



VIDEOCONFERENCIA

Dreamworks ha diseñado
junto a HP un nuevo modelo
de videoconferencia que quiere
revolucionar las reuniones
entre empresas. [P. 38]



Reuniones de película

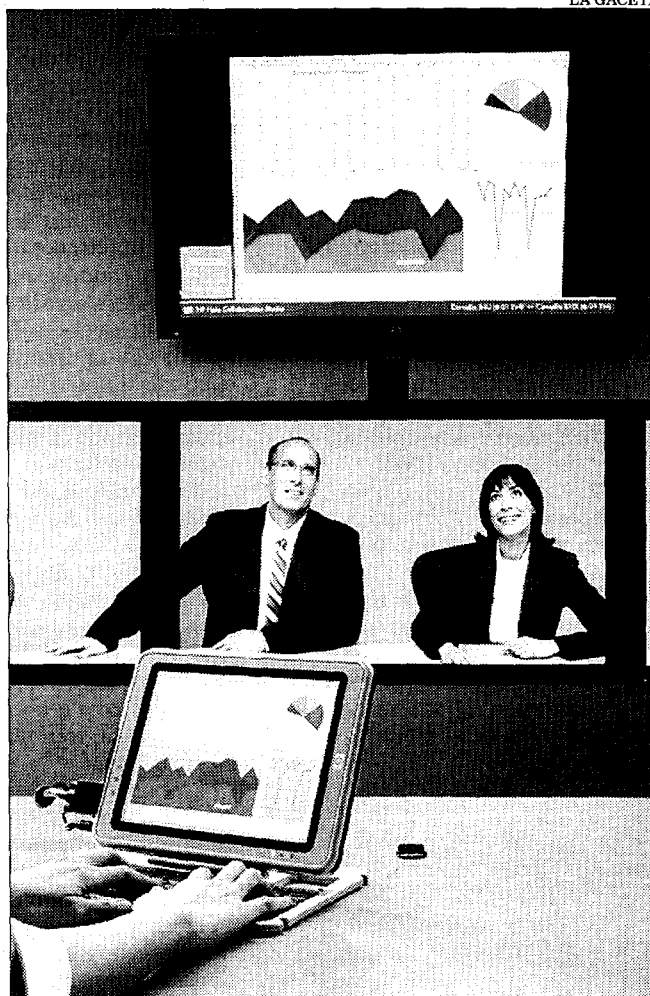
La productora Dreamworks ha diseñado junto al gigante informático HP un nuevo modelo de videoconferencia que quiere revolucionar las reuniones entre empresas de todo el mundo

ANNA CRISTETO

Barcelona. Que tiemblen las compañías aéreas, bromean en HP. Quizá el sector no lo note tanto como para ponerse nervioso, pero ciertamente los ejecutivos de las grandes multinacionales que dispongan del primer modelo de videoconferencia que ha lanzado al mercado el gigante informático, HP Halo Collaboration Studio, lo notarán en viajes y horas de avión y de espera en los aeropuertos, aunque viajen en *business* y tengan acceso a la sala vip.

La decisión de HP de probar suerte en el negocio de las videoconferencias fue fruto de la propia necesidad. La compañía tiene centros y fábricas en todo el mundo y las reuniones entre los ejecutivos de diferentes continentes son habituales y costosas. La creación del Halo HP permite que uno de sus directivos de Londres se conecte con otro de Sant Cugat (Barcelona) a tiempo real y mantengan la reunión sin necesidad de tomar el avión. La novedad que propone HP —el sistema de la videoconferencia no lo ha inventado esta empresa— es un sistema con una calidad de imagen equivalente al DVD que cuenta con dispositivos de sonido envolvente, tres cámaras con tres pantallas de plasma con alta resolución y una cámara adicional que permite hacer zoom para leer hasta la letra pequeña de cualquier contrato. El sistema requiere de dos salas adaptadas, una en cada punto de conexión, donde pueden participar hasta seis personas que se ven a tamaño real.

“Hemos ganado en eficacia y hemos ahorrado en costes”, asegura Rui Passos, vicepresidente y director general de HP Imagen e Impresión para España y Portugal.



El sistema está pensado para reuniones donde pueden participar hasta seis personas en cada sala.

HP ha contado con un socio de película para desarrollar esta tecnología. La productora estadounidense Dreamworks, creadora de la saga del simpático *Shrek* y *Madagascar*, probó el sistema Halo para producir el segunda película de *Shrek*. Creadores de la productora de todo el mundo fueron aprobando las imágenes generadas por ordenador desde salas con plataformas para calibrar el color.

HP ya tiene instaladas 13 salas en sus instalaciones y

tiene previstas otras cuatro. En HP y Dreamworks están satisfechos con el resultado, aunque todavía existen aspectos a mejorar, como ampliar el número permitido de interlocutores, poder aumentarlos a doce, y tener capacidad para celebrar reuniones a tres bandas, no sólo entre dos interlocutores situados en dos zonas del mundo.

Otro tema es el precio. HP apunta alto porque la empresa que decida adquirir esta tecnología deberá desembolsar

450.000 euros por sala y pagar entre 15.000 y 18.000 euros mensuales por cuestiones de mantenimiento, gestión de la red, calibración y servicios de reparación. Casi un millón de euros que difícilmente será desembolsado por una empresa cualquiera. El coste, sin embargo, no ha representado ningún problema para multinacionales de la talla de Pepsi Co —lo ha instalado en Chicago, Nueva York y en Plano (Texas)—, Procter & Gamble, Novartis y AMD, que ya cuentan con salas con la tecnología HP Halo para celebrar sus reuniones. En España también han aparecido interesados, sobre todo desde el sector financiero. Quizá bancos y empresas con presencia en el extranjero de la dimensión del Santander o Telefónica podrían apostar por esta tecnología, si es que no tienen ya otro sistema mejor.

En HP confían en su propuesta de reuniones sin fronteras a tiempo real. La compañía espera ganar terreno en el segmento de la imagen con este *invento* que, en su opinión, no existe competidor con nada igual. Según la consultora Gartner, el negocio de las videoconferencias registró unas ventas de 681 millones de dólares el año pasado y se espera que esta cifra supere los 1.100 millones de dólares en 2008. El gigante americano no quiere perderse parte del pastel y prevé haber vendido cien unidades de Halo HP al cierre de este ejercicio.

Halo HP no está reservado a empresarios. En su reciente visita a Nueva York, el presidente de la Generalitat, Pasqual Maragall, probó el sistema y se mostró bastante cómodo. ¿Podría negociarse un *Estatut* por videoconferencia? Por imagen y sonido no será.