

Entrevista a Lennart Tolleson,  
Director de Setup Electrónica

**SETUP**  
ELECTRÓNICA

## “Hay aspectos que la instrumentación virtual no puede resolver”



Setup Electrónica es una empresa especializada exclusivamente en instrumentación electrónica, eléctrica y de comunicaciones.

Se encuentra en el mercado español desde 1995, a través de sus dos sedes, en Barcelona y Madrid, y desde entonces su objetivo es ofrecer al cliente una solución integral, a través de los productos de las marcas que representa. Entre ellas, LeCroy, un fabricante de gama alta que empieza a diversificar su catálogo con productos para diferentes nichos de mercado. Y también TTI, CIF, Chauvin Arnoux, CATC, AWR, JDSU-Acterna, IHR o DVPower, entre otros, además de nuevas incorporaciones, como la galardonada Tabor Electronics.

**E**lectrónica & Comunicaciones: Setup ofrece soluciones completas (desde el diseño hasta la producción, pasando por mantenimiento, calibración, sistemas de test...). ¿Cuál es el sector con mayor rendimiento?

**Lennart Tolleson:** El sector que da mejores resultados es el de Test y Medida, en el que operamos a través de la marca LeCroy, que representamos en exclusiva en España. Se trata de un fabricante muy potente, que dispone de un considerable catálogo de producto. También destaca la empresa TTI, y ahora Tabor Electronics. En Comunicaciones, la marca JDSU.

**E&C:** Es precisamente Tabor Electronics la última empresa con la que Setup ha firmado un acuerdo de distribución (además de tener ya convenios con las mencionadas LeCroy y TTI, Chauvin Arnoux, IHR, CATC, Pace Scientific, JDSU-Acterna, AVR...). ¿Qué aporta esta marca israelí a vuestro portfolio?

**L.T.:** Tabor Electronics cubre el rango de generadores arbitrarios y de funciones, y también de amplificadores. Es una empresa que aporta producto con más frecuencias, más modulaciones... de esta manera conseguimos un catálogo más variado.

**E&C:** Tabor Electronics ha sido galardonada recientemente en los premios “Mejores en Test y Medida del 2006” con una mención honorífica por su generador arbitrario modelo WW1281 de la nueva Serie Wonder Wave. ¿Cuál es su característica diferencial?

**L.T.:** Este nuevo producto incorpora mucha memoria, la cual se puede utilizar y optimizar de diferentes maneras. Además, tiene muchas modulaciones, una característica poco común en su categoría. Podría decirse que se trata de uno de los productos más completos del mercado, que fue destacado por incorporar un avance tecnológico significativo en la industria de Test junto con la mejor relación precio-prestaciones y en un formato compacto.

**E&C: ¿Cuáles son las últimas novedades que ofrece Setup al cliente?**

**L.T.:** Los osciloscopios Wavejet de LeCroy, osciloscopios no windows, con rango de 100 a 500 MHz con amplia memoria por canal y muchas capacidades de medida. Es un producto que llega a un mercado al que LeCroy aún no se dirigía y está teniendo muy buena acogida. La marca piensa continuar en esta línea.

También destacan los osciloscopios Wavesurfer XS de LeCroy, que llegarán hasta 1 GHz, o los Waverunner XI, que alcanzan los 2 GHz.

**E&C: ¿En los próximos meses, cuál es el ámbito en el que aparecerán más novedades?**

**L.T.:** Será sobre todo en comunicación; lanzaremos una novedad dentro de la gama Testum de JDSU: el certificador de cableado Validator que cubre diferentes categorías y que incorpora un software de planificación propio (de la que ya disponen la patente). Otro de sus atractivos, el precio competitivo, ya que se ofrecerá a unos 2.000 euros, mientras que en el mercado este tipo de producto se comercializa por unos 7.000.

Además del Validator, Setup ofrecerá próximamente registradores de datos portátiles que incorporan prestaciones wireless.

**E&C: ¿Qué perspectivas de futuro tiene Setup?**

**L.T.:** Uno de los objetivos es potenciar el área de Comunicación. También continuaremos con la línea seguida hasta la fecha, que consiste en representar a muchas marcas con tal de ofrecer a nuestros clientes soluciones completas, integradas, aunque estén compuestas de equipos de diferentes fabricantes.

**E&C: Setup Electrónica abrió sus puertas en 1995 ¿cómo ha evolucionado el mercado desde entonces?**

**L.T.:** En el ámbito de la comunicación se han vivido muchos picos desde el 2002, año en el que la situación fue bastante negativa. El panorama cambió desde el 2005, cuando parece que empieza a despegar poco a poco. Nuestro crecimiento ha ido bastante a la par del comportamiento del mercado: un despegue fuerte desde 1995 hasta el 2000, y a partir de aquí un ligero estancamiento hasta hace un año.

En cuanto al sector de instrumentación, es bastante estable en general, aunque ha



*El galardonado generador arbitrario WW1281 de Tabor Electronics*

perdido capacidad de compra porque ha habido una retención de inversión empresarial durante mucho tiempo en España. En este sentido, va mejorando en mantenimiento, pero en I+D continuamos a la cola. Sin embargo, en 2006 la tendencia parece mejorar: se nota porque hay más demanda de información sobre los productos.

**E&C: ¿Qué opinas de la agresiva campaña reciente de empresas del sector?**

**L.T.:** En nuestro país hay algunas empresas que lanzan campañas agresivas, pero no es nada comparable con lo que se vive en el mercado norteamericano.

A veces la competencia recurre a esta forma de publicidad para paliar su ausencia temporal en el mercado español y hacerse notar con más fuerza.

También hay que decir que en los últimos años, desde 1995, han bajado los márgenes de beneficios tanto para fabricantes como para distribuidores. Y esto se ha producido por tres motivos: con la proliferación de competencia (han aparecido marcas menores), por la poca capacidad de compra, y por la aparición de osciloscopios digitales.

Ante esta situación, como es el caso también de Setup, las empresas deben hacer más esfuerzos por comunicar, por dar información y hacerse sentir. Nosotros, particularmente, hemos perdido algunos concursos en estos años por precio, no nos interesa reducir beneficios al mínimo con productos que ofrecen otras empresas del sector. Sin embargo, también hemos ganado otros por prestaciones, por calidad. En el mercado, aunque a primera vista parezca que los productos que se ofrecen son similares, las diferencias se hacen evidentes al fijarnos en sus prestaciones secundarias.

**E&C: ¿Qué crees sobre la de tendencia actual hacia la instrumentación virtual?**

**L.T.:** La instrumentación virtual es una solución que cubre muchos aspectos, pero existen otros que no puede resolver, como facilitar el montaje, o llegar a ofrecer velocidades que ofrece la gama alta, por ejemplo.

Además, en la actualidad los osciloscopios digital presentan cada vez más prestaciones, con lo que la instrumentación virtual pierde ventajas frente a estos sistemas.



*Tollerson, con el nuevo equipo WaveSurfer de LeCroy*