



L'EMPRESA I L'EMPRESARI

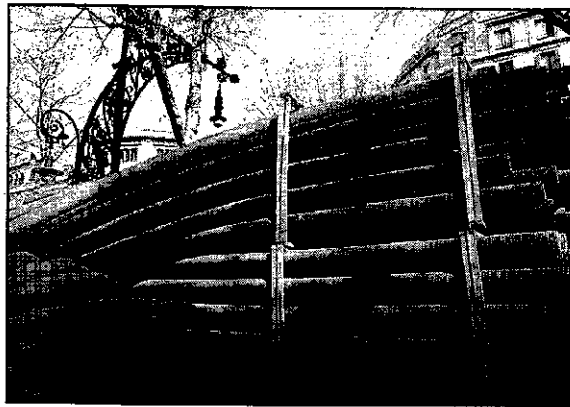
W-Onesys, a l'assalt del mercat de banda ampla

JORDI GARRIGA

L'experiència demostra que els equips lleugers són els que millor poden aportar al mercat noves solucions, sobretot en camps en què la innovació és el motor de l'activitat.

W-Onesys és una empresa que encara no té un any de vida i que de fet és fruit del món acadèmic, el Grup de Comunicacions Òptiques de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), però també de l'empresarial, Protelsa. De fet, va ser en aquesta empresa on el grup d'enginyers de W-Onesys va assajar "equips de sistemes de transmissió de gran capacitat de vídeo, veu i dades per fibra òptica basats en la tecnologia de multiplexació d'ona òptica (CWDM/DWDM)", recorda el gerent de l'empresa, Jordi Lozano. Aquestes tecnologies estan pensades per a empreses amb necessitat de transmetre grans volums d'informació de veu i dades.

En el si de Protelsa es van fer els primers prototips, finançats amb recursos propis i amb l'ajut de programes com el Profit o els del Centre per al Desenvolupament Tecnològic Industrial (CDTI). Aquestes primeres experiències es van desenvolupar en col·laboració amb la UPC, en el marc dels projectes plurianuals Sisco (2001-2002) i



Obres d'instal·lació de fibra òptica al passeig de Gràcia

Aromatic (2003). Lozano explica que "un cop obtingut el *know how*, validats els prototips, i amb infraestructura de laboratori, part de l'equip directiu de Protelsa, previ estudi de mercat i després de realitzar una transferència de tecnologia, decideix fabricar en sèrie i donar sortida comercial als productes desenvolupats a través d'una nova empresa totalment independent i diferenciada de la diversificada Protelsa".

La seva aparició al sector ha desvetllat bones expectatives, que han dut a la incorporació a l'empresa de la societat de capital risc Innova 31, que n'ha adquirit un 17%.

Les tecnologies dels equips de W-Onesys estan basades en

el concepte "agregat de canals", tant en l'àmbit elèctric com en l'òptic. En el primer és possible agregar (o multiplexar) canals prèviament digitalitzats, de manera que el flux restant de bits és una "barreja" de diferents canals. Com més canals es transmeten, més informació es transfereix i més "ample de banda" requereix el canal de comunicació, ja sia aire, cable de coure o fibra òptica. Avui per avui, el medi físic que permet transferir més informació i a una distància més gran és la fibra òptica, i és aquesta la via que fan servir per al transport massiu d'informació els operadors de telecomunicacions, especialment.

Com bé diu Lozano, les pro-

meses de bon negoci són prou engrescadores, atès que W-Onesys té un gran espectre on moure's: "El mercat al qual ens adrecem són totes les xarxes de fibra òptica d'àrea metropolitana, xarxes empresarials, xarxes de petits i mitjans operadors de telecomunicacions que tenen problemes de saturació i, en general, propietaris d'infraestructures de telecomunicacions que desitgin augmentar l'ample de banda disponible a un preu competitiu". A més a més de *carriers* i grans operadors, "també el sector audiovisual és un objectiu dels nostres sistemes, concretament en el que té a veure amb el transport de vídeo digital amb qualitat *broadcast* i vídeo digital d'alta definició". L'empresa preveu facturar enguany 1,5 milions d'euros, doblar l'any vinent aquesta quantitat i acabar el 2006 amb un negoci de 5 milions.

El mercat, gairebé oblidada la crisi que van motivar les previsions excessivament optimistes sobre el creixement de l'ample de banda, "comença a reactivar-se i, segons observadors i consultors especialitzats, mantindrà índexs de creixement, encara moderats, com a mínim els pròxims cinc anys". Catalunya, dins d'aquesta anàlisi del futur immediat, nodreix aquestes esperances: "Per iniciativa de Localret i la Generalitat de Catalunya, a partir del gener del 2005 començarà el desplegament d'una xarxa de fibra òptica paral·lela a la de l'opera-

dor dominant, per fer arribar la banda ampla a tots els municipis de Catalunya". A més a més, "s'estan implementant també a Catalunya xarxes d'investigació en línia amb l'arquitectura de les xarxes òptiques del futur". Però també hi ha per a aquesta enginyeria possibilitats més enllà de les nostres fronteres: "L'Europa de l'Est també és un clar mercat emergent i s'hi estan fent grans desplegaments d'infraestructura de fibra òptica de planta".

En general "hi ha un clar creixement a tot Europa de la demanda de projectes concrets d'enginyeria de clients per donar servei de transport de dades de gran capacitat a empreses corporatives, especialment amb xarxes SAN [*storage area network*, xarxa d'emmagatzematge]".

W-Onesys té molt clar quin ha de ser el seu paper: "Des de la nostra empresa afrontarem aquests reptes amb un posicionament basat en preus competitiu i un servei postvenda i plans de formació garantits a través dels nostres distribuïdors autoritzats".

Compta amb el fet que "la competència a Catalunya és inexistente i només hi ha una empresa de capital espanyol capacitada per oferir solucions "extrem a extrem" amb sistemes que permetin els tres tipus d'agregat (TDM-CWDM-DWDM). De fet, al mercat mundial només hi ha una vintena d'empreses que fabriquin aquesta mena de sistemes".

De cara al futur, el compromís de W-Onesys és amb la innovació, en projectes comuns amb la UPC, que suposaran incorporar tecnologia GFP per al transport òptim en xarxes SDH o xarxes IP sobre DWDM totalment òptiques amb gestió GM-PLS, entre altres.