces, debía parar, **Race** se lo dejó claro: “*Tom, no voy a parar*”. Durante el primer **E3**, **Steve** puso esto en práctica: imprimió 5.000 copias de la invitación de la fiesta de **Nintendo** y encargó a su equipo que las repartiera a la gente más rara que podías encontrarte en **Los Ángeles**. Además de esto, en ese mismo **E3** había un cartel que anunciaba: “[*PlayStation*] *Se desayuna a Nintendo y luego vomita*”. Otros pósteres que tenían rezaban: “*Si has comprado una Saturn, tu cabeza está en Urano*”.

### “299 dólares”

**Playstation** se anunció en el primer **E3**. Fue una vuelta de tuerca tremenda: **SOA** anunció, de sorpresa, que **Saturn** ya estaba disponible en las tiendas y mostró títulos muy atractivos y las capacidades de una consola interesante que estaría a la venta por 399\$, lo cual era seductor tratándose de la nueva generación. Entonces llegó la ocasión de **Sony**. Seguramente tuvieran otros planes, pero tenían autonomía para proceder como consideraran, así que improvisaron. Tras presentar su consola, **Steve Race** subió para dar lo que parecía un largo discurso, pero en su lugar se limitó a decir dos palabras: “299 dólares”. Y ya está. **Sony** había ganado la guerra antes de empezarla.



Curiosamente (o, quizá, no tanto) esto no hizo ninguna gracia a **Norio Ohga**, quien despediría a **Steve Race** en **agosto de 1995**.

Sin embargo, el propio **Steve Race**<sup>9</sup> afirma que él había acordado con **Sony** el precio de la consola, a lo que quizá sea incorrecto:

*“Variaba entre 399 y 299. [...] nos pegamos con los japoneses para intentar que accediesen a 299\$, que pensábamos era mucho más interesante. Empezamos a discutir la tarde antes del discurso, e incluso por la mañana todavía no estaba decidido. Finalmente, nos dieron el aprobado a primera hora. [...] Seguramente pudieras verlo, pero no tenía un discurso preparado.”*

#### Células locales

A pesar de que **SCE** daba muchas directivas para la venta de las consolas, los equipos de cada país tenían mucha más libertad a la hora de actuar con los videojuegos que se iban lanzando. Según **Richard Brunois**:

*“Teníamos mucha más autoridad local para, por ejemplo, hacer nuestros propios anuncios. Así que teníamos algo de espacio de maniobra, más del que tienes estos días al menos.”*

Otra ventaja de esta forma de actuar local es que cada mercado tuvo una selección de títulos de lanzamiento distintos, cada uno preparados para satisfacer las necesidades de esa audiencia.

#### Los cabrones son buenos

Durante el **E3 de 1995**, un periodista se acercó a **Trip Hawkins** para preguntarle por su opinión de **PlayStation**, y este respondió: *“Para tratarse de una empresa tan nueva en la industria, confiaba en que Sony hubiera cometido muchos más errores a estas alturas”* (Kent S. L., 2001)

#### Audiencia adulta

La publicidad de **SCE** hizo que la demografía del videojuego cambiase aún más: según **Phil Harrison**, *“apuntábamos a una clientela más adulta y sofisticada”*.

Esa audiencia sofisticada resultó ser el grupo entre los 12 y los 25 años.

El motivo era simple: las investigaciones mostraban que, a partir de los 12 años, los niños intentaban comportarse como adultos, y que a partir de los 25 la gente se volvía nostálgica de su juventud e

---

<sup>9</sup> DRING, 2013 – [A Tale of Two E3 Xbox vs Sony vs Sega](#)

intentaba entrar en sintonía con los más jóvenes. Dentro de esa línea demográfica, el objetivo eran los jóvenes de 19 años.

Según **Nicolas Gaume**, de **Kalisto**:

*“Estaban alejándose de la idea del videojuego como juguete, y cambiando su imagen para ser producciones más adultas.”*

## El reinado de PlayStation

Este tren no se detiene

Nuevas rebajas

Un año después del mítico “299”, en el **E3 de 1996**, Sony anunció que rebajaba una vez más el precio de **PlayStation** a 199\$. Según **Jim Whims**, vicepresidente ejecutivo de Sony: *“Si hubiéramos tenido que contratar a alguien para que corriera desnudo por el escenario con un cartel que rezara ‘199 dólares’, lo habríamos hecho. Aquello se convirtió en nuestra marca de la casa: no había que perderse la conferencia de Sony”* (Kent S. L., 2001)

Ventas millonarias

Las ventas de la consola se multiplicaban a cada nuevo año: 4 millones en **1995**, 9 millones en **1996** y 21 millones tanto en **1997** como en **1998**. En comparación, *“Nintendo vendió menos de 35 millones de N64 durante los siete años de vida de la consola. Sega Saturn nunca alcanzó los diez millones”* (Kent S. L., 2021, pág. 4)

**Sony** acabaría llamando el debut de **PlayStation** *“nuestro mayor lanzamiento desde el Walkman”* (Kushner, Jacked, 2012, pág. 28)

Ha tenido que venir la consolita a salvaros el culo

Tal y como dice **Steve L. Kent**: *“A la vez que PlayStation llevaba a Sony a nuevas cotas de éxito, los otros negocios de la compañía comenzaron a decaer. Samsung se lanzó contra el creciente mercado de televisores norteamericanos, vendiendo equipos competitivos a precios significativamente inferiores. El lanzamiento del primer iPod en 2001 destruyó los mercados del MiniDisc y Discman. Nombres conocidos, como Canon y Nikon, usurparon el negocio de las cámaras de gama alta. Nokia sobrepasó a Sony-Ericsson como el líder en teléfonos móviles hasta 2007, cuando Apple lanzó su primer iPhone e hizo que todo cambiase”* (Kent S. L., 2021, pág. 4)

El éxito de **PlayStation** fue tal que la consola supuso el 40% de los beneficios de **Sony** en **1999** (Kent S. L., 2021, pág. 9)

A ver quién es el listo que le tose a Ken Kutaragi

El éxito de **PlayStation** hizo que **Ken Kutaragi**, cuyo proyecto en un principio no deseaba casi nadie y cuya actitud no soportaba casi nadie, fuese *“tanto un salvador como un demonio para Sony”* (Kent S. L., 2021, págs. 4-5)

La actitud de **Kutaragi** era impropia de lo que la cultura japonesa esperaba de sus trabajadores. Era *“temerario, temperamental y hablaba sin pelos en la lengua”* (Kent S. L., 2021, pág. 5)

## Todos te odian

A pesar del poder que tenía **Kutaragi**, los directivos de **Sony** seguían despreciándole por su estilo “*poco tradicional*” hasta el punto de que, cuando en **julio del 2000**, invitaron a varios reporteros a las oficinas, **Kunitake Ando** – recién nombrado presidente de **Sony Corporation** – se fijó en un reportero que molestaba a **Kutaragi**. **Ando** se acercó a él, le aduló y le ofreció su tarjeta de contacto diciéndole que le ayudaría con sus futuros proyectos. Poco después el analista **Rick Doherty** se acercó al reportero y le dijo “*más te vale aferrarte a esa tarjeta. Te acaban de dar las llaves de la ciudad*” (Kent S. L., 2021, pág. 6)

## No te inventes tonterías

Cuando se anunció **PlayStation 2**, **Nobuyuki Idei**, quien formaba parte del – amplio – grupo de detractores originales de **PlayStation**, salió al **Tokyo International Forum** en calidad de CEO – puesto que tenía desde **principios de 1999** – para dar la enhorabuena a **Ken Kutaragi** y su equipo y, ya de paso, decir lo orgulloso que estaba por haber apoyado la plataforma desde el principio. Este revisionismo, según **Steve L. Kent**, es habitual, sobre todo en Japón, pero lo que no es habitual fue la respuesta de **Kutaragi**, quien delante de todo el mundo dijo que sólo **Norio Ohga** le había apoyado. Otros habían sido despedidos de inmediato, pero **Sony** necesitaba a **Kutaragi**, así que **Idei** tuvo que dejarlo pasar (Kent S. L., 2021, págs. 7-9)

## Estás despedido. Ahora, vuelve al trabajo

**Ken Kutaragi** era famoso por decirles a sus empleados que estaban despedidos y, a veces, decirles poco después que volvieran al trabajo. Según **Shigeo Maruyama**: “*La discusión más memorable fue cuando Kutaragi me dijo que no podía seguir trabajando conmigo. Me dijo que debería retirarme. Así que le dije ‘OK, me voy’. Al día siguiente vino a pedir perdón, pero no dijo: ‘lo siento, me he pasado’. No se disculpa así. Me dijo: ‘creo que deberías seguir trabajando’*”. Otros ejecutivos, como **Phil Harrison** o **Jack Tretton**, bromean con que “*si Ken no te ha despedido, entonces no te respeta*” (Kent S. L., 2021, pág. 14)

## Un nuevo equipo directivo

Tras los despidos de la primera ola donde, entre otros, se encontraba **Steve Race**, **SCEA** contrató un nuevo equipo donde, entre otros, se encontraban:

- **Kazuo “Kaz” Hirai**, quien entró en **1995** y pasó a vicepresidente (**1996**), presidente (**1999**) y, finalmente, CEO (**2003**)
- **Andrew House**, que se mudó a Japón para enseñar inglés pero fue contratado en **1990** por **Sony Corporation** para manejar las relaciones públicas.
- **Phil Harrison** (vicepresidente ejecutivo de relaciones *third party* y R+D)

- **Jack Tretton** (vicepresidente de ventas)  
(Kent S. L., 2021, págs. 13-15)

Las memorables citas de Jack Tretton

**Steve L. Kent** describe a **Tretton** como *“el ejecutivo al que se le ocurrían las citas más memorables y, generalmente, combativas”*, poniendo como ejemplos:

- *“Me gustaría que mi coche volara y que me hiciera el desayuno, pero eso es una expectativa irreal”* ante la pregunta de Wired en **2006** de por qué **PS3** no es retrocompatible
- *“Si puedes encontrar una PS3 en una tienda estadounidense que haya estado más de cinco minutos en una estantería, te pagaré 1.200 pavos”* a Electronic Gaming Monthly en **2007**

(Kent S. L., 2021, págs. 15-16)

## PS2 y la nueva generación

### El nacimiento de la bestia

La consola fue anunciada el **2 de marzo de 1999**. El equipo de **Ken Kutaragi** había estado trabajando cinco años en esta nueva plataforma. (Takahashi, 2002)

### El poder de Emotion Engine

El microprocesador de 128 bits de **PS2** tenía el sobrenombre de *Emotion Engine*, ya que, en palabras de **Dean Takahashi**, así anunciaba “*su habilidad para crear respuestas emocionales en el jugador a través de humanos presentados de manera realista*”.

**Sony** invirtió 1.000 millones de dólares en crear su propia fábrica de chips gráficos y contrató a **Toshiba** para co-crear el *Emotion Engine* (Takahashi, 2002)

Los costes de fabricación del *Emotion Engine* eran de 100\$ el chip, pero en palabras de **Hidetaka Magoshi**, un ingeniero de **Sony**, “*nos da igual cuánto cueste*”, ya que la ley de Moore – los chips duplican su rendimiento cada 18 meses – estaban de su parte y, con el tiempo, podrían rebajar los costes a un precio irrisorio (en este caso, de 300\$ a unos 99\$ la consola) (Takahashi, 2002)

### Más que sólo una consola

**PS2** se anunció no sólo con su capacidad tecnológica y su retrocompatibilidad – una capacidad que **Dean Takahashi** liga al PC – sino también como un reproductor multimedia (Takahashi, 2002)

**Trip Hawkins** describió **PS2** como un “*caballo de Troya*”, ya que sus funciones multimedia usurpaban el trono de las *top box* e, incluso, amenazaba con usurpar el trono del PC. (Takahashi, 2002)

**Kazuo Hirai**, CEO de la división de hardware estadounidense de **Sony**, dijo que **PS2** no era el futuro del entretenimiento del videojuego, sino el futuro del entretenimiento y punto. (Takahashi, 2002)

El diseñador de la consola, **Teiyu Goto**, le dio un aspecto que “*la hacía parecer un producto de electrónica de consumo más generalista y no tanto una máquina de videojuegos*” para encajar con las funciones multimedia de **PS2** (Kent S. L., 2001)

### Una consola difícil de programar

Al contrario que la primera **PlayStation**, **PS2** era una consola más puñetera debido, entre otro, a que tenía procesadores en paralelo – algo similar a **Saturn**, y una característica que había lastrado su potencial técnico. (Takahashi, 2002)

Un programador estadounidense dijo que **PS2** “*es la consola más difícil de programar desde Atari 2600*” (Kent S. L., 2021, pág. 17)

Según **Mark Peace**, autor de *The Playful World* y con experiencia en el entorno gráfico, “la curva de aprendizaje es horrible, con quizá de 18 a 36 meses hasta que la gente aprenda a programar”. (Takahashi, 2002) **Mark Cerny** reduce un poco la curva: “No diría que es fácil, pero bastaron seis meses de esfuerzo para que la gente empezase a progresar” (Kent S. L., 2021, pág. 17)

**Keiji Inafune** habla sobre cómo la arquitectura dificultaba el proceso de desarrollo: “Hasta la fecha, debido a las limitaciones del hardware, cuando preguntaba a un programador si podía hacer algo, su respuesta solía ser que no. Pero con PS2 [los programadores] me dicen: ‘sí, tal vez, pero vamos a tardar mucho’. ¿Cuánto? No lo saben.”. **Shinji Mikami**: “Sony nos proporcionó una librería muy extensa para trabajar con PlayStation que nos facilitaba mucho la labor, pero con PlayStation 2 no tuvimos esa librería. Tuvimos que crearla nosotros mismos, lo que dio lugar a muchos problemas, ya que había muchas maneras de conseguir los mismos efectos.” (Kent S. L., 2001)

El mismísimo **Hiroshi Yamauchi** comentó los problemas de la arquitectura de la consola: “Como reproductor de DVD, es una inversión más que adecuada. Como sistema de juegos, tiene unos cuantos problemas. La verdad es que es muy difícil hacer software” (Kent S. L., 2021, pág. 45)

## PlayStation 2 no tiene juegos

### Un catálogo de lanzamiento pobre

Los primeros títulos de **PS2** no eran necesariamente malos, pero ninguno era la *killer app* que la consola necesitaba: *Ridge Racer V*, *Dinasty Warriors 2* y *Tekken Tag Tournament*, pero no había mucho más. (Kent S. L., 2021, pág. 12)

### El cine al rescate

Uno de los primeros éxitos de ventas para **PS2** fue... el DVD de *Matrix*. No *Enter the Matrix*, sino *Matrix*, la película. (Kent S. L., 2021, pág. 12)  
Aunque no hubiera grandes títulos, la consola se agotó en su lanzamiento en Japón por su capacidad de reproducir DVDs (Kent S. L., 2021, pág. 12)

### Y, aun así, vende

Según el analista **Rick Doherty**, **Sony** tenía previsto enviar un millón de **PS2** en su lanzamiento, pero sólo pudo llegar a 500.000 unidades. Al día siguiente del anuncio, **Molly Smith**, representante de **SCEA**, dijo que “llevamos un mes de retraso con la producción”. (Kent S. L., 2021, pág. 18)

**PS2** parecía venderse sola: 1.4 millones de unidades vendidas en **2000** y, al año siguiente, en **marzo de 2001**, había vendido a tiendas otros 9 millones de unidades “sin que con ello se acercase a satisfacer la

*demanda*" (Kent S. L., 2021, págs. 18-19)



## Microsoft entra en juego

### La importancia de ser DirectX

Para explicar en términos sencillos qué hace exactamente **DirectX**, citando a **Dean Takahashi**: “era una colección de APIs (Application Programming Interfaces) que permitía que los desarrolladores de software escribieran código en cualquier tipo de hardware de PC. La tecnología era crucial para el videojuego porque permitía que los desarrolladores de software escribieran videojuegos de manera estandarizada.” Permitía que “los desarrolladores utilizaran todo el equipamiento añadido que tenían los ordenadores sin preocuparse por ninguna mezcla particular”.

La llegada de **DirectX** fue tan importante que permitió que el PC adelantase tecnológicamente a las consolas. En palabras del analista **Jon Peddie**: “de no ser por DirectX, el PC se habría quedado a la zaga de las consolas”

### Intentos que no fueron

#### *El NSP de Intel*

Debido a la ineficiencia de **Windows** con los programas multimedia, **Intel** quiso desarrollar una tecnología para **Windows 3.1**, anunciada en el **Comdex** de **noviembre de 1994**, llamada *native signal processing* o NSP.

Al final, NSP no llegó a ninguna parte principalmente por dos motivos:

- El resto de vendedores de chips veían que este era un movimiento de **Intel** para acaparar aún más poder
- NSP estaba pensado para **Windows 3.1** a la vez que **Microsoft** se preparaba para lanzar **Windows 95**

El resultado de NSP llevó a que **Microsoft** priorizase una solución interna, lo que dio más peso al proyecto de los *beastie boys*

#### *El pufo de Silicon Graphics*

En **1999**, **Microsoft** había firmado un trato con **Silicon Graphics** para desarrollar una tecnología, cuyo nombre en clave era *Fahrenheit*, que permitiese renderizar gráficos avanzados en tiempo real en ordenadores que tuvieran Windows. Sin embargo, el proyecto fue abandonado lentamente, ya que **Silicon Graphics** estaba sufriendo muchas pérdidas en aquél entonces.

### Un origen amargo: la gran catástrofe de El Rey León

Originalmente, los problemas de compatibilidad podían ser devastadores. **Bill Gates** tenía sus motivos para ser escéptico respecto a los videojuegos y los ordenadores, pero uno de los mayores era el problema de compatibilidad entre *hardware* y *software* anterior a DirectX.

Todo se había originado con una campaña para **navidades de 1994**, donde **Microsoft** había incluido el juego de *El Rey León* en un millón de ordenadores **Compaq**. El problema vino cuando **Compaq** hizo un cambio de última hora en su *hardware* y eso causó que absolutamente todos los ordenadores *crashearán* al intentar iniciar el juego.

Esta fue una de las inspiraciones para que **Alex St. John** desarrollara **DirectX**, que se aseguraría de que jamás volviera a ocurrir nada así

### Los beastie boys

La tecnología **DirectX** fue creada por **Alex St. John**, **Eric Engstrom** y **Craig Esler** mientras ejercitaban en el gimnasio. Porque por supuesto. La primera propuesta fue presentada en **noviembre de 1994**, pero fue ignorada debido a la miríada de proyectos que se estaban llevando a cabo dentro de **Microsoft**.

Este rechazo causó que la actitud de **St. John**, **Engstrom** y **Esler** cambiara; pasaron a la ofensiva, a trabajar sin permiso. Su actitud les valió un mote: los “beastie boys”.

En palabras de **Alex St. John**, los *beastie boys* “*íbamos a lo loco. Robábamos recursos, nos pillaban y volvíamos a robar recursos*”.

Se podría entender que los *beastie boys* son unos predecesores de los “rebeldes” que llevarían a cabo el proyecto **Xbox**. En aquél entonces era muy habitual que hubiera “grupos rebeldes” dentro de **Microsoft**, llevando a cabo proyectos independientes sin supervisión de la compañía.

### *Alex St. John, evangelista, capullo*

A pesar de lo mucho que pueda haber aportado, como compañero de trabajo **Alex St. John** parecía insufrible. **Dean Takahashi** lo describe en su primer trabajo en **Hell Graphics** “*molestando deliberadamente a sus compañeros caminando con paso militar mientras hacía el saludo nazi*” para bromear. Otras bromas, estas durante su estancia en **Microsoft**, incluían “*atacar a sus compañeros con un hacha de guerra falsa*” y “*entrar de golpe en una habitación y echar aerosol de serpentinas a desconocidos*”.

El propio **St. John** admite que “*quemé un montón de puentes sin pensar en las consecuencias*”

Con todo, debía ser un genio y muy hábil, así que fue contratado por **Microsoft** en **1992**. En su entrevista de trabajo fue claro: “*Bill Gates mete caña. Me gusta meter caña. Disfruto acabando con la competición y dominando mercados*”.

**Alex St. John** fue contratado como evangelista: su trabajo, su único trabajo, era hablar bien, promocionar y dar buena imagen de los productos de **Microsoft**. Poco después de ser contratado, hablando con la prensa, criticó el *software*

de imprenta de **Microsoft** diciendo que palidecía en comparación con el de **Apple**. **Gates** le escribió enfurecido, pero **St. John** respondió con fuerza, diciendo que su jefe se equivocaba. Al final, mantuvo su puesto de trabajo y esto, en palabras de **Takahashi**, *“le envalentonó”*. Según el propio **St. John**: *“Desde entonces actuaba como si me diera igual que me fueran a despedir”*.

Según **Takahashi**, en aquella época era común que **Bill Gates** *“desafiara a los empleados para ver de qué estaban hechos”*, así que es posible que esto fuese una prueba.

La obsesión de **Alex St. John** con el proyecto **DirectX** le valió su matrimonio.

Un evento emblemático del estilo de **St. John** fue el *Judgment Day*, organizado para mostrar cómo **Windows 95** y **DirectX** eran ideales para los videojuegos. Sin embargo, era con su “particular” estilo, que no gustaba a sus jefes. Una vez recibió una llamada de alguien diciéndole: *“dime por qué no debería despedirte”*. Aunque al final el evento salió bien – y dejó para la posteridad la imagen de **Bill Gates** sosteniendo una escopeta frente a un croma – **St. John** estaba convencido de que acabaría despedido. No fue el caso. (Kushner, 2003)

A **St. John** hay que agradecer que contratase a **Kevin Bachus**

### Un imbécil hasta el final

El primer gran roce de **Alex St. John** con **Microsoft** vino a cuento de una fiesta que estaba preparando para atraer estudios a **DirectX**, ambientada en una nave espacial, donde finalmente se mostraría a un alienígena disfrazado de **Bill Gates**. El nuevo jefe de **St. John** canceló la fiesta, en la que había invertido más de dos millones de dólares, dos semanas antes de que ocurriera. **Un año después**, **St. John** se fue a **Chromeffects**, otro proyecto renegado dentro de **Microsoft**

En **junio de 1997**, llegó la gota que colmaría el vaso: **St. John** discutió con sus jefes sobre el rumbo de **DirectX** y, cuando le dijeron que pidiera perdón, envió un correo de “disculpa” tan sarcástico que le despidieron por insubordinación.

Tras su partida, **St. John** fundó una compañía llamada **WildTangent** y se llevó consigo a prácticamente la mitad del equipo de **DirectX**

## DirectX y las compañías

### Sega

Los evangelistas de **DirectX** lograron que **Dreamcast** tuviera una versión del sistema operativo **Windows CE**, llamada **Dragon**. Sin embargo, su funcionamiento no era óptimo debido a las comunicaciones con el departamento técnico – que cambió cinco veces las especificaciones técnicas de la consola – a lo que, al final, la mayoría de *devs* utilizaban el sistema de la propia **Sega** antes que **Dragon**.

### Looking Glass y Epic

**Alex St. John** tuvo una reunión con ambos estudios cuando **Seamus Blackley** aún trabajaba en **DreamWorks** y dio una presentación para él y para **Tim Sweeney** para que ambos descubrieran las maravillas de **DirectX**.

## Ed Fries: de Microsoft Office a los videojuegos de Microsoft

### Hasta lo más alto de la Office-ina

**Fries** entró a trabajar en **Microsoft** como un becario a cargo de actualizar el software utilizado para crear y distribuir tutoriales *online* el **verano de 1985**. Debido a su habilidad, fue contratado en **1986** como programador para Excel de **Windows 2.0**. Terminado el proyecto, **18 meses más tarde**, fue ascendiendo hasta que, en **1990**, acabó a cargo del equipo técnico de Excel. Viendo la oportunidad, se movió a director de Word, proyecto que lideró hasta **1995**.

### A cargo del departamento de videojuegos

En **1995**, **Ed Fries**, ahora un millonario, pasó a estar al frente del departamento de videojuegos por solicitud suya. Comenzó un proceso de contratación de estudios *third party*, siendo uno de los primeros **Ensemble Studios**, que entonces estaban trabajando en el primer *Age of Empires* y firmó un contrato por el cual **Microsoft** sería el *publisher*. *AoE* salió en **octubre de 1997** y, para **mediados de 1998**, ya había vendido más de un millón de copias.

*Age of Empires* también trajo legitimidad a **Microsoft**, ya que *Flight Simulator* no era visto con los mismos ojos que un videojuego de estrategia en tiempo real

Para  **finales de los 90**, el departamento de videojuegos tenía más de 30 proyectos planificados y generaba ventas de 200 millones de dólares al año. Tras los éxitos, **Fries** impulsó el desarrollo de secuelas y expandió el departamento para permitir desarrollos más ambiciosos.

### Violencia, chabacanería y juegos más arriesgados

En un principio había dudas sobre si *Age of Empires* debía mostrar charcos de sangre al matar enemigos. Fue uno de los mayores puntos de debate en torno al juego, pero **Ed Fries**, en palabras de **Dean Takahashi**, “defendió que Microsoft publicaría juegos más arriesgados con los que los jugadores pudieran conectar, pero no entraría a hacer títulos calificados para adultos que llevaban a que los publishers tuvieran problemas con las asociaciones paternas y los políticos”.

Aun así, **Fries** hacía eventos... “controvertidos”, como una fiesta bajo la ambientación de la *Pax Romana* que tenía “esclavas, culturistas en togas y un par de leones en una jaula. Una conejita de Playboy subastaba a los invitados que eran considerados ‘esclavos’.” **Takahashi** explica que, razonablemente, esto le convertía en una figura controvertida

### Comienza la compra de estudios

Tal y como lo pone *Opening the Xbox*, **Ed Fries** fue el motor que puso en marcha la compra de estudios y contratos de *publisher* por parte de **Microsoft**:

- En **1998** firmó un acuerdo de *publisher* con **Digital Anvil**, estudio fundado por **Chris** y **Erin Roberts** (*Wing Commander*)
- En **enero de 1999** compró **Fasa Interactive**
- En **abril de 1999** compró **Access Software**

### MSN Gaming Zone y los primeros pasos del online de Microsoft

Probado el éxito de los juegos de **Microsoft**, **Ed Fries** impulsó la plataforma **MSN Gaming Zone**, que permitía jugar *online*. La plataforma acabaría teniendo millones de jugadores

### Jonathan “Seamus” Blackley, físico, programador

**Seamus** era considerado *cool* por sus compañeros en una época donde lo normal era que la tecnología estuviera dominada por *geeks* asociales. Amaba estar bajo los focos y creía en sus proyectos de manera apasionada, así que era fácil que, incluso sin quererlo, crease *hype* (Takahashi, 2002)

**Blackley** fue contratado por **DreamWorks** para ayudar al estudio a entrar en el territorio de los videojuegos.

Para **Blackley**, los videojuegos eran arte.

**Seamus** entró a trabajar en Microsoft el **5 de febrero de 1999**

### Un joven alocado

Ya desde pequeño, **Seamus Blackley** se dedicaba a hacer artefactos de todo tipo:

- Hacía bombas de gas mercurio y su madre le decía que las pusiera en el garaje y no en la casa. No se le pasaba por la cabeza la idea de que pudieran reventar.
- Más adelante, se dedicaba a poner esas bombas en cohetes y disparar a los carteles
- Llenaba el baño de su hermana con alarmas trampa

**Blackley** descubrió su interés por los ordenadores cuando tenía 10 años y vio el PDP-11 de su colegio.

A pesar de lo que pueda parecer, cuando era un niño, **Blackley** era un pésimo estudiante y sacaba unas notas horribles. Prefería leer sobre física y programación antes que hacer los deberes

Un profesor cambió esto: **Bill Kleyboecher**, que daba física en el instituto y enseñaba mediante ejemplos prácticos, también diseñando artefactos. Se convirtió en un modelo para **Blackley** e introdujo su pasión por la física

Al ir a la universidad, era un estudiante igualmente desastroso, y aunque originalmente abandonó sus estudios, tras volverse el aprendiz de un físico llamado **Eiichi Fukushima** y publicar un *paper*, **Blackley** volvió a la universidad y se convirtió en un estudiante modelo, graduándose en tan solo dos años.

Originalmente, el sueño de **Blackley** era ser un físico, pero al ver cómo el politiquero llevó al ostracismo de sus mentores en las prácticas, y tras la suspensión del proyecto de crear un Colisionador de Partículas estadounidense, decidió buscar otro trabajo.

#### El comienzo en los videojuegos: Looking Glass

A pesar de que **Blackley**, al abandonar la física, quería dedicarse al diseño de aviones acrobáticos, la vida tenía otros planes: viajó a Boston para reencontrarse con su pareja y, en **1992**, respondió al anuncio de **Ned Lerner**, fundador de **Looking Glass**, quien buscaba un programador para crear las físicas de un juego de conducción. Ese fue el punto de colisión entre las dos aficiones de **Blackley**: física y programación. En sus propias palabras: *“me di cuenta de lo divertido que era hacer físicas en los videojuegos [...] Hacía demos para ver cómo caían las canicas”*.

Tristemente, el juego de conducción en cuestión, *Car & Driver*, publicado por **Electronic Arts**, salió antes de que se pudiera aplicar el código de **Blackley**, pero luego sí pudo crear las físicas de *System Shock*

El primer juego que **Blackley** dirigió fue *Flight Unlimited*, donde pudo mezclar sus aficiones de aviación, programación y físicas. Vendió más de 780.000 copias

Según **Dean Takahashi**, el ambiente en **Looking Glass** era algo *snob*: *“el grupo central de Looking Glass incluía un grupo de graduados del MIT que vivían en Deco Morono, también conocida como ‘la casa de los Diez Idiotas’, mientras que Blackley era un extranjero [...]*

*Blackley era respetado por sus colegas, pero algunos veían con desdén su objetivo de hacer videojuegos que apelasen a una audiencia mainstream". Sin embargo, el propio Blackley disfrutaba de este ambiente intelectual de un estudio que buscaba hacer "la literatura de los videojuegos".*

**Blackley** fue despedido con la llegada de un nuevo *manager* puesto en **Looking Glass** por deseo de los capitalistas de riesgo que habían invertido en la compañía. El *manager* quería una secuela de *Flight Unlimited*, pero **Blackley** se negó y fue inmediatamente despedido.

Un director quizá demasiado cercano

En palabras de **Dean Takahashi**, citando a **James Dollar**, artista en aquél entonces de **Looking Glass**: "No tomaba el control de las tareas ajenas ni hacía que los demás se sintieran estúpidos". Sin embargo, "Blackley no era demasiado organizado. Su idea de buena gestión era invitar a alguien a una cena gourmet y tener una charla informal sobre el trabajo".

La era DreamWorks

**Dean Takahashi** no especifica ni cuándo fue despedido de **Looking Glass** ni cómo ni cuándo fue contratado por **DreamWorks**, pero lo que cuenta es que **Blackley** entró en el departamento de investigación de tecnología de juego. Sin embargo, vio una oportunidad al ver un proyecto basado en *Parque Jurásico*: en **1995** se puso al frente de un proyecto que acabaría siendo *Trespasser*, liderando un equipo de 40 personas

La ambición y el fracaso de *Trespasser*

La base del juego era ambiciosa: **Blackley** quería que el juego fuese tan real como la película y que el jugador pudiera moverse con libertad total por la isla. Quería un título basado en la jugabilidad emergente en los **años 90**, una década antes de que *Far Cry 2* comenzase a explorar tímidamente el concepto en los FPS.

Había mucho *hype* por el juego. **Bill Gates** vio una demo de *Trespasser* y llamó al jefe de la división interactiva de **DreamWorks** para decirle que Blackley era "brillante".

En un principio *Trespasser* era un juego de **DreamWorks** basado en *Jurassic Park*. Pero, conforme llegaron los retrasos y aumentó el presupuesto, con las visitas de **Jeffrey Katzenberg**, quedaba clara una cosa. Los mismos compañeros se lo decían a **Blackley**: el futuro de la división interactiva de **DreamWorks** dependía del éxito de *Trespasser*.

Originalmente *Trespasser* iba a salir a **mediados de 1997**. No vería la luz hasta **octubre de 1998**.



En efecto, *Trespasser* fue un fracaso tan sonado que contribuyó de manera significativa a que **DreamWorks** vendiera su división de desarrollo de videojuegos a **Electronic Arts**. *Trespasser* esperaba vender un millón de copias. Acabó vendiendo alrededor de 60.000 unidades.

**Blackley** abandonó **DreamWorks** tras el fracaso de *Trespasser* y quiso retirarse a un lugar donde nadie le reconociese. “*Creía que nadie volvería a confiar en mí para hacer un videojuego porque la había cagado*”. Tras un viaje por Europa, se mudó de Hollywood a Redmond.

El fracaso de *Trespasser* afectó la vida personal de **Blackley**. Se volvió más serio, incapaz de relajarse y rompió una relación de ocho años con su novia de aquél entonces.

Mirando atrás, **Seamus Blackley** piensa en positivo: “*al final resultó que cagarla era una experiencia muy buena*”.

Aun con el fracaso de *Trespasser*, **Blackley** seguía siendo respetado por la industria del videojuego. En palabras de **Alan Yu**, director de **GDC**: “*Se le respeta entre los desarrolladores por lo que intentó hacer. Tomó el tipo de riesgos al que te tienes que enfrentar para mejorar nuestra industria*”.

#### ¿Por qué fracasó?

Según el diseñador y guionista **Austin Grossman**, el fracaso de *Trespasser* fue “*la ambición excesiva, aspirar a unas cotas de innovación excesivas*”. Esto se debe a la disciplina de Seamus, que “*no estaba ahí para trabajar. Estaba ahí para dejar huella.*”

Según explica **Dean Takahashi**, el primer error de **Blackley** fue “*intentar programar el motor de físicas para el juego y liderar al equipo al mismo tiempo*”. Precisamente por esto, continúa **Takahashi**: “*pasó tanto tiempo diseñando el motor de físicas [...] que los diseñadores tenían que seguir sin él. Eso significaba que no podría diseñar el juego primero y, entonces, modificar el motor de físicas. Blackley no tenía tiempo para modificar el motor de físicas, que tenía bugs, para ajustarse al juego.*”

Un miembro del equipo, **Rob Wyatt**, explica que este era un juego de autor para lo bueno... y para lo malo: “*Todo en el juego era Seamus, Seamus, Seamus, desde el principio. Tenía una visión de cómo iba a ser. No parábamos de decirle que no iba a funcionar. Y entonces fracasó. Le dijimos que habíamos hecho exactamente lo que nos había dicho. Así que, cuando llegó la hora de asumir culpas, fue Seamus, Seamus, Seamus*”.

El propio **Blackley** se daría cuenta no mucho después de que su juego había llegado en un punto transicional; la tecnología de finales de los 90 lastró el juego, pero con el anuncio de



**PS2** y la nueva generación de consolas, era evidente que ahora sí, *Trespasser* podría haber funcionado

No sólo era cuestión de tecnología, sino optimización: al ser un juego de PC, *Trespasser* tenía que funcionar en todo tipo de sistemas, mientras que en una consola de nueva generación podrían haber pensado en el *hardware* presente y nada más

### Los intentos previos de Microsoft en el videojuego

**MSX**, la plataforma que había salido en Japón en **1983** había sido un intento de Microsoft por entrar en el territorio de las consolas. No había salido muy bien en términos de ventas

Decidido a entrar en el mercado de las consolas, **Bill Gates** habló con **Nobuyuki Idei**, CEO de Sony, para intentar convencerle de que utilizara las herramientas de programación en sus consolas. Sin embargo, **Idei** declinó la oferta y, según él, eso hizo que **Bill Gates** rabiase como si hubiera sido una afrenta personal. Más adelante, explicando sus motivos, diría que *“con Microsoft, la arquitectura abierta significa arquitectura de Microsoft”*.

### PS2 sacude el avispero

El anuncio de **PS2** hizo que **Blackley** se sintiera extraño lejos de las trincheras del desarrollo, pero su presencia puso el engranaje en movimiento. Otro compañero suyo, **Otto Berkes**, también quería que Microsoft desarrollase una consola

Ante las capacidades técnicas de **PS2**, **Jay Torborg**, supervisor de **Blackley**, le dijo que hiciese un análisis técnico comparando la consola de **Sony** con un PC. **Blackley**, por supuesto, se tomó esto como una tarea personal, y conforme investigaba la consola de **Sony**, estaba pensando en su propio proyecto para barrer la competencia.

Al trabajar en la división gráfica y ver las tecnologías punta, **Blackley** era consciente de que **Microsoft** podría lanzar una consola mucho más potente que la de la competencia.

El miedo a **PS2** era real hasta el punto de que, durante el retiro a Semiahmoo, **Rick Thompson** proyectó un futuro aciago: *“si Sony, America Online y AT&T se juntaran, podrían lanzar una plataforma de videojuegos subsidiada por tu teléfono, internet o factura de televisión por cable y regalarla en los Safeway locales”*. Esta idea ponía en peligro el dominio de **Microsoft**

### La retirada al Resort Semiahmoo

Del **18 al 20 de marzo de 1999**, tras recibir una apelación de cinco semanas del caso *antitrust* de **Microsoft**, los principales ejecutivos se fueron a un retiro durante el cual replantearon el rumbo de la empresa. En palabras de **Bill Gates**: *“Steve y yo estábamos en el proceso de redefinir la visión de Microsoft por primera vez en 25*

años". Junto a Gates y Ballmer, otros miembros clave de esa reunión eran:

- **Rick Thompson** (vicepresidente del grupo de *hardware* responsable de los *joysticks* y ratones)
- **Craig Mundie** (estratega de negocios no relacionados con el PC y con experiencia en movimientos multidisciplinares. Él fue responsable de la adquisición de WebTV)
- **Rick Rashid** (vicepresidente *senior* de I + D)
- **David Cole** (vicepresidente del departamento de consumo de Windows)
- **Jon DeVaan** (vicepresidente *senior* de productos de consumo, también a cargo de WebTV)

**Gates** era consciente de que apelar a los jugadores era beneficioso ya que, en sus palabras, "*los gamers son los early adopters de la tecnología en el hogar y hemos hablado de maneras de servirles mejor*".

El retiro terminó con la conclusión de que **Microsoft** debía enfrentarse al mercado de las consolas para evitar la "enfermedad IBM"; los ejecutivos presentes no tenían ni idea de que, en otra parte, se estaba bregando la idea de Xbox.

Al terminar el retiro, **Bill Gates** pidió a **Craig Mundie** que organizase una iniciativa entre departamentos para desarrollar una consola. De nuevo, no tenía ni idea de la existencia de Xbox

### La idea de una consola de Microsoft

Cuando **Seamus Blackley** entró a trabajar en Microsoft, por su propia admisión, creía que sería como "*un tipo cualquiera*", anónimo, sin ambiciones, como un *manager* de programación gráfica.~

Tras asegurar su dominio sobre el PC, **Bill Gates** quería que Microsoft se lanzase (y dominara) el salón y la TV. La presencia de **PS2** fue una llamada de atención, ya que el propio Gates veía la consola como una amenaza para el PC.

### La 'era post-PC'

A  **finales de los 90/principios de los 2000** existía una categoría de *hardware* llamada "aplicaciones de información" (*information appliances*): dispositivos cuya tecnología era muy simple pero centrada en servir a la perfección en un área concreta. Estos dispositivos no utilizaban Windows y frustraban a los ejecutivos de **Microsoft**

El sistema operativo **Windows CE**, una versión simplificada de su SO más popular, había sido desarrollado precisamente para responder a las *information appliances*. Sin embargo, el sistema necesitaba mucha memoria y, por tanto, *hardware* más caro, a lo que apenas era utilizado.

Otro motivo de preocupación para **Microsoft** era el alzamiento de los videojuegos en la tecnología: los ejecutivos de **Sony** decían que

dominaban todos los géneros y que Windows no importaba en el mercado de entretenimiento. En parte tenían razón: los videojuegos eran la segunda aplicación más utilizada en los ordenadores personales, sólo superada por los procesadores de texto

#### El grupo de rebeldes

Cuando **Blackley** comenzó a trabajar en las comparativas gráficas entre PC y PS2 que le llevarían a la conclusión de una consola con tecnología superior, quiso tantear el terreno en busca de aliados, proponiendo la idea como una tontería, pensar en voz alta. Sin embargo, al mismo tiempo que él, otros tres miembros de Microsoft estaban pensando lo mismo:

- **Ted Hase** (*manager* en el Grupo de Relaciones de Desarrolladores, a cargo de “*promover la tecnología de juego*”)
- **Kevin Bachus** (*manager* en *marketing* de producto de DirectX)
- **Otto Berkes** (programador en DirectX)

La primera estimación del equipo era que necesitarían 1.500 millones de dólares para hacer una campaña de *marketing* destinada a mostrar los videojuegos como el mejor entretenimiento del mundo y no sólo un pasatiempo

#### Veteranos del videojuego

Además del equipo que contribuyó a **Xbox**, había otros veteranos y nombres conocidos del videojuego trabajando en **Microsoft**:

- **Joe Decuir**, uno de los ingenieros de **Atari 2600**
- **Howard Phillips**, el legendario hombre que “se ganaba la vida jugando a videojuegos” para **Nintendo**
- **David Thiel**, quien había creado los sonidos de *Q\*Bert*

(Kent S. L., 2001)

#### Kevin Bachus lo veía venir

**Bachus** venía de trabajar en **Mindscape** y había sido contratado por **Alex St. John** tras quejarse de que **Microsoft** no “*apoyase a la comunidad de publishers con programas de marketing similares a los que ofrecían las consolas*”, a lo que **St. John** le ofreció trabajar en **Microsoft** para promocionar desde ahí la plataforma.

Ya desde entonces, **Kevin Bachus** no paraba de decirle a **Alex St. John** que no sabía a qué esperaba **Microsoft** para sacar una consola.

#### Los videojuegos son arte

Los rebeldes que iniciaron Xbox sabían dos cosas: los videojuegos eran fantásticos, pero la gente no lo sabía aún. En palabras

de **Dean Takahashi**: “Los ingresos generales del cine, desde pay-per-view a alquileres y ventas de DVDs [...] superaban con creces el tamaño de la industria del videojuego. [...] Muchos adultos habían crecido para abandonar los videojuegos y se quejaban de que los videojuegos eran muy difíciles de aprender. [...] El videojuego también parecía estar a punto de ser desbancado hasta que más gente utilizara conexiones de internet de alta velocidad [...] Las mujeres y niñas se habían quedado fuera de la audiencia objetivo [...] y poca gente decía que viviera una carga emocional tan intensa con los videojuegos que con el cine”.

Xbox: nombre, marca

A pesar de lo que se pueda pensar, el nombre Xbox nació casi al principio, cuando **Blackley, Hase, Berkes y Bachus** aún se escribían por *email* pensando en qué consola podrían hacer.

Los costes de la nueva tecnología

El precio del *hardware* de una consola, evidentemente, es determinante a la hora de determinar su precio de venta al mercado, pero a lo largo de la vida útil de una plataforma, el coste de sus componentes se reduce. Por ejemplo, **Sony** bajó los costes de su consola de 450\$ a 80\$

Cadenas de producción horizontal y vertical

**Microsoft** veía una debilidad en el modelo de producción de **Sony**: ellos eran verticales, produciendo *in house* ellos mismos el *hardware*. Sin embargo, **Microsoft** probaría un acercamiento horizontal, afiliándose con los líderes en cada sector para lograr la mejor tecnología

Redmond, Microsoft y el antitrust

A **finales de los 90-principios de los 2000**, la gente solía desconfiar de Microsoft. En palabras de **Dean Takahashi**, veían a la compañía “*con un desprecio considerable*”, como “*una panda de copiotas y supremacistas*”.

El barrio al que se mudó **Seamus Blackley** es descrito por **Takahashi** como perteneciente “*al culto de Bill Gates*”, con los trabajadores de Microsoft viéndose a sí mismos “*como innovadores incomprensidos*”. Debido al juicio anti-*trust* de aquél entonces, “*la actitud era fuertemente antigubernamental*”.

El ambiente de desconfianza hacia **Microsoft** era total – más aun teniendo en cuenta cómo IBM había perdido al abrirles sus puertas con DOS – **Michael Eisner**, CEO de **Disney**, explicaba que “*el saber popular ahora mismo es que la persona de la que más deberíamos preocuparnos es Bill Gates*”.

En parte, el juicio *antitrust* hizo que **Bill Gates** se pusiera las pilas, ya que sabía que **IBM** había pasado por un proceso parecido en los **años 70** y que eso había forzado a la compañía a moverse despacio; fue esa lentitud la que le impidió estar a la altura de un mercado tecnológico cambiante. **Gates**

estaba decidido a no sucumbir a lo que él llamaba la “enfermedad de IBM”

NSP y la desconfianza con Intel

El **Departamento de Justicia de los EE.UU.** creía que **Microsoft** había utilizado su monopolio para presionar a **Intel** y sus aliados a dejar de lado la tecnología **NSP**, lo cual, en palabras de **Dean Takahashi**, “*creó un ambiente de desconfianza entre Microsoft e Intel en el entretenimiento*”.

Empleados millonarios

No es tan de extrañar que hubiera fidelidad hacia **Microsoft**, no sólo por tratarse de una compañía tan importante, sino por las acciones que tenían los trabajadores. Algunos de sus empleados, sobre todo los más antiguos, como **Ed Fries**, eran millonarios gracias a haber vendido sus acciones. En palabras de **Fries**, eso le hacía un mejor empleado: “*trabajo en Microsoft porque elijo estar aquí*”.

Vámonos de compras

Rare

**Microsoft** compró **Rareware** en **2002** por 377 millones de dólares. El motivo de la venta era que **Nintendo** temía que los principales miembros detrás de algunos de sus mejores títulos se marcharan o quisieran marcharse, así que decidió deshacerse de la compañía antes de que fuera demasiado tarde. (Manent, 2020, pág. 44)

## La controversia y el videojuego

Durante el desarrollo de *Sonic 3* ocurrieron las acusaciones de pedofilia contra **Michael Jackson**, quien estaba trabajando en su banda sonora. Para evitar que eso les manchara, **Sega** decidió cortar lazos con el artista.

**Id Software** casi podría tener su propio apartado, pero merece la pena destacar *Wolfenstein 3D*, que fue uno de los primeros casos en los que había que medir la legalidad de un videojuego subido a internet: se prohibió en Alemania, pero se había subido online desde los EE.UU. ¿dónde estaban los límites?

*Softporn* fue un juego que supo aprovecharse de la controversia: no sólo llamaba la atención, sino que la gente compraba otros juegos aparte de ese para no llamar la atención, igual que si estuvieran comprando condones.

### Los orígenes: Death Race

La controversia lleva persiguiendo al videojuego desde 1976 con *Death Race*, en el cual atropellabas a goblins y demonios pero, debido a sus gráficos básicos, parecía que atropellabas personas, a lo que escandalizó al público.

1981

Ocurrieron muchas cosas en **1981**

- Pittsburgh emitió una ordenanza según la cual los jóvenes no podían jugar a las recreativas en horario lectivo y se retiraría la licencia a los salones que permitieran semejantes conductas.
- **Ferdinand Marcos**, presidente de Filipinas, prohibió los videojuegos y dio dos semanas a los salones *arcade* para que los retiraran.
- **George Foulkes**, MP del partido laborista británico, solicitó en una sesión del Parlamento una ley que daría poder a las fuerzas locales para prohibir los arcades, acusando a los videojuegos de extraer “dinero sangriento” de “las debilidades de miles de niños”. El voto no salió adelante.
- Las autoridades de Arlington Heights prohibieron que el quinceañero **Steve Juraszek** volviera a las recreativas durante horario lectivo tras escaparse para jugar durante 16 horas a *Defender*.
- En un intento por combatir la polémica, algunos arcades empezaron a llamarse “centros de entretenimiento familiar”.

### Los videojuegos son malos para la salud

Durante los años de infamia de Nintendo, cuando se le rechazaba por ser japonesa, la gente buscó excusas para desacreditarlos: un análisis de **1989** aseguraba que Nintendo tenía parte de la culpa de que el bienestar cardiovascular de los niños estadounidenses hubiera bajado un 10%, y las asociaciones judías protestaron ante la forma de la tercera mazmorra de *The Legend of Zelda*, cuya forma era una esvástica invertida. Dice **Richard Brudvik-Lindner**:

*“Families for Peace decidió convocar una manifestación en contra de los juguetes de guerra que*

*Nintendo se dedicaba a fabricar y distribuir. Los juguetes eran la pequeña pistola de infrarrojos Zapper."*

#### Doctor Koop, Doctor Koop

El **doctor C. Everett Koop**, cirujano general de los EE.UU., fue uno de los primeros en contribuir al escándalo de los videojuegos cuando, a **principios de los 90**, dijo que los videojuegos causaban "aberraciones en el comportamiento infantil".

#### Los vidiotas de Kalinske

Como respuesta a las acusaciones de un (supuestamente) reducido grupo de padres y madres que acusaba a Nintendo de educar una generación de "vidiotas" (*vidiots*), **Kalinske** creó la **Sega Youth Education and Health Foundation** a **principios de 1992**: una organización benéfica centrada en luchar contra las enfermedades infantiles y financiar actividades de aprendizaje y tecnología entre los niños.

#### Los videojuegos son malos para tu alma

**Richard Garriott** tuvo su dosis de controversia con asociaciones como **Bothered About Dungeons and Dragons (BADD)**, cuya líder creía que su hijo de 19 años se había suicidado por *D&D*. Ella no iba contra *Ultima III: Exodus*, cuya portada tenía un demonio, pero otra gente de ese grupo de presión sí se fijó en ese juego.

#### Eugene Provenzo y Video Kids: Making Sense of Nintendo

**Eugene Provenzo**, profesor de sociología de la Universidad de Miami, escribió un libro analizando cómo el videojuego, aunque parecía inocuo, ocultaba temas violentos y sexistas.

Durante las sesiones del Congreso de **1994**, **Provenzo** tomaría declaración para exponer estos temas.

#### Los videojuegos son malos para el Estado

##### China

A la vez que desarrollaba su industria nacional a  **finales de los 90/principios de los 2000**, el Gobierno chino tiene su historial de haber mostrado escepticismo o, incluso, hostilidad hacia la industria del videojuego. En **2004**, por ejemplo, el ministro de cultura chino hizo un registro de todos los juegos extranjeros que fueran "dañinos para la gloria de la nación", que "perturben el orden social" o representen "una amenaza para la unidad nacional". Esto llevaría, por ejemplo, a la censura de *Hearts of Iron* por mostrar Tibet, Xinjiang y Manchuria independientes a China. (Donovan, 2010)

Además de esto, en **2007** un informe del Reformatorio de Pekín para los Delincuentes Juveniles informó de que un tercio de sus reclusos había cometido crímenes debido a la inspiración de los videojuegos, así que **Hu Jintao**, presidente en aquél entonces, ordenó un limpiado de la “cultura de internet” que llevó a la prohibición de abrir nuevos cibercafés entre **mayo y diciembre de 2007**. (Donovan, 2010)

Otra prohibición ha sido un sistema introducido igualmente en **2007** que registra el tiempo de juego y está ligado al DNI; a partir de tres horas, o bien apaga el sistema o desconecta varias funciones importantes y, aunque originalmente se aplicaba a todo el mundo, tras varias quejas ha sido reducido a todos los menores de 18 años. (Donovan, 2010)

Cabe decir que esta idea la tomó de Corea del Sur, que hizo algo muy parecido en **2004** (Donovan, 2010)

### ¿Somos los malos?

Además de las controversias que ha sufrido el videojuego, los propios desarrolladores han pasado por sus propias dudas de si estaban haciendo lo correcto al vender cierto tipo de videojuego.

Emil Heidkamp (vicepresidente sénior de Konami America)

*“Le dije a [Takuya Kozuki] que debía existir algún tipo de pureza en nuestros juegos. No quería que continuásemos por el camino de la sangre, la desnudez y el libertinaje. Después de todo, vendemos entretenimiento a niños. Tenemos una responsabilidad, ¿no?”*

Howard Phillips

Después de abandonar **Nintendo** y probar en **THQ** y **Lucasfilm Games**, el equipo de **SOA** le ofreció a **Phillips** la posibilidad de dirigir un equipo de desarrollo y producción de videojuegos. Sin embargo, la naturaleza atrevida de los títulos de **SEGA** le causaban rechazo: él veía que **Nintendo** hacía juegos para toda la familia, y quería que esto siguiera así.

Tom Kalinske

El propio **Kalinske** empezaría a tener reservas en **1992** cuando adquirió los derechos de *Night Trap* y *Sewer Shark*: eran muy distintos, mucho más reales y violentos de lo que se esperaba de un videojuego de esa época, y aunque encajaba con la actitud **SEGA** y no frenaría su desarrollo, esas dudas no se desvanecerían: ¿era lo correcto?

Quizá fuera por esta línea de pensamiento, pero un tiempo después, **Kalinske** vería la **SEGA Pico** como su oportunidad para redimirse y dejar un buen legado al mundo.



## Mortal Kombat, Night Trap y las sesiones del Congreso

### Antecedentes

Los comienzos de esta controversia fueron muy simples: el hijo de **Bill Andersen** habló a su padre de *Mortal Kombat*, un juego que le encantaba. El problema era que **Andersen** trabajaba para el gabinete de **Joseph Lieberman**, un senador demócrata, y cuando se documentó para aprender qué estaba ocurriendo, quedó horrorizado y compartió con **Lieberman** sus descubrimientos. El **17 de noviembre de 1993**, **Lieberman** escribió una carta a los miembros del Congreso donde, entre otros, decía:

*“Estos ejemplos pueden sonar a casos impactantes extraídos de la epidemia de violencia que asola a Estados Unidos. De hecho, los niños son testigos de estos actos todos los días. Peor aún, los niños participan en ellos, ya que estos ejemplos están sacados de algunos de los videojuegos más populares e inquietantes de una nueva generación de videojuegos. Los días en que los títulos se limitaban al Pac-Man y otros personajes únicos han llegado a su fin.”*

El senador **Lieberman** también descubrió *Night Trap*. (Kushner, 2003)

El **1 de diciembre de 1993**, **Lieberman** dio una rueda de prensa: *“tras ver estos videojuegos violentos creo, personalmente, que es irresponsable que alguien en la industria del videojuego los produzca. Desearía poder prohibirlos.”* (Kushner, 2003)

Cuando **Kalinske** supo de este problema, escribió a **Arakawa** para intentar convencerle de que adoptara el sistema de calificación de Sega: el **VRC**. Sin embargo, en **NOA** optaron por ignorarle y prepararse para hacer que **SEGA** quedase mal.

### Nintendo toma precauciones

En cuanto **Lieberman** comenzó a preocuparse, para evitar que Nintendo quedase en mala posición, **Perrin Kaplan**, quien había formado parte del Congreso antes de trabajar para la compañía, entró en contacto con **Joseph Lieberman** y otros senadores para llevarlos a las oficinas de **NOA**, donde podían ver que sus juegos eran inocuos.

Para evitar controversias por la publicación de *Mortal Kombat*, **Nintendo** solicitó a **Acclaim** en **1993** que censurasen su versión del juego y suavizaran la violencia. Esto hizo que **Nintendo** se librara de una polémica, pero al mismo tiempo le dio a **SEGA** una versión mucho más atractiva para el público juvenil. Según **Tom Zito**:

*“Nintendo cometió un gran error desde un punto de vista comercial al lanzar una versión suavizada de Mortal Kombat. SEGA le dio una buena patada en el trasero y creo que vendió el cuádruple de*

*unidades de la versión sangrienta de MKI que Nintendo de su versión suavizada.”*

Tras saberse que la situación iría a más y que **Joseph Lieberman** había enviado la susodicha carta a sus compañeros del Congreso, **NOA** se lanzó a la guerra: **Perrin Kaplan** de **Nintendo** envió cientos de copias de una cinta con las escenas más violentas de *Night Trap* a los representantes de Washington.

Esto continuaría durante las sesiones del Congreso, durante las cuales los miembros de **NOA** atacarían de todas las formas posibles a **SEGA**. Tal y como dice **Tom Zito**:

*“Creo que en Nintendo se sintieron tan derrotados que decidieron ir a por todas contra SEGA. Grabaron varias cintas para enseñar Night Trap y Mortal Kombat, en las que se comparaban las versiones de Genesis y Nintendo. Contrataron a una empresa de lobistas que, a grandes rasgos, se dedicó a llamar a puertas para ver si algún congresista se interesaba en adoptar su causa. Creo que Nintendo esperaba que la gente se indignara tanto con lo que hacía SEGA en comparación con ellos como para organizar manifestaciones delante de todas las tiendas de Toys R’ Us con pancartas que rezaban: ‘no compréis productos de SEGA’”*

#### Las sesiones del Congreso

*Mortal Kombat* y *Night Trap* fueron dos mechas que prendieron la llama que acabaría dando luz a la **ESRB** con las vistas al Congreso de **1993**. El que se iba a liar es algo que todos veían venir, tal y como admite **Howard Lincoln**:

*“Recuerdo decirles a Fischbach y a Rob Holmes: ‘estoy seguro de que gracias a Night Trap y ahora con Mortal Kombat vamos a acabar todos prestando declaración en el Congreso’.”*

El senador **Joseph Lieberman**.

*“Ya no estamos hablando de Pac-Man o Space Invaders. Estamos hablando de videojuegos que glorifican la violencia y enseñan a los niños a disfrutar infligiendo las formas de crueldad más desagradables imaginables.”*

#### *Nintendo va a la yugular*

Para los miembros de **NOA** (representados por **Howard Lincoln**, quien, recordemos, había estado en el juicio de *Donkey Kong*), esta era una oportunidad perfecta para echar mierda sobre **SEGA** (representados por **Bill White**).

Uno de los ataques de **Lincoln** fue hablar sobre la situación demográfica del medio:

*“No puedo quedarme aquí sentado y permitirle decir que el sector de los videojuegos ha pasado, de algún modo, de ser para niños a adultos. No es así, y el señor White, que trabajó en Nintendo, conoce el público tan bien como yo”*

A pesar de que **White** no pudo defender tan bien su postura, fue suficiente como para dejar pensando al Congreso: tenían la oportunidad de autorregularse, y en **1994** habría una nueva sesión para juzgar cómo se había progresado.

¿Era Night Trap para tanto?

*Night Trap* se llevó muchos golpes: fue llamado uno de los peores productos de **1993** por Time Magazine, y en el New York Times consideraban a **Digital Pictures** como ‘los nuevos pornógrafos digitales’.

Sin embargo, **Tom Zito** piensa que esto era una manipulación y una exageración:

*“No tenían ni puñetera idea de qué iba realmente el juego... Eso es como si ahora coges los peores 20 segundos de Bambi y los usas para difamarlo como el producto más horrible jamás creado [...] Cuando tuvieron lugar las audiencias de 1993, la gran mayoría de la población ni siquiera sabía que ya se podía visualizar metraje de vídeo real en una consola o PC, así que pienso que lo que hubo fue puro desconocimiento sobre algo novedoso”*

Quizá como respuesta, la versión de **PC** de *Night Trap* que salió en **1996** se reía de toda esta exageración y, de hecho, contenía el material censurado. Actualmente es un objeto de coleccionista.

### La triste relación entre los videojuegos y la violencia real

A partir de los **años 90**, con la época de los tiroteos en las escuelas, se empezó a acusar a los videojuegos de contaminar las mentes de los jóvenes: los de Jonesboro jugaban a *Goldeneye*, los de Littleton y Columbine jugaban a *DOOM*... **Dave Grossman**, teniente coronel retirado, llamaría a los videojuegos “simuladores de asesinato en masa” y diría que debían regularse bajo la Segunda Enmienda:

*“DOOM está a la venta y también lo ha licenciado el Cuerpo de Marines de EE.UU., que lo emplea como un excelente dispositivo de entrenamiento táctico ¿cómo es posible que se venda indiscriminadamente el mismo producto a los niños por internet y también lo use el Cuerpo de Marines?”*

En **2001** un chico de 21 años con depresión clínica, **Shawn Woolley**, se pegó un tiro frente a su ordenador. Los motivos seguramente fueran que un amigo le había robado los logros en *EverQuest* o que ese mismo chico le había dicho que no quería seguir siendo amigo de **Shawn**. (Goldberg, 2011)

#### Columbine y sus consecuencias

El tiroteo de Columbine ocurrió el **20 de abril de 1999**; sus autores mataron a 13 personas y luego se suicidaron.

No pasó mucho tiempo hasta que se hiciera una conexión con los videojuegos: **Eric Harris** y **Dylan Klebold** jugaban a *DOOM* – incluso habían hecho WADs – y el juego no tardó en convertirse en sinónimo de violencia real. (Kushner, 2003)

Más allá de los videojuegos, el tiroteo de Columbine llevó a hechos como la prohibición de las gabardinas en los institutos, la cancelación de un concierto de **Marylin Manson** – supuestamente, el músico favorito de los asesinos – y la retirada de los videojuegos violentos de los arcades en **Disney World** y **Disneyland**. (Kushner, 2003)

El **presidente Clinton** se acabaría sumando al pánico moral y, en **junio de 1999**, declaró que *“debemos pensar dos veces en el impacto de los anuncios de los así llamados ‘videojuegos de disparo en primera persona’, como el reciente anuncio de un juego que invita a los jugadores a, y aquí cito, ‘entrar en contacto con tu asesino de sangre fría amante de las armas interior’”* (Kushner, 2003)

Hubo un intento en varios estados, como Oregón, Arkansas o Florida, de *“ilegalizar ciertos juegos de recreativas, y se alzaron grupos activistas en contra de la violencia en los medios”* (Kent S. L., 2001)

#### *Ya había gresca antes de Columbine*

**Steve L. Kent** llama la atención sobre cuatro tiroteos escolares que ocurrieron antes de Columbine: uno en Pearl el **1 de octubre de 1997**, otro en Paducah el **1 de diciembre de 1997**, otro en Jonesboro el **24 de marzo de 1998**, otro en Springfield el **20 de mayo de 1998** (Kent S. L., 2001)

Curiosamente, con el tiroteo de Paducah la inspiración no se dijo que fuese un videojuego sino la película *Diario de un rebelde* (Kent S. L., 2001)

#### *Nos volvemos a encontrar, senador Lieberman*

**Joseph Lieberman** también tendría su papel en la controversia, y el **28 de abril de 1999**, ordenó investigar la relación entre los videojuegos violentos y la violencia real: *“Espero que esta cumbre persuada a los mayores productores de cultura de la nación para declarar un alto al fuego en la carrera armamentística virtual, que dejen de lanzar videojuegos ultraviolentos y películas y CDs que romaticen y blanqueen las formas extremas de violencia y enseñen a nuestros hijos que matar es guay; ese mismo*

*material, como por ejemplo, DOOM [...] que han replicado mortalmente varios de los tiradores escolares, hasta en su elección de vestimenta y armas” (Kushner, 2003)*

#### *De algún modo, id Software es culpable*

Los miembros de **id Software** sufrieron las consecuencias de Columbine cuando comenzaron a recibir llamadas amenazantes o acoso en el propio estudio hasta el punto de que la policía sugirió que tuvieran protección personal. (Kushner, 2003)

Durante el E3 de ese año, cualquier periodista que quisiera hacer una pregunta a un miembro de **id Software** era inmediatamente redirigido a un representante de **Activision** que no tenía nada que comentar. (Kushner, 2003)

#### **Ahora resulta que vender al ejército está mal**

Irónicamente, durante la controversia, el ejército de los EE.UU. se posicionó en contra de *DOOM* utilizando *MarineDOOM* como ejemplo. Según el coronel **Dave Grossman**: *“DOOM está a la venta y también lo ha licenciado el Cuerpo de Marines de EE.UU., que lo emplea como un excelente dispositivo de entrenamiento táctico. ¿Cómo es posible que se venda indiscriminadamente el mismo producto a los niños por internet y también lo use el cuerpo de Marines?”* (Kent S. L., 2001)

Luego **Dave Grossman** tildó a los videojuegos violentos como *“simuladores de asesinato en masa”*, diciendo que *“deberían regularse igual que se regulan las armas. Darle un arma a un niño es un delito. Del mismo modo, todo aquél que les permita un acceso libre a estos dispositivos es un criminal”* (Kent S. L., 2001)

#### *Un E3 a la defensiva*

En el **E3 de 1999**, **Doug Lowenstein**, presidente de **IDSA**, quiso calmar al público sobre la posible relación entre los videojuegos y la violencia, explicando que sólo un 7% de los videojuegos lanzados ese año eran para adultos y, sobre todo, que el 54% de los jugadores de videojuegos eran adultos. (Kushner, 2003)

Ese año los videojuegos más violentos, como *Kingpin* o *Soldier of Fortune*, se presentaban sólo a puertas cerradas. (Kushner, 2003)

Desde **Rockstar Games**, la estrategia era la opuesta: *“Nuestra responsabilidad va para con el 99.9% de la población que*

*no planean asesinar a nadie en las próximas dos semanas”, decía Terry Donovan ante la pregunta. (Kushner, Jacked, 2012, pág. 69)*

## Respuestas y contraataques a la controversia

### El nacimiento de ESRB

*Antecedentes: CARU y SEGA*

**Arthur Pober**, director de la **CARU (Children’s Advertising Review Unit)**, un organismo de autorregulación fundado en **1974** con el objetivo de fomentar la publicidad responsable dirigida a un público infantil, avisó a **Kalinske** de que el Gobierno de EE.UU. quería tomar medidas contra los videojuegos. Como respuesta, **SOA** quiso crear un organismo parecido a la **MPAA**, pero puesto que no contaban con su beneplácito, lo hicieron por su cuenta: el **VRC (Videogame Ratings Council)**

Había un problema con esto: el organismo se había creado, en parte, para contrarrestar la polémica a *Mortal Kombat*, y este era uno de los lanzamientos más esperados del año, así que no podían darle la máxima calificación y esperar que vendiera mucho. Para solucionar esto, hicieron que el juego, en un principio, estuviera censurado, pero que con un sencillo código de botones se pudiera desbloquear la sangre y casquería.

*La llegada de IDSA y ESRB*

Tras las sesiones de **1993** en el Congreso, **SOA** y **NOA** tuvieron una reunión secreta para acordar que necesitaban crear un organismo regulador. **Arthur Pober** tomó parte en estas negociaciones y, cuando unas semanas más tarde se fundase el **Entertainment Software Rating Board (ESRB)**, el propio **Poeber** lideraría la iniciativa.

Además de esto, **Nintendo** y **SEGA** se dieron cuenta de que estaban a solas y carecían de un organismo de lobbies: en todo caso pertenecerían a la **Software Publishers Association**, pero la relación con la SPA era inestable ya que no se consideraba a los desarrolladores de videojuegos como miembros legítimos de la industria informática. Por ello, la industria empezó a actuar por su cuenta y se terminaría creando un grupo lobista: la **Asociación de Software Interactivo Digital (IDSA)**, liderada por **Douglas Lowenstein** y creada gracias al esfuerzo significativo de **Tom Kalinske** y el trabajo en equipo de **Howard Lincoln**. Poco después también se creó la **ESRB** para valorar los títulos por edad.

Irónicamente, ahora que los videojuegos estaban regulados para todo tipo de edades, era posible hacer juegos violentos, así que no hubo límites a hacer *Mortal Kombat II* violento en SNES. **Tom Zito:**

*“Es probable que SEGA terminara vendiendo muchos más ejemplares de Mortal Kombat gracias a aquellas vistas. Night Trap también tuvo una segunda juventud. En fin, yo vendí 50.000 unidades del juego una semana después de todo aquello.”*

#### Friendships en Mortal Kombat

Tras las vistas en el Congreso por la violencia de *Night Trap* y *Mortal Kombat*, los creadores de *Mortal Kombat* decidieron meter los *friendships* como una respuesta a la controversia.

*“Los ‘friendships’ se introdujeron debido a aquellas vistas. Los introducimos por toda la mala prensa que estábamos teniendo por la violencia del juego y todo eso. Pensamos que podríamos equilibrar los fatalities con los friendships.”*

#### Desert Bus

**Penn y Teller** pensaron en la idea de *Desert Bus* como sátira hacia la controversia que rodeaba constantemente el videojuego: es un videojuego en el que conduces un autobús entre Las Vegas y Phoenix durante ocho horas, y tu única función es estar despierto y atento, ya que el vehículo está ligeramente desviado hacia la derecha.

Originalmente el juego iba a pertenecer a la colección *Penn & Teller’s Smoke and Mirrors* para **Mega Drive**, pero al no encontrar un *publisher*, estuvo a la deriva durante años hasta que, en septiembre de 2005, le llegó una copia a Frank Cifaldi.

# La llegada del 3D al videojuego

## Antecedentes

Yo, Robot, de Atari

En **1983 Dave Theurer**, creador entre muchos otros de *Missile Command* y *Tempest*, hizo el primer videojuego con tecnología poligonal 3D: *I, Robot*, un juego arcade que mezclaba disparos con plataformas (Donovan, 2010)

Nadie quiere el 3D, el mundo no necesita el 3D

A pesar de que esta fuese nueva tecnología, también era muy cara y mucho más complicada de manejar. Antes del lanzamiento de estas consolas, los *devs* no tenían demasiada prisa por llegar al 3D. Con el desarrollo de **Saturn**, desde **SOJ** querían crear una máquina capaz de renderizar en 3D, pero sobre todo centrada en *sprites* en 2D. Además, estaba el caso de **3DO**: una consola atterradoramente cara que, además, no se veía tan bien. Sí, sus gráficos poligonales en 3D tenían algo de gracia, pero no se podían comparar a los *sprites*.

Virtua Fighter lo cambia todo

Originalmente, la idea era que el 3D podía servir para los objetos inanimados, pero que para los seres vivos – y, sobre todo, personas – los *sprites* en 2D eran mejores. *Virtua Fighter* se opuso de cara a esas ideas (Donovan, 2010)

En cierto sentido, podría considerarse que el juego era una demo técnica, pero cuando salió *Virtua Fighter*, quedó claro no sólo para **SOJ**, sino para todos, que el salto al 3D era algo necesario: las nuevas capacidades que permitía esta tecnología eran demasiadas como para ignorarlas.

Esto llegó a reorientar las necesidades de la **Saturn**, que a pesar de tener muchos títulos en 2D, también los tuvo con gráficos poligonales (entre ellos, el lanzamiento en exclusiva de *Tomb Raider*)

No queremos agitarnos

En una entrevista, Kojima habla sobre cómo *MGS3* al principio tenía una cámara fija por dos motivos: primero, para crear una unidad estética junto a los otros *MGS*, pero también para evitar que la gente se marease, algo que le pasaba a él mismo.<sup>1011</sup>

La historia de las tarjetas gráficas

---

<sup>10</sup> 1UP – [Saving Private Raiden](#)

<sup>11</sup> IGN – [The Snake Eater interview](#)



## NVidia

### *Silicon Graphics de ordenador*

**NVidia** fue fundada en **enero de 1993** por **Jen-Hsun Huang**, **Chris Malachowski** y **Curtis Priem**. **Huang**, que pasaría a ser el CEO, había trabajado como ingeniero *senior* y en *marketing* de **LSI Logic** y **Advanced Micro Devices**, mientras que **Malachowski** y **Priem** venían de **Sun Microsystems** (Takahashi, 2002)

La idea de estos tres era crear una compañía que pudiera traer la tecnología gráfica de **Silicon Graphics**, la compañía líder del momento, al PC de sobremesa (Takahashi, 2002)

La compañía fue instaurada con los fondos del trío fundador, con los cuales compraron un ordenador y... se lanzaron a aprender cómo demonios funcionaba **Windows** (Takahashi, 2002)

### *Hacemos un chip gráfico [sale mal]*

El primer chip de **NVidia**, el **NV1**, salió en **mayo de 1995**. Era el primer chip dirigido al mercado de consumo capaz de renderizar gráficos tridimensionales en tiempo real. Fue un fracaso, quizá en parte porque utilizaba “superficies curvadas cuadráticas” en vez de polígonos, pero permitió dos cosas: una primera ronda de financiación externa... y llamar la atención de **SEGA** (Takahashi, 2002)

**Soichiro Irimajiri**, CEO de **SOJ**, contrató a **NVidia** para que diseñase un chip para la sucesora de **Saturn**. Sin embargo, este nuevo chip, el **NV2**, también tenía un fallo: las imágenes se distorsionaban cuando se veían de cerca. **Huang** decidió que **NVidia** debía centrarse en el mercado de PC en vez de intentar diversificar y pidió a **Irimajiri** que rescindiera el contrato. (Takahashi, 2002)

Curiosamente, **Irimajiri** no sólo lo hizo, sino que pagó a **NVidia** en agradecimiento por sus servicios, alegando que “*hemos hecho un trato especial para paliar el daño de ambas partes*”. (Takahashi, 2002)

### *Confiemos en la Ley de Moore*

Tras el pufo con **SEGA**, **Huang** decidió apostar fuerte y, confiando en la ley de Moore, hizo que sus ingenieros diseñaran el nuevo chip pensando en la siguiente generación (Takahashi, 2002)

En efecto, la crisis de los chips de memoria que acabó con **S3** fue una bendición para **NVidia**, ya que, al bajar los precios, de pronto podías hacer tarjetas gráficas potentes y asequibles (Takahashi, 2002)

Durante esta temporada, los ingenieros no sólo hacían *crunch*, sino que **Huang** solía dar discursos “inspiradores” donde decía que podían estar a 30 días de cerrar (Takahashi, 2002)

#### *Finalmente sale bien*

Afortunadamente, la apuesta de **Huang** salió bien, y en **abril de 1997**, la **Riva 128** llegó al mercado. Fue un éxito. Y esta vez tenía tecnología poligonal en vez de las superficies curvadas cuadráticas. En palabras de **Huang**: “*puedes cambiar la cultura de una compañía ligeramente durante los buenos tiempos, pero drásticamente durante los malos tiempos*” (Takahashi, 2002)

Gracias al éxito de la Riva, en **enero de 1999**, **Nvidia** se hizo pública. Tres meses más tarde, alcanzaría la cifra de diez millones de chips vendidos. (Takahashi, 2002)

Afianzada su posición, **Nvidia** lanzaría su siguiente chip, Geforce 256, en **agosto de 1999**. De nuevo, fue un éxito; tanto que **Huang** declaró que su compañía sería más importante que **Sony**. (Takahashi, 2002)

#### *S3 empieza fuerte y estalla en llamas*

Quizá la primera gran empresa de éxito en hacer tarjetas gráficas dedicadas capaces de renderizar gráficos en 3D fuese **S3**, que en **1995** lanzó un chip capaz de presentar gráficos tridimensionales, pero por el mismo coste que un chip en 2D. El chip tuvo muchísimo éxito y llevó a la proliferación de otras compañías gráficas (Takahashi, 2002)

La caída de **S3** vino tras sus intentos por diversificar a otras áreas, como el sonido. Además, había roces entre los directivos y “*apoyó la forma de memoria errónea*”. El colapso de los precios de chips de memoria de **finales de 1995 y 1996** acabó con la empresa, que perdería frente a **ATI Technologies**. (Takahashi, 2002)

#### *3Dfx y el breve vudú*

Tras la caída de precios, las tarjetas más populares eran las Voodoo y Voodoo 2 de **3Dfx**, otra compañía de chips gráficos que había surgido en esos años. Desgraciadamente, **3Dfx** no duraría demasiado tiempo (Takahashi, 2002)

# El camino a la Realidad Virtual

## Antecedentes

Dactyl Nightmare, quiero y no puedo

En **octubre de 1991**, la compañía **Virtuality** lanzó *Dactyl Nightmare*, un juego que “*permitía hasta cuatro jugadores, cada uno utilizando una máquina de Virtuality, para que lucharan entre ellos*” en un entorno tridimensional utilizando cabinas con “*dispositivos para la cabeza, joysticks en 3D y mandos-guante que simbolizaban la realidad virtual*” (Donovan, 2010)

Lejos de que el resultado fuese mejor o peor, el verdadero problema era que cada cabina costaba 65.000\$, así que tenían que diseñarlo para impulsar a la gente a pagar repetidamente o a entrar y salir de prisa. “*Nuestro objetivo era meter a la gente ahí dentro y darles una experiencia muy intensa e intuitiva durante tres o cuatro minutos, pero entonces había que cambiar porque, normalmente, habría una cola y, evidentemente, el operador tiene que meter a la siguiente persona ahí dentro*”. (Donovan, 2010)

Según **Jaron Lanier**, un investigador de realidad virtual, los intentos de **Virtuality** hicieron más mal que bien a la hora de vender la tecnología al público. “*No fueron muy realistas a la hora de ver si estaban listos para presentarse. Creo que la gente gastó su dinero y se vieron decepcionados con el nivel de los gráficos que eran posibles en aquél entonces*” (Donovan, 2010)

## Videojuegos, CES y el nacimiento del E3

### Ciudadanos de segunda en CES

En el **CES**, los videojuegos eran tratados como ciudadanos de segunda. Según **Kalinske**<sup>12</sup>:

*“Los organizadores del CES nos solían poner atrás del todo. En 1991 nos pusieron en una carpa, y tenías que pasar por los vendedores de porno para encontrarnos, para encontrar a Nintendo y a nosotros y a los licenciarios third party”*

Justo ese **1991** llovió y la lluvia empapó las Genesis, a lo que **Kalinske** decidió retirarse en los años venideros<sup>13</sup>: de ahí el evento en Boca Ratón.

### La reunión de IDSA y Pat Ferrell

Viendo el mal trato que recibían los videojuegos, **Pat Ferrell**, quien había creado la revista **GamePro** entre otros, pensó que podría hacerse una feria propia.<sup>14</sup>

*“Empecé a llamar a tipos como Bill White y hablé con Bing Gordon. Me dijeron: ‘si puedes mostrarnos que puedes hacer esta cosa, nos metemos.’”*

Por suerte para **Ferrell**, ya tenía experiencia llevando ferias: su revista pertenecía a **International Data Group** (IDG), los mismos que llevaban **MacWorld**. Contactó con **IDSA** y pusieron en marcha el evento.

### Oposición

En las mismas fechas que comenzó a nacer **E3**, los organizadores de **CES** hicieron una oferta a la industria del videojuego: una zona dedicada en su feria de Chicago.<sup>15</sup> Las fechas solapaban, así que las compañías tenían que decidir si ir al **E3** o al **CES**.

En un principio, **Nintendo** y **Microsoft** no iban a ir; **Lowenstein** explica que, por ejemplo, la asistencia de **Nintendo** a **CES** se debía a su mentalidad conservadora.<sup>16</sup>

*“No era tanto que tuvieran problemas como que pensaban, ya sabes, ‘si no está roto, no lo arregles’”*

Finalmente, la IDSA votó qué se haría, y se votó 7/2 que se haría en **E3**. Nintendo y **Microsoft** discutieron durante varios meses que irían a **CES**, pero finalmente cedieron. Según **Pat Ferrell**<sup>17</sup>, recibió una llamada de **Gary Shapiro**, de **CEA**:

---

<sup>12</sup> DRING, 2013 – [A Tale of Two E3s – Xbox vs Sony vs Sega](#)

<sup>13</sup> Ibid.

<sup>14</sup> BUCKLEY, 2013 – [And then there were three: Sony, Microsoft, Nintendo and the evolution of the Electronic Entertainment Expo](#)

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> Ibid.

<sup>17</sup> Ibid.

*“Me llamó al teléfono y me dijo: ‘¿Pat? Soy Gary. Has ganado. Se acabó.’ Y colgó. ¡Esa fue toda la conversación!”*

## 1995 en Atlanta

En el primer **E3**, el **11 de mayo de 1995**, hubo muchos invitados de honor, entre ellos **Howard Phillips, Michael Katz y Nolan Bushnell**.

Originalmente, **E3** se celebró en Atlanta.<sup>18</sup> Sus promotores originales eran **Infotainment World** (dueña, entre otros, de la revista **GamePro**) y **Knowledge Industry Publications** (responsable de shows como **Smart Media International** o **IMAGE WORLD**).

Originalmente, el evento servía para hacer anuncios a los minoristas, igual que ocurría en CES. Sin embargo, había una necesidad de especificar con el videojuego. Según **Eliot Minsker**<sup>19</sup>, CEO de **Knowledge Industri Publications**:

*“Los minoristas han señalado la necesidad de un evento que les ayude a tomar decisiones de compra más inteligentes al interactuar con un amplio rango de publishers, vendedores, miembros de la industria y líderes de opinión en un marco centrado.”*

La asistencia de Nintendo a la feria fue determinante: *“Una vez entró Nintendo, entraron todos los demás”*, dice **Eddy**, editor jefe de la revista **Gamer**.<sup>20</sup> Hubo más de 40.000 personas en aquél primer evento.

Esto pertenece a IDSA

En un principio, IDG poseía los derechos del E3 y controlaba el evento, pero tras la primera feria, **Lowenstein** renegoció los términos.<sup>21</sup>

*“Fuimos y les dijimos: ‘Mirad, queremos tener la feria. Nos encanta que la hayáis hecho, pero queremos poseerla.’ Así que negociamos otro trato, [...] Contratamos a IDG World Expo para que pusiera la feria. Recibían una tasa por hacerlo, y nos quedamos con el beneficio neto.”*

## Ya no es para tanto

Incluso en **2012**, el **E3** había perdido el poder que había poseído antaño. Según **Steve Race**<sup>22</sup>:

*“Ya no son shows donde firmas tratos y haces pedidos. Los minoristas lo saben todo sobre cómo va a ser el producto, cuándo va a llegar, ya han visto muchos de*

---

<sup>18</sup> GamePro, marzo 1994

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> BUCKLEY, 2013 – [And then there were three: Sony, Microsoft, Nintendo and the evolution of the Electronic Entertainment Expo](#)

<sup>21</sup> Ibid.

<sup>22</sup> DRING, 2013 – [A Tale of Two E3s – Xbox vs Sony vs Sega](#)

*los juegos. En el mercado de hoy, los shows como el E3 son mucho menos importantes para los minoristas. Va más de la presentación y posicionarse que de ventas. Es más un evento de prensa.”*

*“El E3 de hoy es una plataforma para tropezar, no necesariamente para tener éxito. Triunfas cuando alguien más falla. Casi es un juego de suma cero. Como referencia, este E3: creo que todo el mundo diría que Sony ha avanzado porque Microsoft ha tropezado.”*

## El espíritu *hippie*, picaresca y el rollo *La Red Social*

### Arcade

En los **años 70 Namco** les dijo a **Atari** que dejaran de enviar *Breakout* a Japón, ya que el juego estaba fracasando ahí. En realidad, el juego estaba siendo un éxito rotundo y en **Namco** querían producir sus propias máquinas para quedarse con todo el dinero.

Cuando **Konami** lanzó *Frogger* en **1981**, fue distribuido por **SEGA/Gremlin** en los EE. UU., y el juego fue tan popular que **Gremlin** dejó de poner el nombre de **Konami** en los créditos y su promoción.

**Bernie Stolar** fue jefe de **Game Plan**, una empresa que en **1981** diseñó *Shark Attack*. Como sabía que la **Universal** le acusaría de infringir la licencia de *Tiburón*, **Stolar** acordó con **Sid Sheinberg**, director de la compañía, que no le cobraría derechos de autor por las primeras 1.000 máquinas. Cuando había llegado a las 990, Stolar dejó de fabricar.

Años después, **Steve Race** contrataría a **Stolar** como jefe de relaciones *third-party* para **Sony**.

### Consolas

**Walt Williams** no quería que *Spec Ops: The Line* empezara con el helicóptero, pero recibió la noticia mientras estaba grabando las frases. Como respuesta, improvisó que esta secuencia no sería un *flashback* sino que todo el juego sería una alucinación tras el accidente. Si iban a cambiar su obra, los arrastraría a todos al infierno.

En general *Significant Zero* es el ascenso de **Walt Williams** a través de la picaresca. Consiguió su papel como guionista de *Spec Ops: The Line* tras reescribir todo el guión de *Bioshock 2* en un intento egoísta por ser reconocido por su jefe en **2K**. La cosa es que era un asistente de producción en aquél entonces.

### PC

**John Carmack** creó *Dangerous Dave in Copyright Infringement* como demo técnica para demostrarle a Romero que podían llevar a cabo juegos de **PC** con la elaboración técnica de las consolas.

**On-Line Systems** iba a hacer su versión de *Pac-Man* para los ordenadores de Atari de 8-bit, pero cuando **Atari** amenazó con demandarles, modificaron el juego para crear *Jawbreaker*. **Atari** litigó, pero perdieron.

En parte lo que ayudó a que **On-Line** ganara es que **John Harris** era un *hacker* de tercera generación y, por tanto, un desordenado que no guardaba registros de absolutamente nada. No pudieron probar que robara código ni nada similar.

### Atari

**Nolan Bushnell** había jugado a la **Magnavox Odyssey** y de ahí sacó la idea de pedirle a **Al Acorn** que hiciera *Pong*.

El manifiesto de Atari declaraba que “*una organización sin ética no tiene derecho de existir en cualquier marco social*” y que se iba a “*mantener una atmósfera social donde podemos ser amigos y camaradas aparte de la jerarquía organizativa.*”

Para darse publicidad y crear más sin que la gente se diera cuenta, **Bushnell** creó **Kee Games**, una compañía fantasma que lanzaba productos en supuesta competición de **Atari** pero que en realidad estaba ahí para poder vender producto a todo el mundo, incluso a la competencia de **Atari**.

**Nolan Bushnell** le pidió a **Steve Jobs**, sin permiso de **Al Alcorn**, quien le había contratado, si podía quitar chips para aligerar el desarrollo de *Breakout*. Le daría 750\$ más otros 100\$ por cada chip que quitara. **Steve Jobs** pidió ayuda a su amigo **Steve Wozniak**, quien logró que el juego pasara de 70 a 20 chips. **Bushnell** pagó 5.000 \$ a **Jobs**, pero este sólo pagó 375\$ a **Wozniak**, quien no descubrió esto hasta mucho después.

### Un lío con las drogas

En **Atari** había un ambiente de *laissez faire* sorprendente. Según un ex empleado de la compañía, uno “*se podía colocar respirando el aire que salía del edificio*”. La gente dentro montaba fiestas e iba vestida como les daba la gana, hacían reuniones en *jacuzzis* y bautizaban los proyectos con los nombres de las empleadas más atractivas.

*Home Pong* era “Darlene”, aunque el nombre en código “Stella” de la **VCS** se debe a la bicicleta de **Joe Decuir**.

Cuando llegó **Ray Kassar**, un hombre bien vestido que venía de un ambiente directivo, chocó con **Nolan Bushnell** y, en general, con la filosofía de trabajo en **Atari**. Según **Kassar**:

*“Cuando llegué el primer día, estaba vestido con un traje de negocios y corbata, y me encontré con Nolan Bushnell. Llevaba una camiseta. Esa camiseta decía “me encanta follar”. Esa fue mi introducción a Atari.”*

**Ray Kassar** no quería trabajar en **Atari**. No era su terreno, no le atraía, y lo peor de todo es que, cuando entró a trabajar, se encontró con que sus miedos tenían fundamento:

*“La compañía no tenía infraestructura. Ni CFO, ni nadie en manufacturas, ni recursos humanos, no había nada. No tenía ni idea de lo mal que estaba.”*

## España en los 80

### Indescomp

A los programadores de *Fred*, los de **Indescomp** seguramente les timaran en lo que se refiere a las ventas, pero tuvieron que tragárselo. Según **Charlie Granados**:



*“El juego salió primero en España y luego en Inglaterra. Teníamos el compromiso de Indescomp de que nos iba a pagar unas cantidades determinadas, pero luego nos pagaron menos de lo que habíamos acordado. Decían que en Inglaterra no se había vendido muy bien. El resultado final es que no quedamos muy contentos porque no nos pagaron lo que nos habían prometido.”*

Poco después terminó su relación con **Indescomp**.

Tristemente, cuando luego fueron a trabajar con **Mikro-Gen** la historia se repitió. Según **Rada**:

*“Llegamos a un acuerdo que tenía unas ventas garantizadas, y se suponía que si se superaban [Mikro-Gen tenía que pagar una suma extra] [...] No se nos pagó y hubo una historia muy desagradable porque abusan; eres una empresa pequeñita y te dicen que les demandes. Tú no tienes recursos para mantener un departamento legal y ellos son mucho más profesionales.”*

## Dinamic

Hay varios juegos españoles que surgen de ideas ajenas y son variaciones, pero la palma se la tienen que llevar los primeros juegos de **Dinamic**, como *Saimazoom*, que literalmente estaba inspirado en un anuncio del café Saimaza y tenía como protagonista a un tipo llamado Johnny Jones. Su siguiente juego tomó su nombre de Alí Babá: *Babaliba*.

Los de **Dinamic** estaban desarrollando un videojuego llamado *Camelot Warriors* al mismo tiempo que *Olé, Toro* que apenas tuvo repercusión en Inglaterra debido a su temática, pero el otro tuvo mucho éxito y expectación... totalmente casual, ya que el juego se estaba retrasando. Según **Pablo**:

*“Fue la primera vez que hicimos precampaña. El juego se nos retrasó. En teoría tenía que haber salido con Olé, Toro en Navidades. Le dije a Azpiri que hiciera tres dibujos exclusivos, no para la portada, sino para la precampaña. Para aguantar la expectación provocada por el retraso, íbamos metiendo [un dibujo] en Micro Hobby cada semana. Al final resultó ser un exitazo, porque convertimos un retraso que se iba alargando en una espera y en una expectación tremenda. [Azpiri] hizo un mago con un caldero que echaba*

*pompas y decía: “qué se cuece en la mansión Dinamic”.*

*Phantomas nació en base a un plagio que hicieron unos desarrolladores de uno de sus títulos: Abu Simbel Profanation. Explica Pablo: “Los de Phantomas eran dos programadores que se quedaron un poco rígidos, copiaron un poco el esquema de bloques y saltos de Abu Simbel. [...] Con la misma estructura de bloques, eran clones de Abu Simbel.”*

En lugar de demandarles o amenazar con ninguna acción, los **hermanos Ruiz** vieron esto como una oportunidad, realizaron cambios a ese título plagiador y a *Abu Simbel Profanation* y los lanzaron como si fueran dos entregas de la misma saga: *Phantomas*. Luego le vendieron la idea a **Codemasters**, que cambió la estética a la de los vampiros y creó *Vampire*, que llegó a ser número uno en el país.

## El nacimiento de un icono

### Mario Bros

**Shigeru Miyamoto** originalmente no iba a hacer *Donkey Kong* sino un juego de *Popeye el Marino*, pero **Nintendo** no consiguió las licencias para hacerlo, así que tuvo que trabajar con ideas propias. Se inspiró en *King Kong* y *La Bella y la Bestia* para crear *Donkey Kong* y al protagonista, quien en un principio se llamaba "Jumpman", le cambió el nombre a **Mario** en honor a **Mario Segale**, arrendador del espacio donde se ubicaba la sede de **Nintendo of America**, quien, tras una fiera discusión con **Arakawa**, le dejó atrasar su pago del alquiler tras quejarse de que estaban tardando.

### Diseño dibujado y en 8-bit

El diseño de **Mario**, como dibujo, es así debido a que **Miyamoto**, bajo su propia admisión, *"no sabía cómo hacer un personaje molón, así que hice a Mario"*. En sus propias palabras, *"su intrascendencia es lo que le hace tan atractivo."*

Gráficamente, **Mario** tiene ojos y nariz grandes porque **Miyamoto** quería darle una imagen de antihéroe regordete. Tiene bigote porque no podían renderizar su boca y guantes porque así se diferenciaría el movimiento de sus manos al andar. La gorra existe para que no tengan que animar su pelo.

### Little Mac

**Minoru Arakawa** le confesó a **Howard Phillips** que estaba inspirado en él, aunque es posible que **Arakawa** le confundiera con **Glass Joe**, que es más parecido en altura y color de pelo.

### Lara Croft

Al principio **Toby Gard** quería hacer un personaje masculino, pero su compañero **Heath Smith** le disuadió.

*"Fui a ver qué estaba haciendo [Gard] y en la pantalla estaba Indiana Jones. Le dije '¿Qué coño es eso?' y él respondió 'ese va a ser nuestro personaje'. Era imposible que pudiéramos usar eso, nos iban a meter hostias hasta en el carnet de conducir. Así que se fue y dos semanas después me dijo '¿Y qué tal este?'. Yo le dije 'Bueno, es una chica ¿eso de qué nos sirve?'"*

(Donovan, 2010)



## Grandes videojuegos de ayer y hoy

Pokémon [tomado de *La Biografía Oficial de Satoshi Tajiri, creador de Pokémon*]

Satoshi Tajiri, el niño cazabichos

Es muy sabido que Tajiri se crio cazando bichos. Nació en 1965 un pueblo de nueva construcción, rodeado por la naturaleza

Una vez estuvo satisfecho cazando bichos, comenzó a atrapar otros animales, como langostas o ranas, que luego enjaulaba y cuidaba

Según parece, parte de la curiosidad de Tajiri venía de su profesor, que inspiraba a los alumnos a investigar y luego exponer los temas frente a sus compañeros, que luego publicaban en boletines a disposición de todos

Igual que tantísima gente, Tajiri se vio inspirado por *Space Invaders*. Esa fue su entrada al mundo del videojuego, y desde ahí se convirtió en un apasionado del medio, no sólo como jugador, sino también deseoso de diseñar

Tras un concurso que hizo en secundaria y perdió, Tajiri se dio cuenta de la importancia de los verbos para definir el núcleo de los grandes videojuegos: *Space Invaders* era “disparar” y *Pacman* “comer”

Satoshi Tajiri en el instituto de tecnología

Tras ganar un concurso en bachillerato, Satoshi fue contratado por Sega como asesor externo

Fue en esta época, en 1983, cuando Tajiri, deseoso por encontrar más gente afín y ayudarles a disfrutar en los videojuegos mediante el noble arte del *git gud*, se vio inspirado por los *zines* para crear su propia revista autoeditada: Game Freak, donde ofrecía consejos para mejorar en los videojuegos y analizaba el diseño

Uno de los lectores de Game Freak era otro estudiante llamado Ken Sugimori, quien envió a Tajiri una carta con sus dibujos. Ambos quedaron para conocerse y, desde ahí, nació una colaboración y una amistad

Tras terminar bachillerato tecnológico, Tajiri comenzó a trabajar como periodista de videojuegos a la vez que seguía con Game Freak

La llegada de NES al mercado inspiró a Tajiri: ver que los videojuegos podían llegar a tantos hogares le hizo querer diseñar uno para la consola. Junichi Masuda (quien, más adelante, sería director de desarrollo) se unió al equipo como compositor

El arranque de Game Freak

Viendo que no podían permitirse los costes de trabajar directamente con Nintendo, Satoshi Tajiri decidió que su equipo sería un estudio independiente: harían un videojuego y buscarían un *publisher*

Como no sabían a qué se enfrentaban, hicieron ingeniería inversa de NES para crear su *dev kit*

Su primer juego, *Quinty* – publicado por Namco – se hizo pensando en el verbo “dar la vuelta”, y tuvieron que revisarlo prácticamente entero para que estuviera a la altura de lo que buscaban. Vendió más de 200.000 unidades y, con el dinero recaudado, Satoshi propuso al equipo que, en vez de repartir las ganancias, reinvirtieran el dinero para fundar su propio estudio de desarrollo: Game Freak

El estudio, al estar llevado por *amateurs*, estaba muy desorganizado, con papeles, latas y medicamentos para trabajar durante horas apiladas en las mesas. En el cómic no se describe como desordenado tanto como un Diógenes, de no echar la basura, pero esa desorganización era suficiente como para que las empresas de *leasing* no se fiaran de ellos

Humillado por esto, Tajiri compró el equipamiento que necesitaban en vez de alquilarlo y decidió cambiar su forma de vestir para ser más formal. A partir de entonces, Game Freak limpiaría sus oficinas, sus trabajadores vestirían con traje y marcarían sus horas de trabajo

#### El germen de Pokémon

El lanzamiento de Game Boy con su cable link hizo que Tajiri se preguntase qué nuevas posibilidades se abrían en los videojuegos y con el modo multijugador. Recordando su pasado, cuando jugaba a *Dragon Quest II* y le frustraba no poder intercambiar sus objetos, decidió tirar del hilo de ese verbo: “intercambio”

Tajiri consideró que, más interesante que intercambiar objetos, sería intercambiar criaturas, igual que cuando cazaba bichos

El primer boceto de *Pokémon* se llamó *Capsule Monsters* y nació de una noche de trabajo intenso por parte de Satoshi Tajiri

Game Freak presentó el proyecto a Creatures, un estudio japonés que hizo de enlace con Nintendo. A Miyamoto le gustó el proyecto y aprobó su desarrollo para Game Boy

Ken Sugimori diseñó los pokémon pensando en que pudieran ser amigos, con un concepto más parecido a las mascotas en vez de monstruos intimidantes

Una innovación de *Pokémon* que no se aprecia mucho es cómo su sistema de combate presenta a ambos contendientes con un plano semisubjetivo de tu personaje en vez de con una vista lateral (*Final Fantasy*) o frontal (*Dragon Quest*) como habían hecho otros

Para mantener la empresa en marcha, Game Freak desarrollaba otros videojuegos para Nintendo mientras trabajaba en *Pokémon*, pero la carga de trabajo fue tal que los tres programadores que componían el equipo de programación del estudio acabaron abandonando la empresa

Junichi Masuda, quien había sido el compositor hasta entonces, tomó la antorcha y continuó con la programación, ya que no querían contar con programadores externos que no conocieran el proyecto

Ken Sugimori trabajaba como autónomo, externo a Game Freak, y él lo que quería era ser *mangaka*

El combate multijugador se añadió a las pocas semanas del lanzamiento y de improviso.

Tras seis años de desarrollo, cuando Game Freak presentó el juego a Creatures, estos les dijeron que el guion no reflejaba nada y que no podían publicar el juego así. Satoshi Tajiri pasó los siguientes seis meses reescribiendo el guion para reflejar un viaje de madurez

#### El fenómeno Pokémon

El juego fue un éxito arrollador que devolvió la vida a **GameBoy**, una consola que llevaba casi una década en el mercado, y sentó las bases para el nacimiento de **GameBoy Advance** (Takahashi, 2002)

## Myst

#### Hijos de un pastor

El desarrollo de *Myst* llevó dos años y fue comandado por los hermanos **Robyn y Rand Miller**. (Goldberg, 2011)

Los **hermanos Miller** eran hijos de un pastor y se habían entrenado haciendo *software* para niños. No querían que su juego fuera violento y, de hecho, buscaban que su juego estuviese imbuido en los mandamientos de la Biblia. (Goldberg, 2011)

El rechazo hacia la violencia en *Myst* es intencionado. Tal y como decía **Rayd**: *“la violencia es una gran herramienta en la narrativa, una que no debería utilizarse a la ligera. Si utilizas la violencia sin sentido, la gente se volverá inmune. Así que hagamos lo que creemos que es responsable”* (Goldberg, 2011)

#### *Nada de violencia*

Según **Rand Miller**, *“todo el mundo seguía haciendo el ‘muere y vuelve a empezar’, ‘muere y vuelve a empezar’. Desde nuestra perspectiva, intentábamos imitar el mundo real y decidimos que en la vida real estas cosas no pasan. Hay consecuencias por hacer una mala acción, pero no siempre tienes que empezar desde cero. Sentimos que el mundo sería lo suficientemente grande como para que no tuviéramos que enviar a la gente de vuelta al principio y que los puzles serían lo suficientemente difíciles como para que los jugadores sintieran que tenían suficiente gameplay sin tener que empezar otra vez”* (Donovan, 2010)

No es un juego. Tampoco una película

El lenguaje que utilizaban a la hora de desarrollar *Myst* tenía su base en el cine: los gráficos eran “escenarios virtuales” y el *software*, la “cámara virtual”. (Goldberg, 2011)

## The 7th Guest

Twin Peaks conoce a Cluedo

Creado por **Graeme Devine** y **Kevin Landeros**, el juego nació en **1989** de un interés por aprovechar la tecnología CD. “*No queremos hacer juegos de Nintendo con esos personajillos pixelados saltando por ahí*”, decía **Landeros**, que tomó como inspiración *Cluedo* y su amor por los puzzles. (Goldberg, 2011)

**Landeros** y **Graeme** se conocieron en **Virgin Interactive** (Goldberg, 2011) Tanto **Landeros** como **Graeme** eran fans de *Twin Peaks* y lo usaron como inspiración (Goldberg, 2011)

*Estáis despedidos. Ahora, a trabajar*

Cuando **Landeros** y **Graeme** le presentaron el GDD al presidente de **Virgin Interactive**, **Martin Alper**, este tomó una decisión poco convencional. “*Si esto es lo que queréis hacer, me temo que voy a tener que despediros*”. Inmediatamente después les dijo: “*También tengo buenas noticias. Voy a ofrecerles un contrato para que hagáis este juego*” con un presupuesto de entre 400.000\$ y 600.000\$ (Goldberg, 2011)

En un principio, **Martin Alper** creía que el juego vendería muy poco. En palabras de **Harold Goldberg**: “*les advirtió que no había manera en el mundo de que su juego fuese a dar beneficios. Dijo que era válido sólo como prueba de concepto, un juego-trofeo que mostraría de qué eran capaces los CD-ROM. Entonces golpeó la mesa con el puño y dijo que sólo lo comprarían cuatro personas.*” (Goldberg, 2011)

El juego acabaría vendiendo más de dos millones de copias, con las 60.000 de la primera remesa vendiéndose casi de inmediato. (Goldberg, 2011)

Al ofrecerles el contrato, **Martin Alper** pidió que **Landeros** y **Graeme** hicieran una versión en *floppy disk*, pero el desarrollo fue rápidamente abandonado. (Goldberg, 2011)

*Sierra intenta comprarnos... y fracasa*

Tras recibir el contrato de **Virgin Interactive**, **Graeme Devine** recibió una llamada de **Ken Williams** intentando contratarle. La oferta era de un 10% de los *royalties*, pero **Graeme** declinó la oferta: “*Lo siento, Ken. Ahora tengo mi propia compañía.*” (Goldberg, 2011)



No todo sale según lo planeado

El rodaje de *The 7th Guest* se alargó más de lo planeado – seis meses – y acabó desbordando el presupuesto. **Graeme** y **Landeros** tuvieron que poner de su propio dinero para terminar de producir el juego. (Goldberg, 2011)

**Trilobyte**, el estudio responsable, no podía permitirse un departamento técnico propio y, en palabras de **Goldberg**: “*su red de ordenadores, que sólo tenía una capacidad de quinientos megabytes, no paraba de caerse por el tamaño de los enormes proyectos de edición de vídeo*”. (Goldberg, 2011)

Por supuesto, esto viene con ser pionero de una tecnología: se estrenó en **abril de 1993**, medio año antes que *Myst*

*Y vaya si están trabajando*

La anécdota de **Landeros** casándose en medio de una reunión para mostrar el nivel del *crunch* por el que pasaba **Trilobyte** fue todo el motivo que **Martin Alper** necesitó para dejar de mencionar la versión de *floppy disk*: temía que no estuvieran trabajando duro y ahí tenía la prueba. (Goldberg, 2011)

Y llega Autodesk. Por casualidad

**Devine** y **Landeros**, mientras creaban *The 7th Guest*, necesitaban la tecnología para traer grabaciones de VHS al videojuego, así que crearon un programa llamado *Play*. Su efectividad llevó a que lo licenciara **Autodesk**, pero era algo que habían creado para ellos mismos por necesidad de la tecnología. (Goldberg, 2011)

Grandes impulsores del CD

En palabras de **Goldberg**: “*junto a Myst, los analistas de la industria aseguraron que The 7th Guest era responsable de vender cientos de miles de PCs equipados con lectores de CD-ROM*” (Goldberg, 2011)

Toca crecer, ¿verdad?

Visto el éxito de *The 7th Guest*, vinieron inversores de todas partes para poner dinero en **Trilobyte**, que se mudaron a una nueva oficina y contrataron a otros 60 empleados. Incluso **Paul Allen**, cofundador de **Microsoft**, financió el estudio con cinco millones de dólares. (Goldberg, 2011)

*La presión de The 11th Hour*

Con su nuevo proyecto, **Graeme** y **Landeros** comenzaron a distanciarse: **Graeme** detestaba el *gore* de esta nueva entrega y se encerraba en su oficina para descifrar cómo

comprimir dos horas y media de metraje con una tecnología que todavía era nueva, mientras que **Landeros** quería dirigir una película interactiva en vez de este videojuego. (Goldberg, 2011)

Al final del desarrollo, **Graeme** y **Landeros** no se dirigían la palabra y aparecían separados en el *making-of* de *The 11th Hour* – al contrario que con *The 7th Guest*, donde se les veía juntos. (Goldberg, 2011)

El nuevo *passion project* de **Landeros** era una película interactiva llamada *Tender Loving Care*, filmada con un presupuesto de 800.000\$, donde “*el público tendría que resolver una serie de preguntas para hacer avanzar la historia*” (Goldberg, 2011)

**Graeme**, en palabras de **Goldberg**, “*detestaba ir a trabajar. Al conducir por las calles tan hermosas de la ciudad, se sentía feo y enfermizo. Ya no quería ser parte de Trilobyte. Pero no le dejaban irse.*” (Goldberg, 2011)

#### **Bad ending**

Al final, **Graeme Devine** quiso vender la compañía a **Midway**, pero el trato no salió bien. Cayó en una depresión y quedó, en sus palabras, “*mentalmente agotado, pobre, no tengo dinero, estoy literalmente viviendo del dinero que me dan mis padres y mi esposa.*” (Goldberg, 2011)

## Alone in the Dark

### Una premisa básica

La idea del juego nació de dos elementos:

- Un videojuego llamado *Alpha Waves*, que hizo que **Frédéric Raynal** pensase en tres dimensiones.
- La películas de **George A. Romero** y cómo “*casi todas eran películas de survival horror con sólo un superviviente al final. Quería hacer un juego con ese principio tan simple desde que empecé a utilizar los ordenadores: tu objetivo es sobrevivir y salir de la casa*”

(Donovan, 2010)

## Mortal Kombat

Queríamos grandes estrellas, pero nos bastamos

La idea de utilizar gráficos digitalizados al estilo de las FMV era para diferenciar *Mortal Kombat* del resto de imitadores de *Street Fighter II* (Kent S. L., 2001)

En un principio, **Ed Boon** y **John Tobias** querían hacer un juego de peleas relacionado con estrellas de las artes marciales, como **Steven**

**Seagal** o **Jean-Claude Van Damme**, pero les fue imposible conseguirlos, así que grabaron sus propias animaciones en un estudio y crearon a **Johnny Cage** como tributo a **Van Damme**. (Kent S. L., 2001)

Que sea nuestro pequeño secretito

Una idea que decidieron no sólo copiar de *Street Fighter II* sino llevar mucho más allá fue la de los movimientos ocultos. De ahí nacieron los *fatalities*, pero el público sorprendió a **Boon** y **Tobias**: *“Creíamos que aquellas combinaciones de botones y movimientos de joystick iban a ser tan difíciles de realizar que nadie las iba a descubrir. Pero recuerdo que la primera vez que pusimos Mortal Kombat en un local de prueba, alguien lo descubrió durante el primer fin de semana”* (Kent S. L., 2001)

Otro secreto que aplicaron fue el personaje de Reptile, que el propio **Boon** admite que fue *“una idea tardía”*. Por su propia admisión, es un personaje hecho para crear un mito: *“Esperábamos que quienes lo vieran hablaran de él muy convencidos, pero como serían muy pocos, el resto los llamaría mentirosos. Así no se podría saber si era cierto o no cuando alguien dijera: ‘Hay otro, un ninja verde contra el que luchas en el fondo del pozo’.”* (Kent S. L., 2001)

## Cadena de influencias

### AÑOS 10

Se cree que *Little Wars*, de **H.G. Wells** es la inspiración de muchos juegos de mesa de guerra modernos.

### AÑOS 70

#### Arcade

**Dave Theurer** se vio influido por *Space Invaders* para hacer *Tempest* y por *Missile Radar* para crear *Missile Commando*.

**Tomohiro Nishikado** quiso hacer un juego de disparos después de ver *Gun Fight*, que a su vez era un *port* de *Western Gun*, del propio **Nishikado**. También le inspiró *Breakout*. A la hora de diseñar *Space Invaders* se basó en la película de **1953** de *La Guerra de los Mundos*.

#### PC

**Don Daglow** se vio influido por *Dragones y Mazmorras* para crear *Zork*

**Will Crowther** se vio influido por *Eliza* para crear *Adventure*

**Richard Garriott** se vio influido por *Dragones y Mazmorras* y *El Señor de los Anillos*, pero en concreto para la perspectiva en primera persona de *Alakabeth* se inspiró en un juego de **Apple II** llamado *Escape*.

A **Will Wright** le influyó *Life*, un programa que buscaba demostrar cómo un set de reglas sencillas podía dar pie a un sistema complejo. Las reglas eran:

- Las células vivas con dos o tres células vivas adyacentes viven
- Las células vivas con menos de dos células adyacentes o cuatro o más células adyacentes mueren
- Las células muertas con tres adyacentes vivas resucitan

Otras dos inspiraciones de **Wright** fueron *MacPaint* y la **escuela Montessori** en la que estuvo en su juventud. Según **Wright**:

*“Montessori formaba parte de la llamada educación constructivista, utilizando juguetes creativos para ayudar a los niños a aprender matemáticas y geometría. Lo que aprendí de ahí fue que a) en vez de educar a alguien, sería mejor inspirarle y b) creo que aprender por uno mismo tiene mayor efecto que aprender guiado.”*

### AÑOS 80

## PC

**Roberta Williams** se vio influida por *Adventure* para crear *Mystery House*, que a su vez se basaba en *Diez Negritos* y *Cluedo*.

*Le Vampire Fou* se vio inspirado por *Mystery House*.

*Mystery House* inspiró el nacimiento de la novela visual.

*Populous* y *SimCity* inspiraron a **Sid Meier** para hacer *Civilization*.

## Spectrum

El movimiento tildado como el “surrealismo británico” que dominó el **Spectrum** estaba fuertemente influido por los Monty Python.

*La Abadía del Crimen* se vio inspirada por los gráficos que había iniciado *Knight Lore*, además de *El Nombre de la Rosa* para la historia.

*Pengo* influyó a la creación de *Fred* en España.

## Arcade

**Yu Suzuki** se inspiró en *The Cannonball Run* para hacer *Out-Run*.

## Consolas

**Yuji Horii** se inspiró en *Wizardry* para hacer *Dragon Quest*.

**Alexei Pajitnov** se vio influido por el juego de los pentominos para crear *Tetris*.

**Andrew Gavin** y **Jason Rubin**, de **Naughty Dog**, describieron *Rings of Power* cuando estaban haciendo un *pitch* como “Última en esteroides” (Goldberg, 2011)

## AÑOS 90

**Brett Sperry** y su equipo se inspiraron en *Civilization* y *Herzog Zwei* para hacer *Dune II: Building of a Dynasty*.

*Myst* se inspiraba en *Zork* y *Deja Vu: A Nightmare Comes True*.

El mundo abierto de *Elite* influyó al mundo abierto de *GTA*.

## Alone in the dark y el survival horror

**Frédéric Raynal** se vio inspirado por **Lovecraft** a la hora de crear *Alone in the Dark*.

Aunque *Alone in the Dark* fue el padre del *survival horror*, el equipo de *Resident Evil* estaba inspirado por un juego de **1989** para NES llamado *Sweet Home*, que estaba basado en la película homónima.

## La inspiración de los MMO y Corea

*MUD* inspiró el nacimiento de *Jurassic Park* en Corea del Sur y de *Ultima Online* en los EE.UU.

El videojuego surcoreano *Jurassic Park* inspiró a Kim Jung-Ju a cofundar Nexon, quienes crearían *The Kingdom of the Winds*.

**Rob Pardo** se vio inspirado por su adicción a *Everquest* para crear *World of Warcraft*.

Mods y contenido de jugadores

La escena de *mods* de **id Software** y la posibilidad de grabar tus partidas en *Quake* influyó a **Will Wright** a la hora de permitir que el público de *Los Sims* pudiera crear y compartir sus propios objetos.

Dosmiles

Ico inspira a toda una generación

**Hidetaka Miyazaki** era un estudiante de ciencias sociales pero, cuando jugó *Ico* en **2001** por sugerencia de unos amigos, cambió su vida y pasó de trabajar en **Oracle** a **FromSoftware**, donde cobraba bastante menos. **Miyazaki** se vio inspirado por *Ico* ya que reproducía sus ideas de reconstruir una historia en base a pistas, como le había pasado con las historias que leía de pequeño<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Parkin, Simon (2022) – [Hidetaka Miyazaki sees death as a feature, not a bug](#)

## Del plagio a la innovación

**Yoshiki Okamoto**, quien diseñó *Street Fighter II*, lo hizo basándose en *Double Dragon II*, aunque antes de llegar ahí ayudó al desarrollo de *Final Fight*.

**Will Crowther** era un programador que había utilizado *Eliza*, que mostraba el poder de los ordenadores de la época: hacer cosas por turnos. Tras su divorcio y temiendo que se estaba alejando de sus hijas, **Crowther** diseñó un juego basado en la Cueva de Bed Quilt, que solía visitar con ellas, y para que fuera accesible para gente de su edad lo programó de tal manera que funcionase con comandos simples. Así nació *Adventure*.

### Las patentes de los cartuchos de Fairchild

En **1974**, **Alpex Computer Corporation** creó y patentó la tecnología de cartuchos intercambiables, que fue licenciada por la **Fairchild Channel F**. En **1978** se patentó esta tecnología bajo la llamada "patente 555". **Alpex** se declaró en bancarrota en **1983** y, entonces, los accionistas descubrieron la patente, que se había licenciado a decenas de empresas, entre ellas a **Atari** y **Magnavox**. **Alpex** envió cartas a estas compañías avisando que habían infringido la patente, pero sólo seis quisieron resolver el problema sin llegar a juicio. Nintendo se contó entre las que se negaban a pagar, y **Alpex** demandó. Como resultado, **Nintendo** tuvo que pagar 208 millones por daños y perjuicios, que más adelante se aumentaron a 252 millones. Sin embargo, en **noviembre de 1996** el juez **Archer** anuló la sentencia.

### El caso de Karate Champ y Data East

En **1984**, **Data East** había creado *Karate Champ*, que si bien no era el primer juego de lucha, sí era el primero en plantearlo como un torneo de artes marciales. En **1985**, sacó una versión para **Commodore** y, un mes después, **System III** lanzó *International Karate*. Sin embargo, cuando Epyx lanzó *World Karate Champions* para Commodore, **Data East** fue a juicio alegando plagio. En el juicio el juez **Ingram** encontró varios puntos que apoyaban la demanda:

- *Ambos juegos tienen 14 movimientos*
- *Ambos juegos tienen opción para dos jugadores*
- *Ambos juegos tienen opción para un jugador*
- *En ambos juegos se pueden dar saltos mortales hacia delante o atrás y golpes de media vuelta*
- *En ambos juegos se pueden realizar golpes de revés en cuclillas con el talón levantado del suelo*
- *En ambos juegos se puede realizar un gancho*
- *En ambos juegos se puede realizar un barrido*
- *En ambos juegos se puede realizar una patada voladora*
- *En ambos juegos se puede dar una patada baja*
- *En ambos juegos se puede caminar hacia detrás*
- *En ambos juegos cambian los escenarios*
- *En ambos juegos las rondas duran 30 segundos*

- *En ambos juegos hay un árbitro*
- *En ambos juegos aparecen las palabras begin, stop, white y red en un bocadillo sobre el árbitro*
- *Ambos juegos recompensan con 100 puntos el segundo puesto*

Aunque al principio el jurado falló a favor de **Data East**, el juez **Stephen S. Trott**, de la Corte de Apelaciones de EE. UU. para el Noveno Circuito, anuló la decisión.

Esto sería crucial cuando, años después, saliera *Street Fighter II* y, poco después, **Data East** publicase *Fighter's History*, un juego realmente similar. Apoyándose en el precedente de este juicio, se falló a favor de **Data East**.



## Casualidades, coincidencias y planes B

El juego original de **Don Daglow** se llamaba *Dungeon*, pero por amenazas de TSR de denunciar, cambió el nombre a *Zork*.

**Yuji Horii** quería transmitir a los jugadores el hecho de ir creciendo junto a tu personaje y volverte más fuerte, lo cual instauró el sistema de niveles y progresión de atributos

En 1983 *Ant Attack*, de **Spectrum**, fue uno de los primeros juegos en utilizar el 3D isométrico. Su *publisher*, **Quicksilver**, quiso patentar esa tecnología, pero cuando quiso ponerse manos a la obra ya había otros juegos que la utilizaban. Poco después *Knight Lore*, de los **hermanos Stamper** (quienes luego fundarían **Rare**) llevó esa tecnología más allá y la convirtió en un estándar de la **Spectrum**.

Se dice que **Capcom** desarrolló *Street Fighter II Turbo* porque los desarrolladores jugaron a un [mod](#) que aceleraba inmensamente el juego hasta convertirlo en algo roto y absurdo, pero muy divertido.

Uno de los motivos por los cuales el juego *online* es tan popular en Corea del Sur se debe a que **Samjung Data Service** descubrió que piratear esa clase de juegos era difícilísimo; en un entorno en el que la piratería hacía que cualquier intento de crear una industria acabara siendo aplastado, eso sirvió para definir la escena surcoreana gracias a *Jurassic Park*.

*Grand Theft Auto* en un principio se llamaba *Race and Chase* e iba sobre policías y ladrones: podías ser cualquiera de los dos papeles, pero dado que al ser policía tenías que respetar las señales de tráfico y demás, los desarrolladores preferían jugar como ladrones y acabaron quitando la opción.

### De invasores militares a invasores espaciales

**Tomohiro Nishikado**, antes de hacer *Space Invaders*, quería hacer un juego de tiros bélico:

*“Los objetivos que se me ocurrieron eran tanques, barcos y aviones militares. Me quedé con los aviones pero todavía no era capaz de hacer que el movimiento de un avión en el aire fluyera correctamente, así que intenté varios objetivos y me encontré que la forma humana era la que mejor fluía.”*

Sin embargo, el presidente de Taito le prohibió hacerlo:

*“Me impidieron usar la forma humana, así que pensé en alienígenas para poder utilizar una forma similar, y por tanto un movimiento suave, al mismo tiempo que sorteaba el problema de disparar a humanos.”*

### No es un bug, es una característica

*Populous* y el *god game* nacieron por pura casualidad. Según **Peter Molyneux**:

*El hecho de que programara significaba que algunas de las cosas que los programadores hacían con los ojos cerrados yo no sabía hacerlas. [...] No sabía cómo [hacer que la IA no se atascara en las paredes al moverse]. Lo intenté, intenté inventarlo y no podía y*

*pensé “a la mierda, haré que el jugador resuelva el problema por mí levantando y bajando la mano”. Eso se convirtió en la mecánica fundamental del juego. Pura suerte. De pronto estabas levantando y bajando terreno con gentecilla: “¡Ah! Debes ser un dios”*

**Mark Healey** no tenía intención de hacer *Ragdoll Kung-Fu* así. Era un juego de lucha, pero uno de sus compañeros, **Alex Evans**, le sugirió poner cuerdas para que los luchadores se balancearan. Al aplicarlo y jugar con la tecnología, **Haley** hizo de casualidad que los modelos funcionasen como si fueran esas cuerdas y, viendo que el resultado era gracioso, terminó aplicándolo.

El dominio del **Oric Atmos** en Francia no fue en absoluto intencional: fue más bien un producto de la diferencia entre el PAL francés y el SECAM británico. Sin embargo, los franceses tenían TVs con conectores SCART, que encajaban con los ordenadores **Oric**, así que se impusieron.

### El test de la madre y Bejeweled

Mientras estaban desarrollando *Bejeweled* (entonces llamado *Diamond Mine*), **Jason Kapulka** hizo lo que él llamaba el “test de la madre”, y dejó que su madre jugara al juego, que entonces estaba previsto que tuviera un cronómetro. Sin embargo, descubrió que ella lo prefería cuando no tenía el cronómetro, lo cual iba en contra de la sabiduría popular del medio:

*“Cuando no está cronometrado, lo juega mucho. Dice que le relaja. El modo cronometrado la estresa.”*

Esa no fue la primera coincidencia con la que se toparon. El juego cambió de nombre a *Bejeweled* por sugerencia de **Eddie Ranchigoda**, un tipo de *marketing* de **Microsoft**, pero sus creadores odiaban ese nombre. Pero también el estudio originalmente se llamaba **Sexy Action Cool**, inspirado en un poster de *Desperado*. Cambiaron el nombre al concluir que así no venderían juegos *mainstream*, y ya que el sufijo “Pop” indicaría que iban a hacer juegos populares, buscaron URL que no estuvieran compradas. PopCap sonaba bien, era fácil de recordar y, más importante, nadie la había comprado aún.

### 12 bytes y Batman zapateando

Mientras estaba desarrollando el juego de *Batman* para la Spectrum, a **Jon Ritman** le ocurrió algo gracioso.

*“Metes lo que puedes. Dejé de desarrollar Batman en cuanto vi que me quedaban 12 bytes en toda la máquina.”*

**Ritman** los utilizó para hacer que **Batman** golpease el suelo con su zapato si se quedaba quieto demasiado tiempo.

*“Esos fueron 12 bytes bien usados. Casi todos los análisis se fijaron en eso, porque le daba personalidad.”*

## Elite, el juego (a)político

*Elite* no nació por destino manifiesto, sino que **David Braben** e **Ian Bell** fueron desarrollándolo poco a poco. Según **Braben**:

*“Teníamos una idea clara de lo que intentábamos hacer, que era poner un marco alrededor del combate espacial para hacerlo atractivo, pero nos llevó muchos quebraderos de cabeza y discusiones el ver cómo lo íbamos a hacer.”*

Todo siguió una línea de pensamiento. Una de las primeras cosas que querían hacer era poder imitar la secuencia de entrada de 2001: *Una Odisea del Espacio* ¿y qué podrían hacer una vez dentro? Así se les ocurrió dejar que mejorasen su nave, pero ¿cómo conseguirían esas mejoras? Con dinero, ¿y cómo se conseguiría? El resultado iba en contra de mucho de lo que se había hecho. Según **Braben**:

*“Sentía que los videojuegos estaban algo atascados, siempre con tres vidas, una puntuación que subía de 10 en 10 con una vida gratuita a 10.000 y un tiempo de juego orientado a unos 10 minutos. Sentía que los juegos no tenían que ser así. Había aventuras de texto que duraban mucho más y tenían una historia, y estos contrastes mostraron que era posible probar otros acercamientos.”*

## El caos de Ultima Online

En un principio, el mundo de *Ultima Online* iba a ser totalmente reactivo y dependiente de las acciones de los jugadores, que amoldarían al mundo, cuyo ecosistema estaba vivo. Sin embargo, esto acabó causando el caos.

Según **Starr Long**:

*“En cuanto introdujimos a los jugadores reales en la ecuación hicieron lo mismo que ocurre en la vida real y acabaron con todo. Mataron a los conejos porque eran fáciles de matar, así que todos los lobos murieron y ya no quedaba nada que matar. [...] Tuvimos que revisar muchas de nuestras ambiciones originales para crear un ecosistema.”*

## Vampiros, Satanás y Castlevania

El nombre *Castlevania* se lo debemos a **Emil Heidkamp**, vicepresidente sénior de Konami of America desde **1986**. Durante su estancia en la empresa, se convirtió al cristianismo y se volvió muy recatado.

*“Por aquel entonces, teníamos un juego japonés llamado Dracula Satanic Castle y [Takuya Kozuki, presidente de Konami] me permitió cambiarle el nombre a Castlevania, además de otras ligeras modificaciones.”*

## El espacio común en el videojuego

### El arcade, lo común y la feria

El videojuego comercial empezó prácticamente en el mismo entorno que el *pinball*: una taberna llamada **Andy Capp's Tavern**.

Ya en sus orígenes las máquinas de ferias tenían puntos en común con los *arcades* que los sucederían. Tal como decía **Eddie Adlum**:

*“Uno no entraba en un salón recreativo para jugar a un juego específico en aquella época. Entrabas a un salón recreativo por el simple hecho de hacerlo. Llegabas ahí, cambiabas un dólar [...] y echabas un vistazo para ver qué juegos había disponibles. Gastabas un par de centavos por aquí y otro par por allá hasta que agotabas tu dólar.”*

¡Está hasta en la sopa!

Con la llegada de *Space Invaders*, los videojuegos empezaron a verse en todas partes, incluyendo farmacias, cines o restaurantes de comida rápida.

Tras el arrollador éxito de *Pac-Man*, el videojuego siguió extendiéndose por todas partes hasta el punto de que, por ejemplo, los hoteles sustituían las tiendas de *souvenirs* por *arcades* o aparecían en las salas de espera de las consultas.

### La experiencia arcade

**Adam Pratt** (*The Arcade Experience*) considera que la primera edad de oro del arcade comenzó con *Breakout* en 1976, que vendió más de 11.000 unidades, el récord para la época.

A veces los operadores de arcade acudían a “kits”: máquinas que podían ser sobreescritas para reproducir nuevos videojuegos por sólo una fracción del coste. El problema era que, si se abusaba de esto o alguien que no supiera manejar el *hardware* intentaba manipular el kit, podía acabar dañando a la máquina y convirtiéndola en un “hellcade”.

### Videojuegos, chat, amigos y el “tercer lugar”

**Jason Kapulka**, quien más adelante cofundaría **PopCap**, inspirado por *The Great Good Place* de Ray Oldenburg, quería hacer un juego que recrease el “tercer lugar”, el sitio donde se socializa. Por ello, hizo que el juego de bingo que estaba desarrollando para **Total Entertainment Network** tuviera un chat y que así se sintiera más vivo.

### Competición sana y puntaje

Según **Adam Pratt**, la evolución de las puntuaciones en los arcades fue:

- *Sea Wolf* (1976) introduce una puntuación diaria a superar
- *Space Invaders* (1978) recopila las mayores puntuaciones del día anterior

- *Star Fire* (1980) permite que los jugadores introduzcan sus nombres junto a sus puntuaciones

### Pizza Time Theatre

**Nolan Bushnell** define esto como su “proyecto personal”. En una entrevista a **The Atlantic**, dice:

*“Mi objetivo era integrar el mercado de manera vertical. Vendíamos arcades a unos 1.500-2.000 \$ la máquina, pero a lo largo de su vida generaban entre 15.000 y 20.000 dólares. No había que ser muy listo para ver que estaba en el lado equivocado de la ecuación.”*

El proyecto nació, igual que *Pong*, basándose en ideas ajenas:

*“Había una pizzería llamada Pizza and Pipes. Habían resucitado un viejo órgano Wurlitzer y el sitio se llenaba cuando traían a alguien para que lo tocara. Y yo ahí pensé que había una demanda a recibir entretenimiento con la pizza. Pero no voy a hacer algo que necesite a un músico ni tampoco voy a hacer algo que exija encontrar y restaurar una antigualla. Y mientras pensaba en esto, fui a Disneyland, a la [Sala Tiki](#). Tenía animatronics de Disney. Me dije: ‘está chupado. Estoy seguro de que mis ingenieros pueden imitarlo’.”*

Esto no va de videojuegos: va de la experiencia

**Bushnell** creó **Pizza Time Theatre** como maniobra para sortear la mala fama de los arcades en **1977**. Tal y como dice **Al Acorn**:

*“Abrir un salón recreativo con videojuegos en los años 70 era como abrir una sala de billar. A los centros comerciales no les interesaba tenernos. Así que a Nolan se le ocurrió la idea de vender comida.”*  
[...]

*“La idea era poder decirle a la dirección del centro comercial: ‘esto no es un salón recreativo, es una pizzería con videojuegos.’ Pero la zona de las recreativas ocupaba todo el espacio posible sin que hubiera que dejar de llamarlo pizzería.”*

En un principio, quería establecer una cadena para promocionar los propios videojuegos de **Atari**. Tras ser despedido en **1978**, ese mismo año compró los derechos de la cadena.

*Por qué animatronics, por qué pizza*

Por propia admisión de **Nolan Bushnell** en una entrevista a **The Atlantic** en **2013**.

*“No hice a los animales por los niños. Estaban hechos como tapadera para los padres. Los niños son muy inteligentes a la hora de engañar a sus padres, y sabían que si decían “quiero ir a Chuck E. Cheese a jugar a juegos” ellos pensarían en el dinero gastado. Pero si decían: ‘quiero ver el número de Chuck E. Cheese’ ¡Eso es gratis!”*

También veía simplicidad en la pizza, motivo por el cual la acabó escogiendo: necesita “muy pocos componentes y no hay demasiadas maneras de fastidiarla. Si la masa es buena, el queso es bueno y la salsa es buena, la pizza es buena. No tenía ni idea de cómo manejar un restaurante, pero sabía que lo simple era mejor.”

#### Cómo nació Chuck E. Cheese

En un principio, Bushnell esperaba que su animatronic principal fuera un coyote, pero le trajeron una rata, así que cambió su nombre a **Rick Rat**. Su departamento de *marketing* se lo desaconsejó, y acabó cambiando su nombre a **Chuck E. Cheese**.

El diseñador y técnico original de los *animatronics* era Mike Hatcher, que tenía que trabajar por la noche ya que era el único momento en que los locales estaban vacíos y podía trastear con las máquinas sin problemas.

#### Showbizz Pizza Place y la caída de Bushnell

**Aaron Fetcher**, quien causaría la separación entre **Nolan Bushnell** y su inversor **Robert Brock**, había sido el creador del *Guacamole*, pero había perdido los derechos de su propia invención. En ese momento estaba dedicándose a los *animatronics*, y los suyos, llamados “**Wolf Pack Five**” eran mejores que los de **Bushnell**. Había un problema: Nolan Bushnell le había asegurado a Brock que sus animatronics eran los únicos fuera de Disneyland. En cuanto **Brock** vio esto, canceló su trato con **Bushnell** y se quedó con **Fetcher**, fundando **Showbizz Pizza Place**. Esto llevaría a **Bushnell** a demandarle en **1980**, juicio que él ganaría en **1982**, quedándose con un porcentaje de los beneficios durante los siguientes 14 años.

La competencia entre **Bushnell** y **Brock** era evidente. En **1982**, en una entrevista para *Fortune*, dijo que “*Bob Brock es un hombre muy avaricioso.*”

El **crash del 83** hizo que **Bushnell** declarase la bancarrota y **Showbiz Pizza Place** compró su negocio en **1984**, asimilando a **Chuck E’ Cheese** en el conjunto. Sin embargo, a **Brock** no le iba tan bien: seguía perdiendo dinero, y culpaba de esto a **Fechter**, que componía y creaba números cada vez más ambiciosos. Comenzó a separarle del proceso creativo hasta que, en 1990, la compañía de **Fechter**, **Creative Engineering**, se disoció de Showbiz Pizza Place y se llevó los derechos de **Rock-a-fire Explosion**.

**Brock** aún tenía los animatronics, así que reemplazó el exterior a través de un proceso llamado [Concept Unification](#)

*Michael Jackson y Rock-afire*

Se dice que el **Rock-afire**, el show de **Showbiz Pizza Place**, era tan bueno que **Michael Jackson** decidió comprar las licencias de los Beatles tras escuchar su rendición musical.

Juntar a hombres y mujeres a jugar

**Toru Iwatani** estaba preocupado por que los arcades se convirtieran en un lugar eminentemente masculino; con *Pac-Man* quería que se convirtieran en lugares atractivos para tener una cita.

## Videojuegos y cine

### El curioso caso de Beam Software

Una curiosa excepción a esta norma sería la de **Beam Software**, que originalmente era una empresa de distribución de libros llamada **Melbourne House**. Debido a que tenía sedes tanto en Londres como Sidney, se interesó por la **Spectrum** y publicó *30 Programs for ZX80* con la aprobación de **Clive Sinclair**. Desde ahí crearon el *publisher*, que sería responsable de *tie-ins* con libros tales como *El Hobbit*, que venía con una copia del libro original, *Sherlock* o *El Señor de los Anillos*. Otros estudios hicieron cosas parecidas con *Peter Pan* y *Legend*.

Esta probablemente fuese la primera vez que se producía semejante fusión entre videojuegos y literatura. **Al Milgrom**:

*“De esta manera podrás obtener pistas sobre cómo completar el juego del propio libro. Y además lo completa con múltiples detalles para los cuales no tenemos espacio en apenas 48k.”*

**Veronika Megler**, programadora, dijo:

*“Me senté con el libro y trabajé con él abriéndome paso a mi manera, tomando aquellos fragmentos que podía imaginar cómo programarlos, averiguando cómo introducirlos en forma de puzles que alguien pudiera resolver leyendo la obra. Y luego los programé. Dado que *El Hobbit* tiene tanto elemento cooperativo entre personajes, esto condujo al concepto de ser capaz de decirle a los personajes del juego lo que querías de ellos o necesitabas que hicieran con el fin de resolver ciertos puzles.”*

### Licencias de videojuegos y videojuegos con licencias

Ha habido muchos proyectos para adaptar videojuegos al cine, pero muchos han caído. **Gore Verbinski**, por ejemplo, renunció a hacer la cuarta entrega de *Piratas del Caribe* porque quería dirigir una adaptación de *Bioshock* escrita por **John Logan** (*Gladiator*), pero el presupuesto de 160 millones de dólares hizo que al final no se llevara a cabo. En su lugar, **Logan** y **Verbinski** acabarían haciendo *Rango*.

Del mismo modo, durante un tiempo se estuvo barajando la idea de hacer una película de *Halo* producida por **Peter Jackson**, pero el proyecto acabó convirtiéndose en *Distrito 9*, en parte debido al fracaso de *King Kong*.

**Steven Spielberg** se involucró en el desarrollo de *Medal of Honor*, al igual que el guionista de *Apocalypse Now* **John Milius**, pero este último dijo que, mientras que los videojuegos podían hacer un gran despliegue técnico, no estaban hechos para contar historias, y que **Spielberg** pensaba igual.



### Ocean Software y la “compra de la abuela”

Durante los años 80, Ocean Software se hizo famosa por publicar juegos relacionados con grandes franquicias, lo que ellos llamaban “la compra de la abuela”. Tal y como explica Gary Bracey:

*La abuela se va a comprar un juego al pequeño Johnny a una tienda de videojuegos, y no sabe qué es Matchday o Whizkid, de Sensible Software, pero sabe lo que son Top Gun y Robocop y Rambo.*

### El nacimiento de los juegos con FMV

**Tom Zito**, quien empezó su carrera profesional como periodista para el **Washington Post** o **Rolling Stone**, descubrió el mundo de los videojuegos y, desde ahí, quiso crear videojuegos con imágenes fotorrealistas. En colaboración con Nolan Bushnell, reunió a un equipo con David Crane, Rob Fulop y Steven Russel, y luego descubrió que un ingeniero de Coleco llamado **Eric Bromley** quería hacer videojuegos con fondos hechos con imágenes de vídeo.

Todos estos esfuerzos, tras una serie de títulos experimentales, dio lugar a *Night Trap* y *Sewer Shark* en **1986** y **1987** respectivamente. Sin embargo, la tecnología no estaba a la altura de lo que **Zito** tenía pensado, así que durante varios años sus obras reposaron en silencio.

Para *Sewer Shark* en **Axlon** contrataron a **John Dykstra**, el creador de los efectos especiales de *Star Wars*. Según **Melville**, de **Cinemaware**:  
*“Esta fue la primera fusión real entre el videojuego y Hollywood.”*

**Michael Schulhof**, de **Sony**, adquirió los derechos de cuatro títulos para una consola de **Hasbro** llamada **NEMO**, en **1990**. Entre estos títulos estaban *Night Trap* y *Sewer Shark*. Gracias al trato de **Olaf Olafsson** con **Tom Kalinske**, estos títulos acabarían llegando a **Sega CD**.

### El estudio de Kalinske

En **1992**, **Tom Kalinske** presionó a **SEGA** para crear unos estudios de grabación en Redwood donde podrían realizar grabaciones de calidad profesional para los juegos de **Sega CD**.

### El videojuego acercándose al cine

**Ken** y **Roberta Williams**, con **Sierra On-Line**, querían hacer juegos de calidad cinematográfica. En parte fue eso lo que les inspiró a poner gráficos en *Mystery House*: querer sumergir a la gente.

Las ambiciones de **Sierra On-Line** por hacer videojuegos cinematográficos les llevaron a construir un estudio de cine en sus cuarteles y a desarrollar *Movie 256*, un software que les permitía importar y editar archivos de vídeo para sus juegos. (Donovan, 2010)

Los creadores de *The 7th Guest* grababan con cromas que se rompían durante la grabación, lo que luego les obligaba a pagar a expertos que borrasen esas roturas y lo adaptasen todo adecuadamente.

## Siempre ha habido política en el videojuego

### Videojuegos y el complejo militar

*Battlezone* es un ejemplo temprano de la aplicación militar de los videojuegos, ya que desarrollaron una versión llamada *Bradley Trainer* para enseñar a los soldados a pilotar tanques.

### Nintendo y la japanofobia

A  **finales de los años 80-principios de los años 90**, la compañía publicitaria **Hill & Knowlton** tuvo que hacer que **Nintendo** diera una buena imagen en los EE.UU., ya que la gente estaba disgustada con el déficit comercial entre su país y Japón. Según el exsupervisor **Richard Brudvik-Lindner**:

*“Había cierto resquemor hacia las empresas japonesas. Algunos trimestres del año fiscal llamábamos a periodistas y nos decían: “tres faltas y estáis fuera”. La primera falta era que la industria del videojuego estaba muerta, en teoría. La segunda, que nunca habían oído hablar de una empresa llamada Nintendo. Y la tercera llegaba cuando decían: ‘¡Ah, con que sois japoneses!’”*

En **1991**, **Nintendo** compró los **Seattle Mariners**; mientras que **Yamauchi** veía esto como una forma de devolver algo de lo que Seattle le había dado, ya que el equipo estaba necesitado de inversores, el público estadounidense lo vio fatal, más propio de un japonés que buscaba hacerse con el control del mercado en los EE.UU.

### La ideología en el videojuego

**Richard Bartle**, que había crecido en una familia de clase trabajadora en Gran Bretaña, proyectó sus ideas utópicas en *MUD*, juego que además distribuyó de manera gratuita. En *MUD* cualquiera podía llegar tan lejos como ambicionara, sin diferencia de clase o sexo:

*“Queríamos que lo que había en MUD se reflejara en el mundo real. Yo quería cambiar el mundo [...] MUD y todos los MMOs que vinieron después y que adoptaron su diseño son declaraciones políticas. Lo sé bien porque así lo diseñé. Y, si lo que te propones es cambiar el mundo, obligar a la gente a que pague para que lean tu mensaje no va a funcionar. Por eso lo regalábamos.”*

**Steve Meretzky** se inspiró en **Ronald Reagan** para hacer *A Mind Forever Voyaging*, ya que era un juego que exploraba cómo sería un mundo gobernado por unas políticas muy similares a las del actor.

Los juegos de **Mel Croucher** solían manejar temas políticos, como *Dole*, un juego de gestión política, o *Reagan*, en el que el jugador tenía que teñir el pelo para que el presidente estadounidense no empezase una guerra.

*“Intentaba subvertir a los chavales del país. Reagan era un capullo belicoso. Ahí teníamos a tres millones y*

*medio de personas en el paro... Había una guerra de clases y sabía en qué bando estaba”*

Parte de la gracia de la libertad en los ordenadores **Sinclair** era que podías hacer juegos sobre absolutamente cualquier cosa. Por ejemplo, **Simon Goodwin** creó *Shop Steward*, un videojuego en el que simulabas ser el jefe de un sindicato.

#### Dragon Quest y los Nihonjinron

**Yuji Horii** hizo *Dragon Quest* persiguiendo la idea de los libros *Nihonjinron* (teorías de la “japonesidad”), que hablaban sobre aquello que hacía únicos y superiores a los japoneses. Por eso contrató a **Akira Toriyama** como ilustrador y a **Koichi Sugiyama**, que había trabajado en la televisión japonesa: para darle un *look* lo más japonés posible. En otras palabras, el JRPG nació por el nacionalismo.

Otras cosas que hizo **Horii** estaban inspiradas por las limitaciones de la **Famicom**, como el hecho de escribir en *haiku* el diálogo o de simplificar los controles, ya que la consola no sería capaz de trabajar con ellos, además de que **Horii** creía que eran “poco amables con el jugador”.

#### El caso de China

Ante el *boom* del juego *online* surcoreano en China a  **finales de los 90**, el Gobierno dedicó 1.800 millones de dólares en un plan a cinco años vista para desarrollar 100 juegos. Básicamente existe un mercado del videojuego chino porque el Gobierno no se sentía cómodo con ver a sus ciudadanos jugar a títulos extranjeros.

Siguiendo, en cierto sentido, con esa idea, en 2004 el ministro de cultura chino empezó a buscar en juegos extranjeros contenidos que fuese “dañinos para la gloria de la nación”, que “perturban el orden social” o que fuesen una “amenaza para la unidad nacional”. Esto, por ejemplo, llevó a la prohibición de *Hearts of Iron* ya que consideraba Tibet, Xinjiang y Manchuria como separados de China.

#### Obras políticas dentro del videojuego

**Alex Chan**, parisino él, creó *The French Democracy*, un cortometraje sobre los disturbios raciales en Francia durante 2005, utilizando *The Movies*.

#### Sexo y sexualidad

En *SimCopter*, el desarrollador homosexual **Jacques Servin** metió un huevo de pascua en forma de hombres *sexis* en ropa interior (que él llamaba “himbos”) que aparecían en determinadas fechas y se paseaban por las calles y se besaban. Esto lo hizo por el orgullo gay y también por las malas condiciones de trabajo. Le despidieron por ello.

Curiosamente, años después un programador homosexual metería sin saberlo código que permitía relaciones del mismo sexo en *Los Sims* y, en el E3 de ese año, un apasionado beso lésbico en una boda lo convertiría en la comidilla de la feria. Ese beso seguramente diese publicidad a un juego en el que **Electronic Arts** no confiaba.

## Francia en los 80

Los títulos que **Le Breton** hizo junto a **Fabrice Gille** en los **años 80** a través de **Froggy Software** eran políticos y socarrones: *Même les Pommes de Terre ont des Yeux* iba sobre la política revolucionaria sudamericana, *Le Crime du Parking* trataba sobre violación, drogodependencia y homosexualidad, y *Paranoiak* iba sobre las enfermedades mentales

**Muriel Tramis**, de ascendencia caribeña africana, hizo *Méwilo* junto a **Patrick Chamoiseau**, uno de los fundadores de Créolité, un movimiento de literatura negra. Según **Tramis**:

*“El juego se inspiraba en las leyendas caribeñas de las jarras de oro. En la cima de las revueltas de esclavos, los amos de las plantaciones guardaban su oro de las maneras más atroces. Hacían que sus esclavos más fieles cavaran un hoyo y luego les mataban y enterraban con el oro para que el fantasma del desafortunado mantuviera a los curiosos lejos del tesoro.”*

Por la exploración de sus temas, **Tramis** ganó una medalla de plata del departamento parisino de cultura, y seguirían explorando sus temas con *Rebels in the Darkness* o *Freedom*.

## El videojuego intenta crecer

En los **años 90** hubo un cambio en la demografía de los jugadores, que ahora eran adolescentes en vez de niños, debido a varios factores:

- Las maniobras de **Tom Kalinske** abrieron **SEGA** al público adolescente y plantearon los videojuegos como algo *cool*
- Las vistas al Senado de **1993** y la posterior creación de **ESRB** significaba que los videojuegos podían hacer lo que quisieran ya que serían adecuadamente valorados por edades
- **Sony** lanzó **PlayStation**, una consola cuyos gráficos 3D estaban destinados a un público de más edad
- Los jugadores que crecieron con **NES** en los **años 80** estaban creciendo

**Id Software** quería cambiar el videojuego y ofrecer rebeldía juvenil y *heavy metal*. *Wolfenstein 3D* fue radicalmente distinto a lo que habían hecho antes y sus niveles de violencia y agresividad al mostrar de manera clara imaginaria nazi jamás se habían visto en un videojuego.

### PlayStation y el cambio de imagen

**Lara Croft** (que, recordemos, había salido antes en **Saturn**) se convirtió en un icono para **PlayStation** que les venía muy bien para presentarse como una consola menos infantil y más *cool*.

De hecho, **Ken Kutaragi** veía a **Crash Bandicoot** como una amenaza a esa idea. Crash les acercaba al estilo **Nintendo**, con quienes además había tenido una mala experiencia, mientras que él lo veía más como el **Walkman**, que no necesitaba un icono. Sin embargo, **Crash** sería un aliado crucial para quitarle terreno a **Nintendo**.

Otro ejemplo de este cambio de imagen es *Twisted Metal*, uno de los primeros títulos de **Playstation**, que traía una estética mucho más rebelde de lo que se había visto hasta entonces

### Finales de los 90 y Microsoft

Uno de los deseos de **Microsoft** con **Xbox** era cambiar la percepción de que los videojuegos eran violentos e inmaduros. La imagen, desde luego, estaba bien visible para la cultura general.

- Según **Brenda Laurel**, investigadora de entretenimiento y exdev de videojuegos femeninos: *“a los padres les preocupaba la socialización de sus hijos”*
- Según dijo en una conferencia de **1999** el académico **Henry Jenkins**, los videojuegos corrían el riesgo de acabar en el mismo gueto cultural que los cómics, culpando de los prejuicios a una *“ética puritana estadounidense que ve el juego como algo sospechoso”*.

## Más que un videojuego

### Alejarse de la violencia

De Night Trap a Dogz

A **Rob Fulop**, quien había diseñado *Night Trap*, las vistas al Senado de **1993** le influyeron para hacer *Dogz: Your Computer Pet*, que a su vez estaba inspirado por un Papá Noel que vio y la idea de que los niños piden perros para Navidad.

*“Decidí que el próximo juego que haría iba a ser tan mono y tan adorable que nadie podría decirme jamás que era malo para los niños. Era sarcástico. Fue como ‘¿qué es lo más mono que puedo hacer? ¿Cuál es el juego más ñoño? ¿Qué puedo sacar?’”*

Kalinske y SEGA Pico

A pesar de que lideró a la **SEGA** más rebelde, el que quizá fuera el proyecto más sentido de **Tom Kalinske** era la **SEGA Pico**, un juguete-consola que permitía a los niños crear y dibujar. Sentía que sería un buen legado para el mundo y que daría mucho a los niños.

### Hacer que el videojuego sea arte

**Mel Croucher**, uno de los primeros diseñadores que dio el pistoletazo de salida al surrealismo británico de los años 80 con juegos como *The Bible, can of worms* y *Love and Death*, hizo *Deus Ex Machina*, un juego experimental que luchaba contra la definición de “videojuego” y era transmediático, ya que incluía un casete con música y narraciones.

*“Creía que por mediados de los 80 los ordenadores más punteros serían como películas interactivas con buenas estructuras, personajes reales, historias originales medio decentes, una BSO aceptable, una variedad de narrativas decididas por el usuario y multitud de resultados. Se me ocurrió que sería mejor llegar antes y producir el equivalente en ordenador a Metropolis y Ciudadano Kane antes de que los cabrones empezasen a sacar mierda.”*

**Rand y Robyn Miller**, creadores de *Myst*, no estaban a gusto con el término “videojuego”.

*“Siempre rechazamos el término ‘juego’. Es comprensible el por qué. Nuestro material temprano no tenía objetivos reales y lo único que hacías era explorar. Lo cierto es que veíamos muy poco en común con los juegos. Siempre los llamamos ‘mundos*

*interactivos'. En las entrevistas, si hablaban de Myst como un videojuego, les corregiríamos amablemente."*

**Philippe Ulrich** sabía que sus juegos no tenían el *gameplay* de los títulos ingleses, pero quería darles un toque francés a través de su sofisticación visual. Este refinamiento se acabaría viendo en el movimiento llamado "Toque Francés", que luego usarían **Daft Punk** o **Air**. Su juego más notable fue *Captain Blood*.

### Sistemas, win states y fail states

**Will Wright** buscaba hacer algo distinto con los videojuegos. Quería crear sistemas. Cuando vendió su primera versión de *SimCity*, llamada *Micropolis*, a **Brøderbund**, le preguntaron "¿Cómo ganas o pierdes?". Esta ruptura con la tradición hizo que no le aceptaran en un primer intento.

**Peter Molyneux** se enfrentó también a problemas similares de gente que no entendía de qué iban sus juegos cuando intentó presentar *Populous*. Cuando **EA** trajo a **Bob Wade**, un periodista de **Advanced Computer Entertainment**, para probar el juego, **Molyneux** estaba perdido:

*"No sabía qué hacer con los periodistas, así que pensé 'saldremos por ahí a emborracharnos'. Nos emborrachamos y me moría por preguntarle qué pensaba en el juego, pero estaba aterrorizado de hacerlo. [...] Al final, después de Dios sabe cuántas jarras, le dije '¿qué te ha parecido Populous?' Él me dijo que era uno de los mejores videojuegos que había jugado nunca. Mi primer pensamiento fue que ese hombre no podía volver a jugar nunca a Populous porque debía estar en otro planeta mientras lo jugaba."*

### Usos clínicos del videojuego

En **1986**, el psicólogo **Peter Favaro** creó *Alter Ego* para **Activision**. Este era un título pensado para ver qué decisiones tomaría la gente al estar libre de cualquier responsabilidad.

*"Quería que la gente experimentara con decisiones y situaciones a las que se enfrentarían normalmente con libertad y sin miedo de consecuencias reales."*

En parte debido al fracaso de *Alter Ego*, *Little Computer People* y *Pet Person*, los tres de **Activision**, los inversores de **EA** se mostrarían escépticos cuando, años después, **Will Wright** les presentara la idea de *Los Sims* (entonces llamado *Doll House*)

## La comunidad del videojuego

### Howard Phillips, el icono de los niños

**Minoru Arakawa** contrató a **Howard Phillips** para ayudar a suavizar la imagen de **Nintendo**. Esto no gustaba a **Peter White**, quien veía esto como ridículo. Por eso, inspirado por la cerveza **Guinness**, que desde **1756** nombraba un “maestro cervecero” como imagen pública, hicieron que **Phillips** se convirtiera en la cara visible de la compañía, protagonizando la tira *Howard and Nester* en **Nintendo Power** y siendo apodado en **1986** por **Nintendo** como “el hombre que se gana la vida jugando a videojuegos”. **Phillips** abandonó la compañía en **marzo de 1991**.

### Cambios demográficos y de actitud

Según unos estudios que llevó a cabo **SEGA** durante la era de **Kalinske**, en **1992** estaba cambiando la demografía: los adolescentes se afiliaban a la marca **SEGA** y no querían aceptar que jugaban a los títulos de **Nintendo**, que veían como infantiles.

Podría decirse que **John Romero** es un responsable significativo de la toxicidad online, ya que debido a sus ansias de fama y ser una estrella de rock, trajo su idiosincrasia a un grupo de frikis silenciosos: mientras que ellos jugaban en paz, Romero gritaba e insultaba cuando estaba en las convenciones. Era agresivo y eso quedaba guay. Con el tiempo, todo el mundo le siguió el rollo.

### Los niños digitales

Durante la presentación de **Playstation** en el primer **E3**, **Olaf Olafsson** salió para hablar sobre un concepto que hablaba sobre el cambio en la audiencia: el “niño digital”. El progreso tecnológico era la única forma posible de satisfacerles. En sus palabras: *“El ‘niño digital’ espera que la tecnología sea diferente cada día. No recuerda nada anterior a la MTV y el PC. Desayuna electricidad, come internet y si le seguimos dando juegos en dos dimensiones, acabará por levantarse de la mesa y se irá.”*

### Chicos y chicas

Según informes de la **IDSA**, ya a **principios de los 2000** el 43% de los jugadores de videojuegos eran mujeres, con el 61% de los jugadores siendo adultos y con una edad media de 28 años (Takahashi, 2002)

### La neolengua online

Algunos de los términos del internet moderno nacieron en **MUD**, como *griefing* o *noob/newbie*.

Otros términos, como *nerf*, *buff* o *raid*, surgieron en *Ultima Online*.



## Videojuegos y sexismo

En *MUD* todos los personajes y jugadores eran masculinos hasta que **Richard Bartle** creó a **Polly, el primer personaje femenino en un mundo virtual**. Al controlarlo él, creó una disforia en otros jugadores. Según **Bartle**, le preguntaron si era gay o transexual. Sin embargo, poco a poco otros hombres empezaron a interpretar personajes femeninos.

## Un mundo de hombres

**Guy Kewney**, de la revista **PCW**, recuerda que **BMW** les llamó pidiendo ser anunciados en su revista.

*Dijimos: 'No somos una revista de coches', y ellos dijeron 'no, pero hemos mirado vuestros datos y tenéis de lejos el mayor ratio de hombres por mujeres de cualquier publicación de Reino Unido.' Entonces miramos a nuestros datos y era algo así como el 99.6% hombres.*

## La preservación del medio

### Casi os perdemos

**Will Crowther** no le dio importancia a *Adventure* y lo habría borrado de no ser porque se fue a Alaska. Entonces sus compañeros descubrieron el juego y lo comenzaron a distribuir ¿qué habría ocurrido de no pasar esto?

### Juegos perdidos en el tiempo

Muchos juegos de los **años 60** y **años 70** se han perdido, normalmente porque sus autores no les daban importancia y, cuando necesitaban más espacio, los borraban. **Don Daglow**:

*“Sólo ha sobrevivido una pequeña minoría. Los que se repartieron por la DECU (Digital Equipment Corporation User Society) son los que seguramente habrán sobrevivido.”*

Famicom Disk System: juegos de usar y tirar

Una de las ideas de Nintendo con NES fue la Famicom Disk System, un add-on que permitía reproducir juegos de CD. Cuando los jugadores se cansaran, podrían ir a una estación de CDs, borrar su contenido y reemplazarlo por otro juego totalmente nuevo. Afortunadamente, el intento no les salió bien y Nintendo acabó no distribuyendo el *add-on* fuera de Japón.

### Ignorando la retrocompatibilidad

Originalmente **Yamauchi** quería que la **SNES** pudiera reproducir juegos de la **NES**, ya que temía que los padres se quejarían si de pronto todos los juegos que habían comprado se volvían obsoletos. Sin embargo, los ingenieros de Nintendo no lograron poner la retrocompatibilidad, ya que esto dispararía el precio de la **SNES**, y **Yamauchi** concluyó que, igual que los CDs estaban reemplazando a los vinilos y casetes sin que a nadie le importase demasiado, quizá podría ocurrir lo mismo con la **SNES**.

La cosa es que **SEGA** sí que hizo algo para resolver ese problema cuando lanzó **Genesis** a través de un dispositivo que se conectaba con la consola. Eso hizo dos cosas: los padres se enfadaron mucho con **Nintendo** y **Sega** empezó a ganar terreno. Tristemente, esto no significaría que las consolas futuras fuesen retrocompatibles...

### El lugar de los ROM

Muchos juegos clásicos es difícil recuperarlos a nivel comercial porque las compañías creen que la inversión no merece la pena y, en ocasiones, la gente ni siquiera sabe quién tiene los derechos de algo. Para eso la piratería se alza como una alternativa necesaria, pero lugares como **EmuParadise** terminan cerrando por exigencias y amenazas de empresas. Entre ellas, **Nintendo** es una de las que más seria se pone.

## Videojuegos, capital y personas

### Nadie sabe quién hace videojuegos

#### Atari

En **Atari** no se permitía saber quién estaba haciendo los juegos por miedo.

Según **Howard Delman**, cocreador de *Lunar Lander*:

*“El miedo era o bien que otra compañía intentaría robárselos o que los ingenieros se creerían demasiado valiosos y empezarían a hacer demandas absurdas.”*

#### SEGA y Yuji Naka

Tras el lanzamiento de *Sonic: The Hedgehog*, **Yuji Naka** estaba frustrado porque su nombre no se reconocía a pesar de haber creado el juego abanderado de **SEGA**; debido a la política de la compañía, nadie firmaba con su nombre real. La solución que él y su equipo encontraron fue poner una pantalla negra al final del juego; aunque aparentemente estaba vacía, en esa pantalla figuraban, en negro, los nombres del equipo, pero por la fusión de colores era algo imposible de ver. Sólo el propio equipo sabía que ellos habían puesto ese texto.

Esto fue lo que causó que **Yuji Naka** dimitiera de **SEGA**. Sólo fue por acción de **Shinobu Todoya**, quien se reunió con él, que **Naka** accedió a continuar, esta vez con **SOA**, en el **Sega Technical Institute (STI)**, dirigido por **Mark Cerny**. Así fue como se produjo la escisión entre los estudios responsables de **Sonic**.

### “¿Dónde están ahora?”

**John Romero** pasó de ser una estrella de rock con *Wolfenstein* y *DOOM* a caer a lo más bajo después del fracaso de *Daikatana*.

**Ed Logg** era llamado por sus compañeros “el chico de oro” por su enorme cantidad de juegos de éxito.

**Howard Scott Warshaw**, creador de *Yar's Revenge*, era uno de los mejores programadores de Atari, y precisamente por eso le encomendaron la tarea de hacer *E.T.*, pero a pesar de que estaría en **The 3DO Company**, acabó abandonando.

**Yu Suzuki** no es exactamente un autor que haya desaparecido, ya que ahora está haciendo *Shenmue III*, pero no tiene el reconocimiento que merece después de haber creado *Virtua Fighter*, *Virtua Racing* u *Out Run*. Cuando desde **SEGA** pusieron dudas a costear *Space Harrier*, **Suzuki** dijo que devolvería su sueldo si el título fracasaba, y logró que fuera un éxito.

**Le Breton** fue nombrado el **Alfred Hitchcock** de los videojuegos por la revista de videojuegos francesa **Tilt**.

**Philippe Ulrich**, un autor francés especializado en aventuras gráficas, fue despedido de su compañía cuando **id Software** y **DMA Design** desviaron la atención lejos de las aventuras gráficas.

*Era muy caro y muy complejo; necesitabas autores, sesiones de brainstorming interactivas, inteligencias artificiales super inteligentes. Tenías que acostarte con gente de la industria del cine. Sobre todo me despidieron de Cryo por eso: "Phil, lo sentimos pero eres muy viejo y se te ocurren juegos muy complejos y caros. Queremos emular a Kodak y ofrecer videojuegos de usar y tirar."*

#### Los grandes autores de Spectrum

**Matthew Smith**, autor de *Manic Miner*, se convirtió en un icono en la Gran Bretaña de los **años 80**. Su protagonista, Willy, también lo era, pero ahora nadie le recuerda. Al tener que crear al mismo tiempo que dirigía a un equipo, se sentía incómodo y no sabía equilibrar su trabajo con sus muchas excentricidades; a pesar de que sacó *Jet Set Willy*, no produjo nada más de relevancia o éxito, y sus secuelas y otros títulos no fueron obras suyas; terminó perdiéndose bajo un bloqueo creativo y la presión de un puesto de trabajo que no deseaba.

**Mel Croucher**, uno de los autores más provocadores de la Inglaterra de los **años 80**, se retiró después del estrepitoso fracaso de *Deus Ex Machina*.

**Sandy White**, autor de *Ant Attack*, acabó odiando su trabajo. En una entrevista a **Eurogamer** dijo:

*"Dejé de programar porque me sentía presionado, aislado, miserable y aburrido."*

Según **Steve Turner**, un conocido programador y compositor, terminó harto de manejar tantos platos al mismo tiempo.

*"Era programador, así como director artístico y de personal. Como los juegos se hicieron más complicados tuve que especializarme más, así que dejé de hacer la música y el trabajo artístico. Con una plantilla más grande fue necesaria mucha habilidad para liderar un equipo de artistas, programadores y músicos."*

#### Quemados de hacer videojuegos

**Phil Fish** llegó rompiendo con *Fez*, pero debido a su carácter y el ambiente que se generó durante sus años, acabó abandonando el desarrollo de videojuegos.

#### El sobrecoste humano

##### La tragedia de *The 7th Guest*

**Rob Landeros** y **Graeme Devine**, creadores de *The 7th Guest*, fueron reconocidos a nivel mundial; algunos analistas decían que **Trylobite** acabaría siendo mayor que **Sega** o **Nintendo**, y

ejecutivos de todas las grandes empresas querían tener trato con ellos, pero ni Devine ni Landeros estaban listos para esta situación, y durante el desarrollo de su siguiente videojuego, *The 11th Hour*, se vio que no trabajaban igual. El título fue un fracaso y ambos abandonaron la industria del videojuego.

El crunch durante el desarrollo de *The 7th Guest* llegó hasta tal punto que, durante una reunión con ejecutivos, **Landeros** se levantó para ausentarse durante unos pocos minutos y, al volver, dijo que acababa de casarse: estaba tan consumido por el trabajo que esa era la única ventana que había tenido para estar con su ahora esposa.

Tras el desastroso lanzamiento de *The 11th Hour*, la junta de Trylobite despidió a Landeros, que actualmente estaba dedicándose al cine con su película interactiva *Tender Loving Care*, y escogió quedarse con **Devine**, quien no tenía ganas de seguir, pero lo hizo casi por inercia. **Devine** lo perdió todo y entró en una depresión de la que no saldría hasta mucho después:

*“Esa amistad ha terminado. Me puse del lado de la junta. No me puse del lado de mi compañero. No me puse del lado de mi amigo. Y ahora me siento perdido.”*

El último adiós de Bushnell y Dabney

**Ted Dabney** le dijo a **Bushnell**, antes de que **Atari** triunfase, que lo único que cambiaría cuando fueran ricos “será el número de ceros”. Años después, **Bushnell** invitó a **Dabney** a cenar y se emborracharon por querer beber tanto vino de una marca que duraba poco como pudieran. Ebrio, **Bushnell** le dijo a **Dabney**:

- *¿Recuerdas lo que me dijiste cuando me contaste lo de “lo único que cambiará es el número de ceros”?*

- *Sí*

- *¿Sabes qué no me gusta de ti?*

- *¿El qué?*

- *¿Sabes qué no me gusta de ti?*

- *¿Qué?*

- *Lo que no me gusta de ti es que no tenías derecho a saber eso*

Cuando, años después, **Bushnell** abrió **Pizza Time Theatre** y le ofreció a **Dabney** trabajar junto a él, este le respondió que “prefiero ser tu amigo antes que tu compañero”. Sin embargo, trabajó con él desarrollando tecnologías para anunciar las pizzas y videojuegos para Pizza Time Theatre. Cuando terminó en la bancarrota, sin embargo, **Bushnell** no le pagó, y desde ahí **Dabney** dejó de tener trato

Ken y Roberta Williams abandonan

### *Phantasmagoria*

El que podría ser considerado el último gran juego de **Roberta Williams** fue una superproducción de cuatro millones de dólares llamada *Phantasmagoria*. (Goldberg, 2011)

*Phantasmagoria* fue un desarrollo ambicioso, tanto que **Roberta** lo comparaba a dirigir una película real. El guion tenía 550 páginas con 800 escenas – no por nada el juego se vendía en siete discos – el director de casting era de alto nivel y sus actores formaban parte del Gremio de Hollywood. (Goldberg, 2011)

A pesar de que *Phantasmagoria* fuese recibido con críticas tibias, el juego vendió más de un millón de unidades. (Goldberg, 2011)

Entre otros, *Phantasmagoria* incluía una escena de una violación y su venta fue prohibida por ciertas cadenas. (Goldberg, 2011)

### *CUC Internacional y el fin del cuento*

Tras tantos años, **Ken y Roberta Williams** estaban cansados del mundo de los videojuegos, así que vendieron **Sierra On-Line** a una compañía llamada **CUC Internacional**, conocida entonces por sus servicios de compras. (Goldberg, 2011)

Aunque, en un principio, tenían 1.500 millones de dólares en acciones, tras el escándalo de **CUC** – entonces renombrado **Cendant** – el valor de las acciones cayó en picado y, con ello, el posible dinero que pudieran ganar de la venta. (Goldberg, 2011)

El escándalo de **CUC/Cendant** se descubrió en **abril de 1998**; había estado inflando sus ingresos por más de 500 millones de dólares en **1996-1997**. Fue el mayor escándalo financiero del momento. (Goldberg, 2011)

**Ken Williams** abandonó la compañía tras el escándalo. Sin embargo, **Roberta** por contrato tenía que seguir desarrollando *King's Quest: Mask of Eternity*, un juego sobre el que ella ya no tenía control y con el que no estaba disfrutando. Se sentía desplazada y, tras volver a su casa llorando de impotencia, decidió abandonar el desarrollo de videojuegos. (Goldberg, 2011)

El desarrollo de *King's Quest: Mask of Eternity* estuvo lleno de baches; en primer lugar, **Sierra On-Line** estaba siendo supervisada por **Davidson & Associates**, una compañía de *software* conservadora y cristiana. Además, sin **Ken** para apoyarla, los trabajadores de **Sierra** ignoraban muchas de las ideas de **Roberta**. (Goldberg, 2011)

## El mundo online

### La cultura del BBS

Los **BBS** nacieron en **1978** por obra de **Ward Christensen** y **Randy Seuss** (Kushner, 2003)

Los **BBS (Bulletin Board System)**, que funcionaban a través de modems telefónicos, podrían verse como un prototipo de lo que serían los foros más adelante: espacios interconectados donde se reunían personas con gustos afines. Además, los moderadores o *system operatives (sysop)* podían dar o quitar privilegios de acceso. La diferencia entre los **BBS** y los foros es que eran locales, en ciudades o comunidades, ya que dependían de la conexión telefónica y no aguantaban demasiada gente conectada al mismo tiempo

### Atari, el Lamborghini del BBS

Los ordenadores de 8-bit de **Atari** eran más potentes que la competencia y tenían un modo exclusivo llamado ATASCII. Si un *sysop* tenía un **BBS** con ATASCII, a veces, al cambiar al modo ASCII, haría que figurase “*MODO ORDENADOR DE MIERDA*”.

### Los MMO

#### La primera suscripción

*Meridian 59* fue el primer juego online en exigir una suscripción mensual para jugarse: 9.95\$. También fue el primer juego que podía jugarse propiamente *online*, a través de un buscador y sin utilizar servicios externos.

### Corea del Sur

#### *Contexto: el PC es la única salida*

Tras el **final de la Segunda Guerra Mundial**, Corea del Sur pasó al control de los EE.UU. Una de las primeras leyes promulgadas fue la prohibición de la importación de productos japoneses, que no sería levantada hasta **finales de los 90** y llevó a que el país se perdiera el *boom* de las consolas de **Nintendo**. (Donovan, 2010)

#### *Tenemos que hacer algo contra la piratería*

Vista la situación económica de los coreanos, mucha gente acudía no sólo al **PC**, sino también a la piratería. Eso llevó a que la mayoría de estudios de desarrollo del país acabasen cerrando. (Donovan, 2010)

El primer caso de éxito fue *Jurassic Park*, de **Samjung Data Service**, en **1994**: un *mod* de *MUD* que se monetizaba a través de un servicio de suscripciones para seguir jugando. Era

imposible piratear algo así: la gente no tenía los medios ni la infraestructura para copiar un MMO, así que acabaron pasando por el aro. (Donovan, 2010)

Tras el éxito de *Jurassic Park*, el primer MMO original que triunfó en Corea fue *The Kingdom of the Winds*, de **Nexon Corporation**, en **1996**. Su creador, **Kim Jung-Ju**, fundó el estudio tras ver el éxito de *Jurassic Park*. Fue un éxito que logró más de un millón de suscriptores; a su lado, los gráficos de *Jurassic Park* eran arcaicos. (Donovan, 2010)

## EverQuest

### *“No gastéis mucho dinero”*

La idea de *EverQuest* vino de **John Smedley**, un fan de *Dragones y Mazmorras* desde la infancia que, en **enero de 1994**, propuso a **Rich Robinson**, jefe de **Sony Imagesoft Development**, hacer un juego de rol multijugador online para PC. La idea, de primeras, no fue bien recibida, entre otros, porque **Sony** estaba muy ocupada llevando el éxito de **PlayStation**. (Goldberg, 2011)

El nombre *“EverQuest”* surgió en el momento menos esperado: conduciendo al trabajo. Pero era perfecto, porque mostraba cómo, a través de sucesivas expansiones, el juego ofrecería una cadena de misiones sin fin (Goldberg, 2011)

**Smedley**, sin embargo, insistió: quería crear un juego como *Ultima Online*, pero con gráficos más elaborados y tridimensionales. Su primer aliado fue **Kelly Flock**, entonces jefe de **989 Studios**, la división de deportes de **PlayStation**. **Flock** habló con **Terry Tokunaka**, CEO de **PlayStation** en los EE.UU., y logró la aprobación. Sólo había una orden: *“No gastéis mucho dinero”* (Goldberg, 2011)

Junto a **Kelly Flock**, **John Smedley** también contó con la ayuda de **Brad McQuaid** y **Steve Clover**, fundadores de **Microgenesis**, que habían sido contratados por **Smedley** tras crear *War Wizard*, un juego de rol online, en **1993**. (Goldberg, 2011)

### *Y entonces gastaron mucho dinero*

El desarrollo de *EverQuest* se alargó durante tres años y tuvo un presupuesto final de 5 millones de dólares. (Goldberg, 2011)

La persona de mayor rango en **Sony** que creía en el proyecto era **Kelly Flock**. Por encima de él, a nadie le hacía gracia la idea, y si el proyecto salía aunque fuera un poco mal, **Flock** y **Smedley** serían inmediatamente despedidos. (Goldberg, 2011)



*EverQuest* salió al mercado en **abril de 1999**. Tenía *bugs* y era muy difícil, pero fue un éxito inmediato y vendió 100.000 copias en su primer día. (Goldberg, 2011)

## Second Life

### *Orígenes en el MUD*

Las inspiraciones de *Second Life* son muchas, pero una de ellas son los juegos, como *LambdaMOO*, que partieron de *MUD* y permitían a sus jugadores crear objetos interactivos. “*Los mundos virtuales de texto que eran relativamente abiertos y empoderaban a la gente a crear cosas son claramente precursores a Second Life*” (Donovan, 2010)

### *Esto no es un juego*

Los jugadores de *Second Life* tienen derechos intelectuales sobre sus creaciones dentro del juego, así como permiso explícito para monetizarlas dentro y fuera del mismo. (Donovan, 2010)

## Economías reales

Ya desde *Ultima Online* – seguramente, antes – había ítems de juego con valor real. Según **Rich Vogel**, productor de *Ultima Online*, en el susodicho juego “*las casas y castillos tenían valor real. Si tenías una casa en una buena zona del juego te podías llevar 10.000\$ por ella*” (Donovan, 2010)

En **2001**, el economista **Edward Castronova** publicó un *paper* llamado “*Virtual Worlds: A first-hand account of market and society on the cyberian frontier*”, donde estudiaba la economía interna de *EverQuest* y concluía que su mundo, *Norrath*, tenía un PIB de 2.266\$ (más que China e India y lo mismo que Rusia en aquel momento), destacando que sería el 77º país más rico del mundo. (Donovan, 2010)

### *Las granjas de oro*

Visto que se podía ganar dinero con los videojuegos, nació el mercado de los *gold farmers*: personas que se dedican a *farmear* materiales valiosos, subir de nivel o recolectar oro a cambio de un precio. Lo cierto es que, al menos en **2010**, en palabras de **Tristan Donovan**, el salario de la mayoría de granjeros de oro en China “*está alrededor del salario medio y las condiciones de trabajo son mejores*” que la mayoría de empleos de ese nivel. (Donovan, 2010)

### *Economistas reales*

Preocupados por los *gold farmers* y los propios mercados de dinero real que se pueden producir en sus juegos, los estudios han empezado a contratar a economistas para que ayuden a regular sus mercados internos. (Donovan, 2010)

## Modos multijugador online

### DOOM y el deathmatch

**John Carmack** comenzó a obsesionarse con la llamada holocubierta (*holodeck*) e internet durante el desarrollo de *DOOM*. A la vez que desarrollaba el motor, buscaba formas de conectar dos ordenadores vía *online* (Kushner, 2003)

*DOOM* fue el primer videojuego en tener partidas *deathmatch*, nombre que se le ocurrió a **John Romero**. (Kushner, 2003)

## El nacimiento de internet y la guerra de buscadores

**ARPANet** estaba influida por la ética del *hacker*: un sistema descentralizado basado en el flujo libre de la información y en la exploración.

### Los juegos de buscador

Durante los **años 90/principios de los 2000**, se popularizó mucho el juego de buscador y páginas agregadoras. En España ese fue el caso de páginas como **Minijuegos**, mientras que en los EE.UU. **Newgrounds** serviría para eso, entre muchos otros. Fue de aquí de donde surgió **PopCap**.

## El nacimiento del esport

### Corea del Sur

#### *Gracias, Starcraft*

*Starcraft* entró de lleno en la cultura del videojuego surcoreana, pero **Rob Pardo** no da muchos motivos más allá de cómo *“amaban la ciencia ficción, disfrutaban el pensamiento estratégico frenético y tenían una cultura de juego muy competitiva”* (Donovan, 2010)

Lo más irónico es que **Blizzard** ni siquiera le había dado importancia al mercado surcoreano. En palabras de **Rob Pardo**: *“Ni siquiera lo localizamos; ahí juegas la versión inglesa”* porque *“Corea ya era un mercado para nosotros, pero no uno muy grande”*. Sin embargo, de las 9.5 millones de unidades que vendió *Starcraft*, 4.5 millones se venderían en Corea del Sur (Donovan, 2010)

### *El fenómeno llega a la televisión*

La obsesión con *Starcraft* llegó hasta el punto de que, en los años 90, ya se estaban retransmitiendo partidos en la televisión nacional, con el canal **iTV Game** dedicado únicamente a *Starcraft* (Donovan, 2010)

La popularidad de la competición era tal que, en **2002**, el mismo Gobierno contribuyó al premio de 350.000\$ de los **World Cyber Games**. Ya para entonces había patrocinadores de la talla de **Samsung** y no sólo se llenaban estadios de 50.000 personas, sino que tenían cientos de miles de espectadores en televisión.

### *Quake y los clanes*

*Quake* era un juego pensado desde la base para jugarse desde internet y permitía peleas de hasta 16 jugadores. Su estatus como videojuego *online* hizo que la gente comenzase a agruparse en clanes, igual que ocurría con las comunidades de *modders*. (Kushner, 2003)

Según **David Kushner**, en apenas dos meses ya había casi mil clanes de *Quake*. (Kushner, 2003)

### *Quake y el WASD*

El esquema de control WASD no sería un estándar hasta finales del 97, pero se cree que uno de los momentos que más popularizaron su uso fue el torneo *Red Annihilation* patrocinado por **id Software** donde **Dennis “Thresh” Fong** salió victorioso. La recompensa era el Ferrari 328 de **Carmack** pero, más aún, **Fong** utilizó el esquema de control WASD. La gente se fijó en él y comenzó a copiarle.<sup>24</sup>

## La llegada de las tiendas digitales

### *Sega, pionera*

Como parte de su plan de **1993**, **Tom Kalinske** desarrolló **SEGA Channel** en conjunción con **Time Warner** y **TCI**: era un sistema para jugar a videojuegos a la carta a través de una conexión a internet.

---

<sup>24</sup> Wilde, Tyler (2016) – [How WASD became the standard PC control scheme](#)

## Cualquiera puede hacer videojuegos

### La demoscene

#### The 1001 Crew

Los orígenes de la *demoscene* ocurren en los Países Bajos en **1985** a través de un grupo de *hackers* en Alkmaar que se hacían llamar **The 1001 Crew**. Se dedicaban a *crackear* – levantar la protección de copia – de varios videojuegos y llegó un punto donde lo hacían con tanta frecuencia – y tan bien – que comenzaron a “firmar” quién había hecho cada *crack* (Donovan, 2010)

Parte del desafío y de la gracia a la hora de hacer estas “firmas” – que más adelante se llamarían *demo* – era reducir su tamaño al mínimo para que no afectaran al peso del juego y, al mismo tiempo, mostrar tus habilidades de programación con colores vivos y efectos llamativos. (Donovan, 2010)

#### Desde ahí a Europa

El trabajo de **The 1001 Crew** y otro grupo de *crackers* llamados *The Judges* se expandió por Europa a **mediados de los 80**. “*Todos los jugadores de Commodore 64 conocían nuestro nombre. Éramos famosos*”, explica **Joost Hoing**, miembro de **The 1001 Crew** (Donovan, 2010)

El movimiento de la *demoscene* se expandió por toda Europa y comenzaron a formarse *demoparties* donde los *hackers* se reunían para crear... O, bueno, no siempre. Tal y como dice **Joost Hoing**: “*Fui a un puñado pero apenas toqué ninguna Commodore 64. Teníamos como 18 años en aquél entonces y nos interesaban más las discotecas, la música, las chicas, las cervezas...*” (Donovan, 2010)

#### El enemigo... pero qué le vamos a hacer

A pesar de que la industria del videojuego veía la piratería como nociva, poco se podía hacer contra ella. Según **Joost Hoing**: “*la policía tenía otras cosas que hacer aparte de perseguir a un puñado de niños crackeando juegos*”. (Donovan, 2010)

### De nada, videojuegos

#### Tomado de la demoscene, pero todo es gratis aquí

A pesar de la animadversión que pudiera sentir la industria hacia la *demoscene*, lo cierto es que la habilidad de estos *hackers* acabó ayudando al avance de ciertas tecnologías. Según **Joost Hoing**, “*conozco rutinas de música y sprites de las demos que han sido utilizadas en cantidad de videojuegos*”

(Donovan, 2010)

### *Contratados por la industria*

Al final, muchos de estos *hackers* son apasionados del videojuego con mucha experiencia trastocando código, así que muchos han acabado trabajando en la industria. *“Estamos por todas partes. Si estás en la industria del videojuego o en la demoscene, puedes ver que la interconexión es muy, muy fuerte. Ha habido un cruce enorme en cosas como los juegos móviles o descargables, donde puedes encajar experiencias brillantes en espacios diminutos, que es lo que la demoscene lleva años haciendo”*, explica el desarrollador **Alex Evans**, que comenzó haciendo *demos* y entonces trabajaba en **Lionhead**. (Donovan, 2010)

El estudio **Remedy** tiene miembros que se criaron en la *demoscene* (Donovan, 2010)

### Mr. Byte y la demoscene latinoamericana

**Lobsang Alvites**, peruano, viajó a  **finales de los 80** a Italia para estudiar. Cuando llegó la hora de ir a la universidad, volvió a Perú, donde habló con un amigo sobre la *demoscene* de **Commodore 64** que había descubierto en Europa. Ambos decidieron fundar un grupo para llevar la escena a Lima y, en **1989**, con sólo 16 años, fundaron **Twin Eagles Group (TEG)**. **Alvites** pasaría a ser conocido como **Mr. Byte** (Wong, 2021)

Rápidamente se formó un pequeño grupo de nuevos aliados en **TEG**. Todos usaban seudónimos como una forma de precaución, así que te encontrabas nombres como **Osamu**, que conoció a **Alvites** gracias a un profesor, o **Hawkings**, que se topó con él de pura casualidad en una tienda de videojuegos cuando tenía 12 años y **Mr. Byte**, 18, y se cayeron bien al hablar sobre gustos comunes. Muchos simplemente llamaban al número de teléfono que aparecía en su plantilla (Wong, 2021)

De hecho, **Hawkings** no se unió a **TEG** sino que fundó su propio equipo: **The Tiger Force** (Wong, 2021)

El ambiente en **TEG** parece suelto a la par que precario. En palabras de **Luis Wong**: *“todos recuerdan TEG como su primera pandilla. Ellos no dudaban en trabajar por largos periodos de tiempo para terminar lo que tenían que hacer, y Mr. Byte no les pagaba. Ellos solo recibían las ganancias del juego si sus proyectos se vendían. [...] Había niños de tan solo 12 años y adultos de hasta 60. La única regla era que no se permitía el alcohol ni las drogas”* (Wong, 2021)

A pesar de todo, hay que tener en cuenta el contexto histórico: a la vez que existía **TEG**, Perú sufría el asalto del grupo terrorista **Sendero Luminoso**, y las familias se preocupaban por sus hijos que se iban de casa durante muchas horas a estar con un desconocido. Al final, muchos miembros acababan dejando **TEG** por obligación (Wong,

2021)

#### *Versionando a los profesionales*

Uno de los logros más notables de **TEG** tuvo que ver con *International Superstar Soccer*, que *moddearon* para convertirlo en *Fútbol Peruano 97*. Este era un mod avanzado, con “*equipos locales e incluso la voz de un comentarista local*”, y tras su éxito notable, decidieron hacer versiones brasileña y argentina del título (Wong, 2021)

Otro caso de éxito fue el de *Gunbee F-99*, un *port* a **Amiga** de *Denata!! TwinBee*, un *shmup* de **Konami** publicado originalmente en **SNES**. El juego, que salió en **1998**, es considerado el primer videojuego peruano, y tenía un cambio muy especial: “*el último nivel, que Mr. Byte y su equipo habían transformado en un escenario peruano [...] El jefe final era el Tuminator, un símbolo de una cultura preinca*” (Wong, 2021)

Visto el éxito de estas versiones – incluyendo un *port* de *Sonic the Hedgehog* – en un principio **TEG** intentó dedicarse al mercado de los *mods*, pero las mafias locales querían hacerse con el control de la piratería y se estaba volviendo un negocio peligroso, así que **Mr. Byte** abandonó la idea y pasó a hacer sus propios videojuegos originales (Wong, 2021)

#### *Videojuegos desde la resistencia*

El primer juego original de **TEG** fue *La tercera vuelta*, un título de **2001** basado en las elecciones peruanas de ese mismo año donde **Alejandro Toledo**, líder de la oposición, intentaba llegar al Palacio del Gobierno en un tanque, mientras **Alberto Fujimori**, presidente en aquel momento, intentaba pararle lanzando yucas. El juego fue un éxito (Wong, 2021)

Visto el éxito de *La tercera vuelta* y que se convocaban nuevas elecciones, **TEG** hizo *The King of Peru* y *The King of Peru 2: The Final Mecha* entre  **finales de 2001 y principios de 2002**: dos juegos de lucha cuyos protagonistas eran los candidatos a las elecciones. *The King of Peru 2* “*se promocionó como el primer lanzamiento comercial en Perú*” (Wong, 2021)

#### *Erotismo peruano*

El último videojuego de **TEG** fue *Samba de Oruga* en **2003**: un videojuego con las mecánicas de *Tetris* salvo que, cada vez que despejabas los bloques, se revelaba la foto de una chica en lencería – para ser específicos, la novia de **Alvites**

en aquél entonces -. El juego incluía un preservativo con la compra (Wong, 2021)

Aun con todo, el juego no recaudó fondos suficientes como para continuar con **TEG**. Se vendía como un *pollada-ware*, haciendo referencia a las polladas: una “*tradición peruana en donde junto con amigos y familiares se juntan para comer pollo pagando una entrada que ayude a los organizadores a recaudar fondos o para comprar algo que necesiten*”. (Wong, 2021)

## Mario Paint

Este título de **1992** es uno de los mejor recordados en lo que se refiere a la creación independiente; todavía hoy sigue siendo utilizado para crear canciones, pero en su día se vendió como un juego de colorear.

## Id Software y los mods

### Wolfenstein 3D

Gracias a la programación de **Carmack**, era posible (y relativamente fácil) hacer *mods* de *Wolfenstein 3D*, algo que desde **id Software** celebraban y disfrutaban. Juegos como *Castle Smurfenstein* (con Pitufos en vez de nazis) o versiones donde matabas a Barney el dinosaurio no tardaban en proliferar (Kushner, 2003)

Sin embargo, esta forma de modificación era destructiva: modificar una parte implicaba quitarla, a lo que restaurar el juego a su versión original era muy difícil. Esto lo cambiaría *DOOM* con los archivos *.wad* (*Where's All the Data*) (Kushner, 2003)

### DOOM

Inspirados por las creaciones de los fans con el motor de *Wolfenstein 3D*, **Romero** y (especialmente) **Carmack** querían que *DOOM* fuese fácilmente modificable sin tener que destruir el juego. Así, crearon los archivos *.wad*, cuya función era señalar al juego dónde encontrar los archivos relevantes para mover el programa, a lo que podía modificarse libremente. (Kushner, 2003)

Además de esto, **Carmack** subía el código fuente de los programas de edición de niveles y de utilidades de *DOOM* para permitir que todo el mundo pudiese trastear con el motor. (Kushner, 2003)

Según **Kushner**, esta era la primera vez que un programador mostraba de tal manera las entrañas de su programa para su libre modificación.

*“¡No estamos ganando dinero!”*

Al principio, a **Jay** y **Kevin** no les hacía ninguna gracia que **Carmack** permitiera que todo el mundo crease nuevas versiones gratuitas de *DOOM*, pero **Romero** salió a su defensa: “Tíos,

*no vamos a perder tanto dinero. Ahora mismo estamos ganando un pastizal. Fíjate tú. ¿Qué más da?” (Kushner, 2003)*

Al final, tras insistir, **Jay** pudo aclarar los términos legales: *“id Software no exige tasas o royalties. Tienes que haber pagado una clave de usuario; tu programa no debe funcionar con la versión shareware de DOOM; tienes que mostrar que tu programa no es un producto de id Software e id Software no puede darte apoyo por tu producto ni por DOOM tras los cambios de datos de tu producto; quizá debas incluir un poco de texto legal en tu programa para poner contentos a nuestros abogados.” (Kushner, 2003)*

#### *DEU y DeHackEd facilitan las cosas*

A pesar de las facilidades que había puesto **Carmack**, tenías que seguir sabiendo programar para hacer tus propios WADs, hasta que el **26 de enero de 1994** un chaval neozelandés llamado **Brendon Wyber** creó, junto con varios compañeros a través de internet, *DOOM Editor Utility* (DEU). El **16 de febrero de 1994** un chico belga llamado **Raphael Quintet** mejoró el programa para que fuese aún más intuitivo. (Kushner, 2003)

DEU era un programa asequible que separaba el diseño por partes y permitía, de manera intuitiva, diseñar nuevas versiones de *DOOM*. (Kushner, 2003)

El círculo se cerró con *DeHackEd*, otro programa creado por **Greg Lewis**, un estudiante estadounidense, que permitía modificar el núcleo mismo de *DOOM* de tal manera que podía modificar el propio funcionamiento del juego base. En palabras de su creador: *“¡Haz que las bolas de fuego sean invisibles, haz que los misiles hagan 2.000 puntos de daño, haz que los demonios floten!” (Kushner, 2003)*

## DOOM II

Con la llegada de *DOOM II* y el *deathmatch* no sólo había modificaciones estéticas – por ejemplo, convirtiendo el juego en *Aliens* – sino nuevos modos de juego, como el pilla-pilla o el rey de la colina que, explica **David Kushner**, eran modalidades de juego traídas del patio del colegio (Kushner, 2003)

#### *DOOM II y el ejército*

Uno de estos mods, desarrollado en **1995**, fue el llamado *Marine DOOM*, desarrollado por un oficial llamado **Scott Barnett**. Este juego estaba pensado para entrenar a marines en el trabajo en equipo y, aunque desde **id Software** pensaban que les habían contactado de broma, lo cierto es que el juego se utilizaría durante años para realizar simulaciones



de combate. (Kushner, 2003)

#### *Vender mods*

Ese mismo **1995**, el *publisher* **Wizard Works** lanzó *D!Zone*, una colección de 900 *mods* de *DOOM* que se hizo tan popular que llegó incluso a superar a *DOOM II* en ventas. (Kushner, 2003)

Al ver esto, **Romero** decidió crear su propia versión: *The Master Levels*, una versión de *DOOM II* que incluía *Final DOOM*, un proyecto del equipo, además de una serie de *mods* aprobados por **id Software**. Esta versión, al venderse a los minoristas, se conocería como *Ultimate DOOM*. (Kushner, 2003)

## El juego en ordenador y la plataforma universal

Podría decirse que había tres frentes principales: la **Commodore** en EE. UU., **Spectrum** en Gran Bretaña y la **Oric** en Francia. Por supuesto, había de las otras plataformas, pero estas fueron las dominantes en cada uno de estos terrenos. Mientras que **Atari** y las consolas tenían la mentalidad de “regala las maquinillas de afeitar y luego vende las cuchillas”, **Commodore** ganaba dinero ya desde sus ventas de *hardware*, a lo que **Tramiel** no tenía ningún motivo para poner trabas al desarrollo libre. Según él, cuando alguien creaba algo bueno para el **Commodore** estaba dando una nueva razón a los demás para comprarlo.

### Las computadoras de Atari

**Atari** llegó a la idea de hacer ordenadores por accidente. En un principio quería hacer la consola sucesora a la **VCS**

**Nolan Bushnell** se oponía a la creación de una **División de Ordenadores**, pero en **1978** ocurrió. Los proyectos que serían el **Atari 400** y **800** se llamaban “Candy” y “Colleen” en honor a dos secretarías atractivas de la empresa.

Las diferencias entre el **Atari 400** y **800** eran notables hasta el punto de que el **Atari 400** tenía prácticamente la misma tecnología que el **VCS**. Según el propio **Joe Decuir**:

*“El Atari 400 era una máquina de juegos con teclado. El Atari 800 era un ordenador de verdad.”*

El **Atari 400** tenía buenas intenciones: estaba pensado para que pudieras ponértelo en el regazo y usarlo cómodamente mirando al televisor, pero además de ser poco potente tenía un teclado de membrana horrible y poco atractivo.

### Cyan Engineering

En **1975**, **Atari** compró **Cyan Engineering**, un grupo de cuatro ingenieros clave: **Ron Milner** y **Steve Mayer** (desarrolladores del prototipo del **VCS**), **Joe Decuir** y su mentor, **Jay Miner** (diseñador del chip de **VCS**, más tarde haría la **Commodore Amiga**)

El grupo consideraba que **VCS** tendría tres años de vida antes de quedar obsoleta y comenzaron a trabajar en un nuevo proyecto tildado **Oz**. Por orden de **Ray Kassar**, el proyecto se convirtió en un ordenador

### *Un ordenador de videojuegos, pero no digáis que juega a videojuegos*

Irónicamente, algo que mató a los ordenadores de 8-bit y, en general, a los ordenadores de **Atari**, es que eran maquinas para jugar a videojuegos, pero desde la directiva eso no era algo que se buscara. Se creía que eso hacía del ordenador algo menos serio y **Atari**, en vez de promocionarlo como un ordenador de juego, quiso ver cómo quitarse el sambenito sin aprovechar del todo su propio potencial

## Priorizar el ordenador por encima del software

**Atari** quería darlo todo con su ordenador, así que destinó a los mejores ingenieros a crear el sistema operativo, lo cual significaba que no estaban haciendo videojuegos entre tanto. Según **David Crane**:  
*“Hubo una temporada en la que no salieron juegos [para VCS] hechos por Larry Kaplan, Alan Miller, Bob Whitehead o yo. [...] Como los diseñadores más experimentados, se nos encargó crear el sistema operativo del 800. Este grupo, con otros dos más, escribió el sistema operativo entero en unos ocho meses.”*

## Atari BASIC

Además del SO, **Atari** necesitaba código BASIC para sus ordenadores. En un principio iba a ser **Bill Gates** quien lo escribiría, pero esto ocurrió al mismo tiempo que **Gates** estaba recibiendo una oferta por parte de **IBM** para trabajar con ellos en lo que después sería **MS-DOS**. *“IBM es bastante importante”,* diría **Gates**. **David Crane** recuerda con humor cómo **Alan Miller** estuvo trabajando con él y, tras un año sin progreso, despidió a **Bill Gates**. *“Al es la única persona que conozco que ha despedido a Bill Gates”*.

El BASIC de **Atari** tenía dos comandos únicos que facilitaban algo la programación: PEEK (consultar el valor de una localización de memoria) y POKE (cambiarlo). No consumían memoria, así que permitían trabajar más rápidamente; no era código máquina, pero era mejor que BASIC.

## La superioridad del ST

La llegada del **Atari ST** en la generación de 16-bit devolvió algo de relevancia a la compañía.

A nivel tecnológico, lo cierto es que los ordenadores de **Atari** tenían ciertas ventajas:

- La ventaja más evidente era que se notaba que venían de una compañía centrada en el videojuego: estaban hechos para crear gráficos mucho más avanzados gracias a tener muchos más sets que, por ejemplo, permitían crear distintos elementos en la pantalla para luego juntarlos.
- Una herencia del VCS eran los “player-missile graphics”, que permitía hacer sprites veloces de manera independiente al fondo y a las otras animaciones. Esto era parecido a la forma de trabajar de la **VCS** con, por ejemplo, la pelota de *Pong*. Otra ventaja de los “player-missile graphics” era que tenían detección de colisiones integradas.
- Se podían enchufar a cualquier televisor, mientras que otros ordenadores necesitaban monitores dedicados.

- Los ordenadores de Atari también fueron los primeros en permitir sonidos polifónicos, ya que tenían POKEY, un chip mucho más potente que permitía incluso ofrecer sonidos realistas. Cuanta mayor carga sonora, menos calidad, pero podías meter mucha textura ahí. **Chris Crawford** lo halagó en *De Re Atari*

#### *Desventajas de los ST*

Tristemente, un error común de los **Atari ST** eran los problemas con el disco y las pérdidas de memoria.

La posibilidad de enchufarse a cualquier televisor resultó ser una espada de doble filo, ya que para estar acorde a la regulación las carcasas debían recubrirse de un aluminio pesado que dificultaba trastocar el *hardware*: los periféricos requerían maquinaria interna para compensar esto, a lo cual eran más caros, y como utilizaban conectores de Atari, sólo eran compatibles con los productos de Atari. Lo más duro es que, en el mismo **1979** en que se aprobó la cobertura de aluminio, cambió la regulación para permitir que los dispositivos funcionasen sin esa misma cobertura. Ya era tarde para **Atari**.

A pesar de que los 8-bit de **Atari** eran ordenadores muy potentes para hacer videojuegos, no eran tan útiles para el trabajo de oficina: tenían un límite de 40 caracteres por línea, lo que hacía que trabajar con texto u hojas de cálculo fuera difícil.

#### *Los ejecutivos no saben nada de ordenadores...*

En **1984** la revista **A.N.A.L.O.G.** escribió un artículo llamado “oscuridad al mediodía” describiendo los fallos de la compañía con los ordenadores. Decía que **Atari** “no entiende los ordenadores” y cómo “casi todos los altos ejecutivos son analfabetos en la computación. Han tomado constantes decisiones sobre el software y el hardware de un producto que no entienden ni pueden usar”. Esto, en un mercado tan competitivo y lleno de expertos como es la computación, es criminal

#### *...y los empleados no saben ser profesionales*

En otra línea temporal, quizá **IBM** hubiera construido un ordenador junto a **Atari**, sumándose a otro más de sus errores: la compañía quería utilizar el **Atari 800** como el **IBM PC**, pero cuando visitaron **Atari** se encontraron con un grupo que trabajaba de manera poco ortodoxa, les trataron con rigidez y distancia y, en ocasiones, se encontraban con empleados colocados. La filosofía liberal de **Atari** les mató.

## Reclusorios con el nombre y con el software

Como **John Harris** descubrió, los ordenadores 8-bit de **Atari** eran difícilísimos de programar y el manual apenas daba respuestas sobre qué era capaz de hacer. Daba una versión sesgada de sus posibilidades: por ejemplo, decía que sólo podías usar cuatro colores, pero los juegos provenientes de **Atari** (*Baseball* o *Super Breakout*) tenían muchos más colores que cuatro. **Harris** se decidió a descubrir sus secretos, pero por lo demás era una continuación de la filosofía **Atari** de “con nosotros o con nadie”.

Al igual que con **IBM**, y siguiendo con su filosofía de no mostrar nombres por miedo a que robaran trabajadores, **Atari no mostraba las especificaciones de su software o hardware**. Sus ordenadores no eran abiertos porque querían dar ventaja a sus propios programadores, pero esto a la vez ralentizó la aparición de un verdadero mercado con *third parties* alrededor de los ordenadores **Atari**. Según **Michael S. Tomczyk**, en *The Home Computer Wars*:

*“Para sorpresa de todos, decidieron mantener en secreto detalles técnicos como mapas de memoria y arquitectura de bus, que los programadores necesitaban para escribir software. Entonces intentaron extorsionar a los programadores diciéndoles que podían conseguir información técnica a cambio de firmar para hacer software de Atari.”*

Eso cambió en **1981**, cuando crearon el **Grupo de Apoyo de Software**. Según **Crawford**: *“Nuestro trabajo era dar apoyo técnico a los programadores”*.

## Alzamiento y caída del ST

Hubo un momento en que los ordenadores de 8-bit de **Atari** iban muy bien: a finales de **1982** alcanzaron el pico con un total de 600.000 unidades vendidas, pero luego perderían terreno. Los libros no suelen hablar de **Atari** en términos de computación porque, tras los **Atari 400** y **Atari 800**, no supieron exactamente cómo seguir y la competencia se los comió

## Caos de nombres: ST, XL y XE

**Atari** intentó suceder a la línea de 8-bit con las series **XL** y **XE**, pero no supo diferenciarlas lo suficiente de los **Atari 400** y **800**, lo que causó una confusión general entre el público, que no tenía motivos suficientes para adquirir esa nueva tecnología (el **XL-1200**, por ejemplo, era un **Atari 800** con algo más de RAM y poco más)

## Tramiel intenta reorientar el ordenador (y fracasa)

La llegada de **Tramiel** marcó un cambio brusco: suspendió la

producción de hardware para que fuera revisada, se puso el desarrollo del **800XL** en marcha, se suspendió el **600XL**, se mató la **5200** y, poco después, se bajó el precio del **800XL** bruscamente hasta los 119\$. Según **Tramiel**: *“Los negocios son la guerra”*

Cuando **Nintendo** resucitó el videojuego, **Atari** intentó seguir su estela relanzando la **7600** y creando el **XEGS**: un **65XE** que lanzó en **1987** acompañado de un teclado, una pistola, un *joystick* y tres juegos: *Flight Simulator II*, *Missile Command* y *Barnyard Blaster*. Sin embargo, la tecnología del **65XE** estaba anticuada, así que pocos quisieron desarrollar para la plataforma, que acabó siendo olvidada.

#### *El reducto de fans*

Con todo, los ordenadores de **Atari** sí que tuvieron éxito en Europa, sobre todo en Europa del Este.

#### La hermandad y el videojuego de PC en los 80

En los **años 80** había tres grandes compañías: **On-Line Systems**, **Sirius** y **Broderbund**. Los tres juntos eran conocidos como “La Hermandad” y en un principio compartían ciertas características con Homebrew y la ética *hacker*: se daban pistas sobre el mercado, buenos transportistas y tiendas, y solían reunirse para hablar de negocios y ayudarse entre ellos. Según **Jerry Jewell**:

*“Teníamos un código no escrito. Nos contábamos en qué estábamos trabajando para no repetir los mismos proyectos. Si yo estaba haciendo un juego de carreras, se lo decía para que ellos no hicieran otro.”*

#### Los royalties decrecen

En un principio la Hermandad pagaba un 30% en *royalties*, pero con el tiempo tuvieron que bajar las tasas para mantenerse a flote. Para cuando llegó **Jordan Mechner**, estaban al 15%.

#### Sierra On-Line

Al principio, la forma de trabajar de **Sierra** era un poco feudal: **Ken** pagaba la casa a los programadores y ellos trabajaban para él.

La forma de **Ken** de venderse a **John Harris** hablaba mucho sobre la salud del **PC** en los **años 80**:

*“Te propongo esto: ¿Qué te parece que te ponga unos royalties del 30% para que no tengas que trabajar para otros? Trabajas desde casa y te daré 700\$ al mes para que vivas hasta que termines tu primer juego en dos o tres meses. De todos modos, si no has terminado un juego para entonces, no vas a llegar a ninguna parte.”*

### John Harris

**John Harris** fue el hambre juntándose con las ganas de comer: un programador ansioso que llegó a **Ken Williams** en **1981** durante una **Computer Faire**. Él le dijo que buscaba programadores, y cuando **Harris** respondió que no quería programar para **Apple**, **Williams** le dijo que quería expandirse a **Atari**. **Harris** aceptó de inmediato.

### El ambiente suelto...

Al principio el ambiente en **On-Line Systems** era muy parecido al de **Atari** en la era **Bushnell**: una serie de vivalavidas pasándose bien y, ya de paso, haciendo videojuegos. El atrevido anuncio de *Softporn* es un ejemplo de ello.

Los martes eran la “noche de los hombres”, con **Ken** llevándose a los programadores a beber. Los miércoles solían ir a esquiar. Los viernes se emborrachaban como cosacos.

### ...y su desaparición

Para **1982** este ambiente estaba empezando a cambiar, y en **1983** cambiaría bruscamente con la llegada de **Dick Sutherland** a **On-Line Systems** y la realización por parte de la Hermandad de que todos estaban compitiendo entre sí, quisieran o no.

Aparte de cambiar los *royalties* del 30% al 20%, querían dejar de poner el nombre de los programadores en la portada y empezar a ponerlos en el interior.

Tristemente, los juegos más recordados de **Sierra On-Line** son los que ocurren DESPUÉS de **Dick Sutherland** y el cambio de filosofía.

### El boom del videojuego en PC en los años 90

Es importante anotar que esto únicamente se refiere a la escena estadounidense: en Europa el **PC** tuvo un desarrollo muy distinto y mucho más prolífico gracias a la **Oric** y, sobre todo, la **Spectrum** de **Sinclair**. Aunque luego las consolas se comerían su terreno, los microordenadores tuvieron vida como no la vio **Commodore** en los EE.UU.

Originalmente, dentro del mercado de los ordenadores de sobremesa, **Macintosh** era la marca ideal para desarrollar videojuegos, por encima de **Windows**. Lo que causó este cambio de tendencia fueron dos factores principales:

- **Michael Spindler**, entonces presidente de **Apple**, no quería que se asociase al **Macintosh** con el videojuego e hizo poco o nada para incentivar a los estudios a desarrollar.
- **Windows** trabajó de cerca con **id Software** y, con la llegada de **DOOM** y la publicidad de **Windows 95** que vino con él, poca duda quedaba de que el poder estuviera en el **PC**.

Hay tres juegos que marcaron el *boom* del PC en los **años 90**: *Myst*, *The 7th Guest* y *DOOM*.

#### John Carmack y las licencias tecnológicas

Cuando, en **1993**, **id Software** dijo que se podía pagar una licencia para utilizar la tecnología que había creado *Wolfenstein 3D*, eso era una locura: hasta entonces, los desarrolladores eran muy protectores con su tecnología, ya que cualquier ventaja podía darles la victoria contra la competencia. Al hacerlo pública una tecnología que, además, era de las más avanzadas de su época, si no la más avanzada en el **PC**, **Carmack** cambió las reglas desde lo alto e inició dos tendencias: la venta de tecnologías gráficas a través de compañías *middleware* y la creación de *mods*.

Los *mods* son algo que **id Software** impulsaría más aún con *DOOM*, que incluía herramientas para modificar y crear nuevos niveles.

#### El hábito de piratear

La costumbre de piratear lleva existiendo desde los orígenes del **PC**. De hecho, la piratería era uno de los motivos por los que el mercado del videojuego era menor en los ordenadores: la gente pirateaba demasiado y no había tantos juegos.

Lo que en un principio había ayudado a la popularización de tantísimos videojuegos acabó destruyéndolos: a finales de los **años 80** apenas quedaban en pie unas pocas compañías porque la piratería hacía que ganarse el dinero haciendo juegos para microcomputadoras fuese difícilísimo. Además, las consolas acabarían reclamando su lugar.

#### El PC sometido a las consolas

A pesar del *boom* que viviría la plataforma en los **años 90**, no dejaba de ser minúsculo frente a las consolas: *Myst* fue, en efecto, el primer juego en superar el millón de ventas en PC, una cifra muy habitual en las consolas, y la transición de compañías como **EA** a las consolas se vio apoyada por el aumento en las ventas

**Larry Probst** explicaba que el mercado del PC sólo suponía un tercio de los ingresos de **Electronic Arts** a **finales de los 90/principios de los 2000** (Takahashi, 2002)

Sólo dos de los 30 juegos más vendidos en **1998** eran de PC. En **1997**, a pesar de lo que dijera **Andrew Grove**, a pesar de que el mercado del PC creciera con ingresos de 1.300 millones de dólares, seguía siendo la mitad del mercado de las consolas. Incluso en **2000**, el mercado “sólo” alcanzaba los 1.600 millones. (Takahashi, 2002)

#### *Andrew Grove y la “guerra de las miradas” (eyeball wars)*

En el **E3 de 1997**, **Andrew Grove**, CEO de **Intel**, dio un discurso hablando sobre la superioridad del PC sobre las consolas, invitando a los *devs* a centrarse en esta pujante



plataforma. Explicó que *“la competición por el tiempo de ocio es, en efecto, por horas de miradas (eyeballs)”*, y que el entretenimiento en el PC desafiaría a la TV por esas mismas miradas. (Takahashi, 2002)

## El nacimiento del PC universal

### Simbiosis pre-DirectX

Varias compañías se reunieron el **8 de octubre de 1991** para crear una plataforma universal basada en la tecnología de CD. Estaba hecho para funcionar en simbiosis: era una serie de estándares que permitirían dar a los desarrolladores de *software* unas garantías de qué *hardware* esperar a la hora de crear programas y a los creadores de *hardware* les daba la seguridad de que podrían fabricar cosas como lectores de CD en cantidades enormes y con la garantía de un público que lo compraría. (Donovan, 2010)

### Haz que compren CDs

Según **Tristan Donovan**, *“para 1993 el número de usuarios de PC multimedia había crecido lo suficiente como para hacer que los juegos en CD-ROM fuesen comercialmente viables. El juego que rompió las ventas fue The 7th Guest”* (Donovan, 2010)

# Apple conquista el mundo

## Los orígenes

Los fundadores de **Apple** fueron **Steve Jobs** y **Steve “Woz” Wozniak** (“los dos Steves”); **Jobs** era carismático, aunque un ingeniero mediocre, y **Wozniak** era un *hacker* y un ingeniero brillante, pero sin ambición o carisma.

**Steve Jobs** supo de inmediato que, si quería llevar **Apple** lejos, tendría que contratar directivos pronto para que le ayudasen a llevar la compañía. Aprendió de los fallos de **IMSAI** y **MIT**, que pensaban que el producto lo era todo y no supieron sobrevivir a su propio *hype*. El primer directivo al que contrató causó revuelo: **Mike Markkula**, un exmiembro de **Intel**.

## Wozniak sólo quiere hackear

A pesar del éxito, **Wozniak** nunca se dejó llevar por el dinero en el sentido que él lo único que quería era programar. Disfrutaba con eso y se le daba muy, muy bien.

**Wozniak** estuvo trabajando, antes de fundar **Apple**, para **HP** y **Atari**, donde diseñó *Breakout* y cogió la inspiración para diseñar el **Apple** para jugar a videojuegos. Una anécdota habla sobre cómo él sacaba grandes puntuaciones en el juego y ganaba apuestas; cuando la gente le preguntaba cómo era eso posible, **Wozniak** respondía “yo lo he diseñado”.

## Hackear el Vaticano

**Wozniak** era tan buen *hacker* que utilizó las técnicas del *blue box* de **John Draper** (aka. Captain Crunch) para llamar al Papa en los **años 70** fingiendo que era **Henry Kissinger**. Estuvo increíblemente cerca de conseguirlo.

## Cómo Jobs manipuló a Wozniak

**Wozniak** tenía tan poco interés en lo económico que, mientras trabajaba para **HP**, propuso a sus jefes hacer el **Apple I** para ellos. Le negaron la propuesta al pensar que era un aparato inferior, pero **Wozniak** era feliz trabajando en **HP** y no quería dejar ese trabajo. Al principio, cuando **Jobs** le propuso a **Wozniak** unirse a **Apple**, él le dio una negativa. “*Esta era una compañía real. Diseñé un ordenador porque me gusta diseñar, para lucirme en el club. Mi motivación no era tener una compañía y ganar dinero. [...] Me gustaba HP. Eran una buena compañía y tenía seguridad y además ahí se trabajaba bien. No quería irme, así que le dije que no.*”

**Jobs** logró ponerle de su parte al hablar con sus círculos cercanos para que hicieran presión, y **Wozniak** acabó diciendo que sí, pero sabiendo que lo que hacía ya no era *hackeo* puro:

ahora estaba comercializando, cerrando ciertos secretos. Era otra señal de que el mundo estaba cambiando.

## Apple I

El **Apple I** era una obra de amor, puramente inspirada en la ética *hacker* de **Wozniak** y sus descubrimientos a través de las reuniones del **Homebrew Club**. Por ejemplo, escribió su propia versión de BASIC y compartió su código, llegando a compartir algunas de sus subrutinas en la famosa **Dr. Dobbs Journal**. Incluso con el **Apple II**, **Wozniak** distribuía gratis información sobre su ordenador y respondía a cualquier duda sobre su código. No quería que hubiera secretos.

También **Wozniak** logró reducir inmensamente el número de chips necesarios para hacer que el **Apple I** funcionara. En comparación con el **Altair**, tenía muchos menos componentes.

Al principio, **Apple** decía “nuestra filosofía es dar *software* para nuestras máquinas de manera gratuita o al mínimo coste”.

*“¿Por qué el ordenador viene ya montado?”*

Quando salió el **Apple** ocurría, igual que ahora, que tenías el ordenador entero y no podías montarlo desde cero. Eso fue una decisión que vino con su propia controversia, ya que quitaba parte de la gracia a los *hackers*.

## Apple II

En un principio, el **Apple II** era el ordenador que menos vendía del conjunto de **1977 (Apple II, TRS-80 y PET 2001)**. Su versión más barata seguía con un precio prohibitivo de 1.298\$, pero al final se abrió paso, entre otras, gracias a tener una pantalla a todo color.

### Cómo Apple II cambió su destino

La primera *killer app* del **Apple II** fue **VisiCalc**, de **Dan Bricklin**

**Steve Jobs** promocionaba el **Apple II** como una plataforma abierta y pedía sin ambages a la gente que creara para su sistema. Era muy abierto y atrajo muchos *hackers*

### La elegancia Apple

Jobs tuvo la cabeza de contratar a un diseñador para que le diera un aspecto cercano y familiar al **Apple II**. Él y **Markkula** sabían que su ordenador podía ir dirigido a más gente aparte de los ingenieros y aficionados, así que lo promocionaron para el gran mercado. Según el libro *Hackers*:

*“[con la posible excepción del Sol] el resto de ordenadores parecían algo que un operativo de radio militar podría tener atado a la espalda. El Apple no tenía tornillos o tuercas visibles.”*

## La cultura del hacker

### Los principios de la ética hacker

La ética del hacker, según **Steven Levy**:

- Comparte tus datos, no ocultes secretos
- La información debería ser libre
- Desconfía de la autoridad y promueve la descentralización
- Acceso libre al ordenador
- La única medida de valorar a un *hacker* son sus *hackeos*
- Puedes crear arte con el ordenador
- Los ordenadores pueden mejorar tu vida

Los *hackers* al principio creían que, si la gente se acercaba a los ordenadores, automáticamente comprenderían la ética del *hacker* y les seguirían. **Lee Felsenstein** era uno de estos casos.

A su manera, **Ed Roberts** coincidía con ciertos principios de la ética *hacker*. Al hablar sobre los beneficios del **Altair 8800**, hablaba sobre el poder que daba:

*“Cuando hablas sobre la riqueza, lo que realmente estás preguntando es: “¿A cuánta gente controlas?” Si fuera a darte un ejército de diez mil personas, ¿podrías construir una pirámide? Un ordenador le da a la persona común, a un chaval de instituto, el poder para hacer en una semana lo que todos los matemáticos que han vivido hasta hace 30 años podían hacer.”*

### Hackers, ordenadores y socializar

El movimiento *hacker* era uno fuertemente político, influido por la filosofía *new age* y antimilitarista. De hecho, en **1968** y **1969** hubo protestas que hizo que los *hackers* confrontaran cómo su dinero venía de **ARPA**: trabajarían por lo que fuera, pero les pagaban los militares.

Esto, al mismo tiempo, era contradictorio, ya que compartían ideas, pero había líneas personales que no cruzaban. Según **Tom Knight**:

*“Había una serie de objetivos compartidos, una serie de emoción intelectual compartida, incluso podría decirse que había vida social, pero también había límites que la gente temía cruzar.”*

### La despersonalización de la tecnología

**Joseph Weizenbaum**, el creador de *ELIZA*, había sido un estudiante y trabajador del **MIT**, un *hacker*. Sin embargo, terminó convirtiéndose en uno de sus mayores críticos en los años 60: le horrorizaba ver cómo la gente trataba a *ELIZA* con demasiada seriedad, hablando de cosas muy personales, y consideraba que vertirse de esta manera en el ordenador era deshumanizante. Trasvasar esto a sus compañeros *hackers*, encerrados en el noveno piso del **MIT** sin hacer más que darle a los ordenadores,

era fácil.

**David Silver** también se inquietaba al ver la deshumanización de sus compañeros:

*“Hubo muchos, muchos, muchos años que pasaron y todo lo que yo hacía era hackear ordenadores, y no me sentía solo, como que me estuviera perdiendo nada. Pero supongo que, conformé crecí y cambié, me volví menos excéntrico y comencé a necesitar más interacción con la gente. Me pasé todo el tiempo caminando mientras hablaba como un robot con un puñado de otros robots.”*

#### *Viudas de ordenador*

Era habitual entre los *hackers* y miembros de grupos como el **Homebrew Computer Club** que tuvieran “viudas de ordenadores”, parejas que les habían abandonado porque no podían con su obsesión.

#### **Tom Pittman, de predicador a viudo de ordenador**

La ética reclusiva de grupos como **Homebrew Computer Club** era tal que **Tom Pittman**, por ejemplo, escribió un credo del *hacker* para el club, con mandamientos como:

*“El ordenador es más interesante que la mayoría de personas. [...] Es mejor que cualquier conversación aburrida.”*

*“El ordenador sólo necesita un poco más [...] antes de poder hacer una u otra cosa.”*

*“No hay necesidad de comprar software o esta placa de circuitos; yo puedo diseñar uno mejor.”*

*“Nunca te pierdas una reunión del club”*

Irónicamente, tras quedar “viudo de ordenador”, **Pittman** traicionaría este credo en busca de una mayor socialización, y acabó criticando sus propios artículos de fe:

*“El ordenador [...] consumirá tu tiempo libre y hasta tus vacaciones si se lo permites. Vaciará tu monedero y limitará tus pensamientos. Te alejará de tu familia. Tus amigos empezarán a verte como un lastre. ¿Y para qué?”*

#### *Los de Stanford son más humanos (con sus “peros”)*

Aunque la cultura *hacker* fuera homogénea, en el **SAIL** de Stanford eran más abiertos. Por ejemplo, tenían una sauna y grabaron una orgía en vídeo que otros podían ver a través de una pantalla.

### La imagen de la gente sobre el hacker

Al principio, los *hackers* eran vistos como gente externa, bichos raros que se encerraban a trabajar demasiado en máquinas cuyo funcionamiento la gente normal no entendía. Esto viene de una época en la que los ordenadores personales no existían, así que parte de razón sí que tenían.

La gente veía a los *hackers* como la clase alta, pijos y ricos que estaban conspirando contra los pobres utilizando la tecnología en su contra. Los *hackers*, por su parte, veían esto como resultado de la forma de trabajar burocrática e imbécil de **IBM**. Al fin y al cabo, la ética *hacker* iba de luchar contra eso y procurar soluciones al pueblo.

### La muerte del ideal hacker

Con el tiempo, los *hackers* tuvieron que enfrentarse a la realidad y ver cómo su sueño moría y la misma industria que ellos habían creado se volvía fría, litigante y belicosa. Una vez un hacker, **Fred Moore**, escribió un tratado llamado *Confía en la gente, no el dinero*, donde alegaba que el dinero era “*obsoleto, sin valor, anti-vida*”. Sin embargo, con los progresos de la industria en los **años 70** sólo había dos opciones: aceptarlo o recluírse en el solipsismo.

De pronto, al darse cuenta de que llevaban grandes empresas y que hacer ordenadores no era difícil (gracias al **PET 2001**, el **TRS-80** y el **Apple II**), los *hackers* tuvieron que empezar a guardar secretos y el **Hombre Club** empezó a disgregarse.

### La muerte de la anarquía

Otra faceta del cubo de agua fría que fue la industria fue descubrir cómo ya no podías disfrutar del arte puro del *hackeo*: antes, explorabas un ordenador y veías todo lo que podías hacer, te ponías a prueba. Ahora tenías que seguir una estructura. **John “Captain Crunch” Draper**, uno de los *hackers* más populares, descubrió esto cuando entró a trabajar para **Apple** y vio cómo tiraban su proyecto para hacer un *blue box*: era útil, sí, e increíble, pero **Apple** se enfrentaba a consecuencias indeseables con su creación

### La tercera generación

La tercera generación de *hackers* fue la que realmente cambió las cosas a nivel cultural: esta era gente que nunca había participado en la comunidad del *hackeo* sino que habían aprendido por su cuenta. No seguían la ética del *hacker* ni eran conscientes de su pasado

### BASIC, código máquina, FORTRAN y programación

BASIC es una forma de programación, valga la redundancia, muy básica, pero fácil de aprender. Sin embargo, da comandos de manera muy lenta e

individual. El lenguaje ensamblador trabaja directamente con el procesador, y por eso es más potente.

Los *hackers* más basados en *software* consideraban BASIC como “un lenguaje fascista”, según *Hackers*, mientras que para los *hackers* de *hardware* era increíblemente útil.

### Cómo el Altair 8800 cambió el mundo

El nombre de **Altair** nace porque **Ed Roberts** le preguntó a su hija cuál sería un buen nombre para un ordenador, y ella le dijo que en el capítulo de esa noche de *Star Trek* habían ido a la estrella Altair.

1975, el día D

Si miras los libros de historia, el número de **enero de 1975** de *Popular Electronics* aparece una y otra vez: esta fue la primera vez que el mundo descubrió el **Altair 8800**.

El ascenso y caída de MITS (Model Instrumentation Telemetry Systems)

**MITS** pasó por muchas fases y, entre ellas, fue uno de los contendientes de las guerras de las calculadoras de **1974**. Eso marcó a **Roberts** para el futuro del **Altair**

Lanzarse a por el **Altair 8800** fue un enorme riesgo y se hizo de manera cutre: **Roberts** conocía a **Ed Solomon**, de la revista *Popular Electronics*, y logró que le hiciera el fatídico artículo. El éxito del **Altair** fue tal que **MITS** pasó en tres semanas de estar en números rojos a tener beneficios de 250.000\$

Un problema con **MITS**, y que otros seguirían más adelante hasta casi convertirse en tendencia (que criticaría **Osborne**) era que prometió el **Altair 8800** antes incluso de poder enviarlos. No pudo con la carga inicial de pedidos y tardó meses en entregar los primeros modelos. Es muy conocido que **Steve Dompier**, un *hacker* de **Homebrew**, viajó a las oficinas para conseguir su ordenador.

### Los parásitos de Ed Roberts

**Ed Roberts** se volvió un enemigo de la ética *hacker*. Cuando otros copiaron lo que hacía **MITS** con *hardware* compatible, él los llamó “parásitos”. Los *hackers* compartían información a la espera de que otros demostraban que se equivocaban, que podían hacer las cosas mejor. **Roberts** ocultaba información y tiraba de medios tradicionales y fuerza de mercado.

El riesgo de hacer un ordenador tan barato

El motivo por el que el **Altair** costaba tan poco (397\$) se debe a que **Ed Roberts**, su creador, compró procesadores en masa. Si hacías suficientes pedidos, el precio de los Intel 8080 bajaba de 350 a

75\$. Esto significaba que el **Altair** costaba prácticamente lo mismo que el procesador en su interior. Era una locura.

El por qué era una locura que **Roberts** hubiera comprado tantos procesadores es que entonces, literalmente, no había un mercado de ordenadores. Los pocos casos que había habido (**Honeywell**, **Kenbak-1**) no habían llegado muy lejos, y Roberts compró cruzando los dedos para que, por favor, hubiera un mercado. Y todas las señales apuntaban a que NO había un mercado: nadie nunca había conseguido esto.

#### *El bus nace por accidente*

El **Altair 8800**, además de dar el pistoletazo de salida a los ordenadores personales, también creó el concepto del bus. El bus, curiosamente, nació de la necesidad de **Roberts** por hacer las cosas deprisa y corriendo, pero la gente acabó aceptando que tenía un uso.

Durante un tiempo **Roberts** luchó por patentar el bus como el "Altair bus", pero las compañías crearon un nuevo estándar con el **S-100**. Fue un momento de rebeldía increíble: **MIT** era una de las mayores compañías informáticas en aquél momento y habían desafiado su hegemonía sin problemas.

#### *¿Por qué IBM no entró en juego?*

La idea de un ordenador pequeña era absurda para la gente como **IBM**. ¿Por qué nadie iba a querer un ordenador, que sólo utilizaban los ingenieros y eran increíblemente caros?



## Bill Gates y el imperio de Microsoft

### Altair BASIC

El primer gran momento de **Bill Gates** y **Paul Allen** fue cuando llegó el **Altair 8800**. Tener su propia versión de BASIC era lo que todo el mundo estaba deseando, y llamaron a **Ed Roberts** para decir si quería tener su código. Él dijo que tenía varias ofertas, pero que *“compraremos del primer tipo que aparezca con uno”*. Lo lograron; en cuanto tuvieron una versión funcional, pillaron un avión a Albuquerque y le hicieron una demostración a **Roberts**. Él contrató a **Allen** y quiso que **Bill Gates**, que todavía era un estudiante en Harvard, ayudase con el trabajo. Al poco tiempo **Gates** se fue de Harvard para trabajar por completo en **MIT**.

El **BASIC** de **Allen** y **Gates** se diferenciaba de otros códigos en que era de pago. Tanto ellos como **Roberts** pensaban que era trabajo que merecía remuneración, y eso no gustó a los *hackers*.

### Piratear BASIC

Algo que marcaría la vida de **Bill Gates** para bien y para mal es que **Altair BASIC** fue pirateado después de que, en una demostración, alguien robara una de las cintas de papel con el programa y la distribuyera de manera gratuita. **Gates** y **Allen** ganaban dinero por *royalties* en base a las copias vendidas, así que eso les supuso un golpe duro, pero a la vez estaba tan bien programado que las compañías acudieron a Microsoft cuando necesitaban un **Altair BASIC**. Según **Steve Dompier**, **Bill Gates** se estaba quejando por nada.

### *La agitación del software*

**Gates** más adelante utilizaría tácticas mucho más duras para aplastar a la competición, pero cuando robaron sus cintas de **BASIC**, él respondió con una carta llamada “Carta Abierta a los Aficionados”, donde criticaba que hubieran pirateado su código. Esto sería conocido como “la agitación del *software*”:

*“¿Por qué hacéis esto? Como la mayoría de aficionados debéis saber, la mayoría de vosotros robáis vuestro software. Se paga por el hardware, pero por algún motivo se comparte el software. ¿Qué más da si pagan a quienes lo han creado?”*

Tras esto, **Gates** pasó a ser infame en la comunidad *hacker*.

### Cuando Apple cierra una puerta, Microsoft abre Windows

**Windows 1.0** llegó en **1985** equipado con una interfaz gráfica, igual que ocurría con **Macintosh**, para ponerse a la altura de la competición.

## Problemas de Windows y videojuegos

**Windows 1.0** no estaba hecho para reproducir archivos multimedia ni jugar a videojuegos, ya que consumía mucha memoria. Su objetivo era el *software* de negocios, y la mayoría de *devs* preferían programar para la versión de **DOS** que corría por debajo del SO de **Microsoft**. (Takahashi, 2002)

## Windows 95, DOOM, Pentium y videojuegos

El lanzamiento de los microprocesadores Pentium de **Intel** en **1993** permitía que los ordenadores reprodujesen gráficos más avanzados. **Microsoft** aprovechó la inercia y se apoyó en *DOOM* para promocionar su nuevo SO: **Windows 95**, que eliminaba **DOS** definitivamente y permitía no sólo *DOOM* sino juegos más avanzados como *Quake*. (Takahashi, 2002)

**Windows 95** salió oficialmente al mercado el **24 de agosto de 1995** y se convirtió un éxito que, en palabras de **Steve L. Kent**, “*hizo mucho por allanar*” el camino de los videojuegos de ordenador como “*una plataforma viable*” (Kent S. L., 2001)

## *DirectX y DOOM: match made in heaven*

Entre  **finales de 1995 y principios de 1996**, **Bill Gates** descubrió que *DOOM* había movido más de 10 millones de unidades en su versión de *shareware* – más incluso que **Windows 95**. Su primer instinto fue querer comprar **id Software**, pero, por sugerencia de **Alex St. John**, decidió trabajar con ellos (Kushner, 2003)

Según lo veía **St. John**, *DOOM* encapsulaba mejor que ninguna otra pieza de *software* la promesa de lo *multimedia*, que era el nuevo concepto de moda que todos perseguían en la industria tecnológica. (Kushner, 2003)

Para **St. John**, *DOOM* era la llave que abriría la puerta de **DirectX** al resto de *devs*: si veían que el juego se movía bien gracias a su tecnología, sería fácil convencer al resto (Kushner, 2003)

## Para qué, si DOS va bien

**Carmack** no estaba interesado en la idea, porque el juego iba bien en DOS y no quería perder el tiempo haciendo nuevos *ports* – había rechazado ofertas de **IBM** y **Apple** – pero **St. John** le dijo que **Microsoft** se encargaría de todo. Sólo entonces aceptó **Carmack**. (Kushner, 2003)

El *port* de *DOOM* se llamó, por supuesto, *WinDOOM*, y bastó para que **St. John** convenciera a varios *devs* para desarrollar con **DirectX** para **Windows 95** (Kushner, 2003)

# Videojuegos por el mundo

## Corea del Sur

### Cuestión de PCs y cibercafés

Los cibercafés nacieron debido a una crisis económica en los **años 90**. Corea ya tenía una fuerte cultura del juego en ordenador y, si la gente no podía permitirse comprar un PC de alta gama, al menos podría jugar en un cibercafé. De ahí nació la idea y la popularización de estos nuevos espacios de juego. (Donovan, 2010)

Parte de lo que ayudó a que estos negocios florecieran fueron las subvenciones del Gobierno a los negocios que tuvieran que ver con internet (Donovan, 2010)

En **1998** había unos 3.000 cibercafés por el país. Para **1999**, había 15.150, en buena parte gracias a *Starcraft* y *Lineage* (Donovan, 2010)

### El entorno ideal para los micropagos

Dadas las circunstancias del videojuego en Corea del Sur, sus usuarios acabaron acostumbrados a pagar poco – o, directamente, no pagar – por sus videojuegos. Eso llevó a nuevos modelos de monetización como los micropagos, que ya existían en **2004** en juegos como *Crazyracing Kartrider*, de **Nexon**. (Donovan, 2010)

El motivo de la popularidad de los micropagos es doble: por una parte, encaja con el modelo de no pagar que ya era popular en el país pero, sobre todo, se ajusta a la tecnología. En palabras de **Tristan Donovan**: *“había pocos coreanos con tarjetas de crédito, pero la mayoría tenían teléfonos móviles, que se podían utilizar para hacer pagos pequeños”* (Donovan, 2010)

## China

### Inspiración de Corea del Sur

Aunque no aclara cómo, los videojuegos de Corea del Sur y su estilo de pagar poco o nada por jugar en **PC** se acabó volviendo popular en China, que imitó igualmente su modelo de cibercafés. (Donovan, 2010)

### *Venid con papá Estado*

El Gobierno chino vio con malos ojos la inspiración coreana y decidió preparar un plan de 1.800 millones de dólares para, a lo largo de cinco años, desarrollar más de 100 videojuegos que dieran luz a una industria nacional. (Donovan, 2010)

## El boom del juego casual

### Subestimamos mi poder

Microsoft dice que no

Hay una leyenda que habla sobre una reunión en **2004** donde **Bryan Trussel**, *program manager* de **MSN Games**, una página web para jugar a varios títulos de **Microsoft**, propuso comprar algunos estudios dedicados a videojuegos *casual*. Según se dice, empresas como **PopCap**, **Zynga** o **GameHouse** estaban en esa lista, pero ante la propuesta, **Shane Kim**, su jefe, le respondió: “*Podría reproducir sus juegos por un cuarto de millón de dólares. ¿Por qué iba a gastarme tantos millones de dólares en comprar el resto de la compañía?*”. (Kent S. L., 2021, pág. XVIII)

**Steve L. Kent** habla sobre este caso porque, por mito que sea, a pesar de que las cifras o compañías puedan ser incorrectas, “*ilustra cómo la industria del videojuego había evolucionado*”, cómo los directivos como **Shane Kim** se centraba “*en las ballenas y no en pececillos*” – en sus propias palabras, “*estábamos completamente centrados con Xbox*” hasta el punto de que hicieron que **Ensemble Studios** se dedicara a hacer juegos para la consola, como *Halo Wars* – y, por el camino, dejaron pasar la oportunidad de entrar en un mercado *casual* que acabaría volviéndose en una industria en sí misma. (Kent S. L., 2021, pág. XVIII)

Para hacernos una idea de la diferencia de escalas: *Halo 2* tuvo un presupuesto de desarrollo de 40 millones de dólares y otros 80 millones más en *marketing* (Kent S. L., 2021, pág. XXIII)

A pesar de los esfuerzos de **Microsoft** por hacer videojuegos para un público *hardcore*, su título más jugado era *Solitario* (Kent S. L., 2021, pág. XIX)

### La Zona

En **1995**, **Microsoft** compró una página entonces llamada “The Village” pero que, el **7 de agosto de 1995**, pasó a llamar “The Internet Gaming Zone” o “The Zone”. Esta era una página dedicada a distintos minijuegos de lo que hoy llamaríamos títulos *casual* (Kent S. L., 2021, pág. XX)

Seguramente es la existencia de “The Zone” lo que llevó a **Bryan Trussel** a intentar convencer a sus jefes de adquirir estos estudios *casual*, ya que estaba en contacto con compañías como **PopCap** mientras los demás se fijaban en *Halo*. Según **Kent**, “*gracias a The Zone, Microsoft pudo empezar con ventaja respecto a Nintendo y Sony a la hora de enfocar los videojuegos e internet*” (Kent S. L., 2021, pág. XXII)

También en “The Zone” el equipo de **Bryan Trussel** empezó a trabajar con modelos de negocio que entonces eran incomprensibles pero que hoy día se han vuelto un estándar: *“Cuando hicimos Xbox Live Arcade la gente decía: ‘¿Cómo que vas a vender un juego por diez pavos? ¡No puedes vender un juego digital en el que te has gastado 250.000\$ por diez pavos! Eso es un quinto de lo que cuesta Gears of War’ [...] Eran inconscientes de la audiencia del videojuego casual, que funcionaban al revés. Nuestros mejores clientes eran secretarias cuarentonas que estaban más que dispuestas a pagar 20\$ para descargar Bejeweled”* (Kent S. L., 2021, pág. XXIII)

# El universo del videojuego móvil

## Antecedentes

Los niños están usando el móvil en vez de jugar a videojuegos

A **finales de los 90**, la economía japonesa sufrió una crisis. Junto a esto, la llegada de los teléfonos móviles contribuyó a que la población, sobre todo los más jóvenes, invirtiesen menos tiempo en videojuegos. Sin embargo, **Nintendo** consideraba este descenso en ventas como un fallo de la industria, tal y como explica **Satoru Iwata**: *“Lo que creemos no es que los teléfonos estén quitándole el dinero a los videojuegos sino que les quitan el tiempo [...] La gente va a buscar su entretenimiento en cualquier parte, y no tiene por qué venir de los videojuegos. Buena parte del declive tiene que ver con que no ha habido mucha innovación y diversión en la industria del videojuego”* (Kent S. L., 2021, págs. 43-44)