

Para sobrevivir en el mundo de los negocios,



Tecnología

## El desafío de Tedral

Encarna Maldonado / (16-05 -2002)

Ha desarrollado un sistema de gestión de archivos para competir con las multinacionales

uestra dificultad es llegar a la feria NAB de Las Vegas y que mister Pepe Mesas, que viene de España, convenza y haga creíble un producto tecnológico de creación propia', dice el consejero delegado y director general de Técnicas Audiovisuales Digitales (Tedral), la única pequeña empresa española que ha desarrollado y comercializa un sistema informático propio para la gestión de archivos multimedia.

El origen de Tedral está en el Departamento de Arquitectura de los Computadores de la Universidad de Málaga, que dirige el catedrático Emilio López Zapata, donde se desarrolló un prototipo, denominado Tarsys, para el archivo de documentos audiovisuales. Pero la ambición del equipo investigador era que su criatura pudiera saltar las fronteras universitarias. Y así fue como los doctores Emilio López Zapata, Pablo Pérez Trabado, Nicolás Guil Mata, Óscar Plata González y Rafael La Rosa Jiménez apostaron algo más de 300.000 euros de su patrimonio personal para fundar la sociedad, ubicada en el Parque Tecnológico de Andalucía, en Málaga. Después de Tarsys han desarrollado otras cuatro aplicaciones, para análisis de vídeos, gestión robótica, visualización de edición y edición profesional de noticias.

En un año de vida la empresa ha logrado que sus soluciones informáticas se instalen en los juzgados de la plaza de Castilla, en Madrid, en el Consejo Audiovisual de Cataluña, en la cadena de televisión Citytv del grupo Godó y en el Parlamento andaluz.

La Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil, que obliga a grabar los juicios civiles, la directiva de la Unión Europea que determina la creación de consejos audiovisuales para velar por los contenidos que se emiten en la radio y televisión y el paso de la tecnología analógica a la digital han abierto a a Tedral un campo de negocio espléndido. 'Todos los juicios se tienen que grabar, es cierto que se puede hacer en VHS en CD o con un sistema digital más avanzado, como el nuestro, que permite archivar las grabaciones en un sistema centralizado para ser consultado desde cualquier ordenador', explica José Mesas.

En el caso de los consejos audiovisuales, las expectativas son también enormes 'porque aunque Cataluña es la pionera, todas las comunidades autónomas están creando organismos de estas características que tienen la misión de grabar todas las emisiones audiovisuales'.

El siguiente paso en el que la empresa trabaja es para permitir que estos archivos multimedia puedan también ser consultados a través de Internet.

Además de los productos diseñados para gestionar archivos de texto, sonido e imagen, Tedral acaba de presentar en sociedad un editor de televisión que, según su director, 'hace posible reducir 10 veces los costes de edición habituales'. El equipo 'está pensado para cualquier televisión, aunque es cierto que ofrece un magnífico resultado a los medios más pequeños, porque les permite acceder a la infraestructura y calidad de los grandes a precios asequibles'.

La firma cuenta con una plantilla de 11 personas y siete becarios de las universidades de Málaga y Almería, en su mayoría ingenieros. Y defiende la necesidad de ser una ingeniería en estado puro, hasta el punto de que carece de red comercial propia. Así, por ejemplo, Vitelsa ha sido la adjudicataria de los contratos para instalar sistemas videográficos en los juzgados madrileños y el Parlamento andaluz, mientras que Idea Alliance ha sido la encargada de implantarlo en el Consejo Audiovisual de Cataluña.

Ahora ha creado una filial, Tedral Media Consulting, para que se encargue de elegir la red de distribuidores de su producto en Europa y América, pero ha instalado la sede en Barcelona, porque prefiere que los ingenieros vivan en una atmósfera alejada de los pormenores del mundo comercial. 'Para desarrollar productos buenos y competitivos los investigadores tienen que estar bien pagados y trabajar en un buen ambiente', indica el presidente de Tedral, Emilio López Zapata.

Esta característica no ha sido obstáculo para que la empresa se interese por su expansión internacional: ya tiene un contrato con Hicom para distribuir en Estados Unidos y, a través de otros distribuidores, mantiene negociaciones avanzadas para entrar en Portugal y Francia.

'Hemos nacido con vocación de hacer un producto internacional porque ésa es la única manera posible de mantenerse en el mercado', aclara el presidente de la compañía, quien recuerda cómo en la feria NAB de Las Vegas, celebrada el mes pasado, de 1.800 empresas sólo había 14 españolas, 'pero, salvo nosotros, todos de la talla de grupos como Hispasat'.

López Zapata insiste en que las herramientas de Tedral 'son las únicas que hay en el mercado que integran todos los aspectos relacionados con la gestión de archivos multimedia'. En su opinión ésa es la razón por la que sus aplicaciones han competido con ventaja con el software de los gigantes del sector: las estadounidenses Artesia y Ascential Software y la alemana Techma.

Tedral cerró su primer ejercicio con una facturación de 730.000 euros, 'conforme a lo previsto en nuestro plan de negocio', apostilla el director general, José Mesas. Para este año tiene estimadas unas ventas de 766.500 euros y alcanzar beneficios netos. 'Aunque nuestras ventas no sean muy abultadas, ésta es una empresa muy rentable, nuestro mayor capital es el humano y no hacen falta grandes inversiones, por eso podemos obtener tantos beneficios pronto', explica.

Los directivos de la empresa confían en que una vez consolidada la red comercial, '2003 sea el año clave. Entonces es cuando podremos comprobar si realmente nuestro producto es aceptado y nuestra demanda se consolida, tanto en el mercado local como en el internacional', indica el director general de la compañía.

N

### **Un negocio local de más de 300 millones de euros**

El presidente de Tedral, Emilio López Zapata, calcula que el sector de gestión de archivos sólo en España ofrece un negocio potencial superior a los 300 millones de euros, 'y es una estimación muy conservadora. Según los datos que maneja, implantar estos sistemas en el segmento institucional, compuesto por los 18 consejos audiovisuales que se deben constituir en España, unido a los Parlamentos autonómicos y las 20 diputaciones y ayuntamientos más importantes implica un negocio superior a los 60 millones de euros. Sólo los 1.000 juzgados de lo Civil suponen otros 30 millones, mientras que las 25 televisiones autonómicas y nacionales representan un negocio estimado en 75 millones, que se suman a los 100 millones potenciales de las 112 televisiones locales que hay en el país. Finalmente, las aplicaciones para los 11 operadores de red pueden generar otros 55 millones. 'Y todo esto sin tener en cuenta otras áreas como la educativa'. Por otro lado, el potencial que tiene en el mercado internacional 'es incalculable, porque en todo el mundo se está dando ese paso hacia las tecnologías digitales'.

### **La investigación académica no sale a la sociedad**

'Las universidades españolas tienen investigadores de gran nivel capacitados para desarrollar productos y soluciones competitivos en el mercado internacional. Sólo hace falta un empujón para que ese potencial llegue a la sociedad', explica el jefe del Departamento de Arquitectura de los Computadores de la Universidad de Málaga y presidente de Tedral. López Zapata es un firme defensor de que 'ese semillero de ideas, ese activo intelectual se ponga en valor'; sin embargo, aprecia que hay pocos caminos. Porque aunque las universidades tienen fondos para investigar, ya sean públicos, el respaldo económico para crear una empresa hasta ahora es nulo. 'Es imprescindible buscar vehículos para que los conocimientos no se queden únicamente en una publicación, sino que se transfieran realmente a la sociedad'.

© Copyright PRISACOM S.A.  
Publicidad (qdminternet@qdm.es)