

NCAB GROUP SPAIN +46 8 584 908 00, Mariehällsvägen 37 A, 168 65 Bromma, SWEDEN, www.ncabgroup.com
Editor **SANNA RUNDQVIST** sanna.rundqvist@ncabgroup.com

Adaptarse con rapidez, cada vez más importante en el sector de la electrónica



– La consolidación en varias empresas globales es una de las razones por las que hemos decidido establecernos en Inglaterra, Polonia y República Checa, así como fortalecer nuestra organización en Alemania y China.

El sector europeo de la electrónica está experimentando grandes cambios a consecuencia de la crisis financiera. Martin Magnusson, Vicepresidente Ejecutivo del Grupo NCAB, resume esta evolución, nos habla de los planes de futuro para el grupo y lo que estos planes supondrán para los clientes.

Durante los últimos años, el mercado de los productos electrónicos ha sufrido fuertes fluctuaciones, lo que ha acarreado grandes consecuencias para todo el sector.

– En la actualidad, el mercado mundial tiene un carácter más volátil. Los suaves ciclos coyunturales de antaño han evolucionado hasta convertirse en curvas parecidas a ecografías, donde todo cambia para bien o para mal a gran velocidad. Se trata de poder adaptarse rápidamente, asegura Martin Magnusson, que tomó recientemente posesión de su nuevo cargo de Vicepresidente Ejecutivo, en el que asume la responsabilidad de las ventas y la comercialización a escala global.

Tras el estallido de la crisis financiera en 2008, el sector se halla en una situación de grandes transformaciones.

– En 2009, la facturación en el mercado de las empresas de Servicios de Fabricación de Material Electrónico, (Electronics Manufacturing Services, EMS) experimentó una disminución de en torno al 20 por ciento, con una reducción de personal del 12 por ciento, aproximadamente. Pero en 2010 vimos una marcada recuperación, aunque no parece que se haya recobrado todo lo perdido.

Una serie de actores financieros quebraron durante la crisis, al tiempo que las mayores empresas EMS se apresuraron a trasladar su fabricación a países de bajo coste. Los países más afectados fueron los que, en general, más han sufrido la crisis, como Italia, Irlanda, España y Portugal.



Alen Chen, Ingeniero de Calidad de NCAB Group con Zaiyong YI, Supervisor de Producción de Suntak, durante una auditoría.

LA CONSOLIDACIÓN: UNA MARCADA TENDENCIA

– El bajón que supuso la recesión ha contribuido a consolidar el sector de las empresas EMS. El mercado tiende a reducir el número de agentes pero a darles mayor envergadura. Al mismo tiempo, estas empresas se van volviendo más globales y van adquiriendo equipos de fabricación en regiones de bajo coste.

De las 1300 empresas EMS que hay en Europa aproximadamente, las 56 que presentan una facturación de más de 50 millones de euros responden de los dos tercios de la facturación anual, en dinero contante y sonante, 14 de 21 miles de millones de euros.

– Pese a la tendencia de consolidación, las pequeñas y medianas empresas de SCE pueden crecer gracias a la adaptación inteligente a las condiciones del mercado local, afirma Martin.

– La consolidación en varias empresas globales es una de las razones por las que hemos decidido establecernos en Inglaterra, Polonia y República Checa, así como fortalecer nuestra organización en Alemania y China. El próximo paso será Francia, donde estaremos funcionando a comienzos del segundo trimestre de 2011.

Pero al mismo tiempo, subraya que, para el Grupo NCAB, la presencia en gran número de países distintos no constituye un objetivo primordial. Se trata de poder atender a los clientes en los mercados en los que ellos se encuentran.

– Y para ello son precisas la presencia y la competencia. Si queremos ofrecer a los clientes un servicio de alto nivel, hemos de estar in situ.

En las fábricas de circuitos impresos de China también está teniendo lugar dicha consolidación y consiste en producir bastante volumen para poder atender a la demanda. La capacidad de compra del Grupo NCAB, que, aunque enorme, sigue creciendo, constituye una clara ventaja en esta evolución.

– Gracias a nuestro tamaño, cada día tenemos un conocimiento mayor y más constante. Hemos fabricado cerca de 8000 nuevos

diseños de circuitos impresos este año y desarrollamos sin cesar nuestros conocimientos en colaboración con nuestras fábricas y clientes, puntualiza Martin.

SE EXTIENDE LA TENDENCIA A LA EXTERNALIZACIÓN

A consecuencia de la crisis, la tendencia a la externalización que ya se había extendido en gran medida en el norte de Europa, ha alcanzado de lleno el centro y el sur del continente. En la actualidad, cada vez más empresas OEM confían la fabricación de sus elementos electrónicos a empresas EMS.

– A raíz de dicha externalización se incrementan constantemente las exigencias de calidad y de entrega en el plazo acordado. El segmento más impulsor es el de la industria automovilística, sostiene Martin.

El Grupo NCAB lleva en estos momentos un proyecto interno orientado a satisfacer las exigencias de calidad de los clientes de la industria automovilística. El objetivo es alcanzar la cantidad de 10 partes por millón. Para satisfacer dichas exigencias de puntualidad, precisión al cien por cien en la entrega, el Grupo NCAB continúa desarrollando sus sistemas internos.

– En la actualidad trabajamos con un Sistema de Planificación de Inventario (Inventory Planning System, IPL) para gestionar previsiones de consumo de circuitos y seguimos implementando nuestros sistemas globales ERP y CRM para todas nuestras compañías. Asimismo, estamos desarrollando un sistema de trazabilidad junto con DHL Global Forwarding, a fin de aumentar la capacidad de ahorro en la cadena de distribución.

RÁPIDO ACCESO A LA INFORMACIÓN

– Otro reto para las empresas EMS consiste en que tienen que poder atender las muy diversas exigencias de muchos y muy variados clientes. De ahí que aumente la necesidad de controlar el gasto y reducir los plazos de entrega en la producción, continúa Martin.

Para lograrlo, es preciso acceder a la información sobre los circuitos impresos y que la empresa EMS y el productor de los circuitos participe desde un estadio inicial en la cadena de fabricación, de modo que ya en la fase de diseño se opte por las soluciones adecuadas. De esta forma podrá controlarse el coste total de fabricación, al tiempo que se acortarán los plazos de entrega.

– Y es ahí que nosotros, el Grupo NCAB, entramos en escena con nuestra gran competencia en circuitos impresos, el amplio control de calidad y el estricto seguimiento que llevamos en nuestras fábricas de China, señala Martin.

Gracias a nuestra fuerte presencia en China y a que trabajamos cerca de las fábricas para procurar su desarrollo, el Grupo NCAB también puede garantizar la calidad elevada y homogénea de sus productos. Se llevan a cabo auditorías periódicas para controlar las fábricas de un modo que resultaría demasiado complejo para un comprador individual.

– Realizamos unas 250 visitas a fábricas cada año. De ahí que, cuando se ponen en contacto con nosotros, los clientes sientan que es como llamar directamente a la fábrica. Controlamos todo el proceso, lo cual resulta útil para todos nuestros clientes, sean grandes o pequeños, asegura Martin.

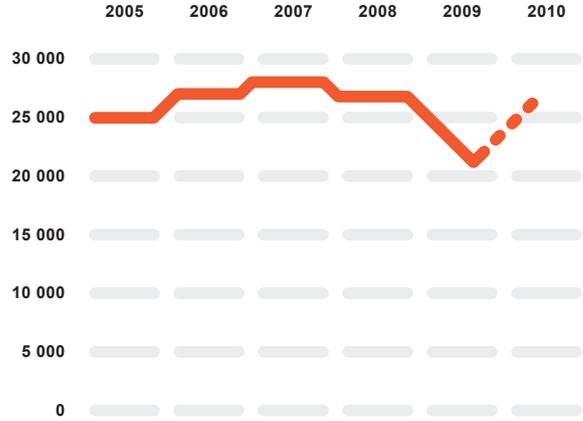
EVOLUCIÓN, INCLUSO EN TIEMPOS DE CRISIS

Al igual que para el sector de la electrónica en general, 2009 resultó un año duro para el Grupo NCAB, pero la empresa logró seguir desarrollándose también en tiempos de crisis y a lo largo de 2010, la recuperación ha resultado espectacular. La facturación del grupo creció en un 80 por ciento y la recepción de pedidos en un 93 por ciento, en comparación con 2009. El objetivo para 2011 es alcanzar un incremento del crecimiento de en torno al 25 por ciento, con respecto a 2010.

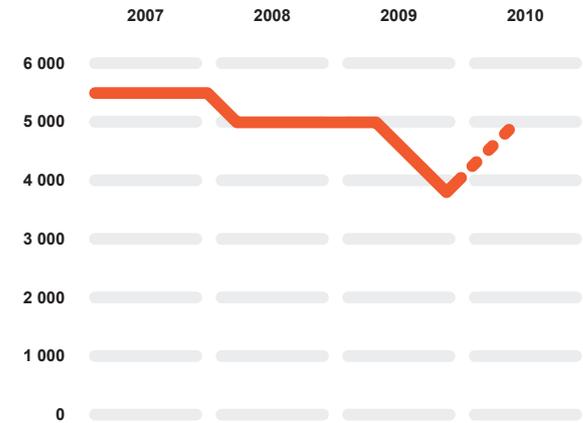
El Grupo NCAB continúa desarrollando modos de trabajo incluidos en el concepto de Productor Integrado de Circuitos Impresos (Integrated PCB Producer, IPP). Se trabaja de forma integrada tanto con los clientes como retrocediendo en la cadena de suministro, con las fábricas.

– Un paso más en la integración con nuestras fábricas es el hecho de que contamos in situ con nuestros propios ingenieros de calidad a tiempo completo: ellos controlan nuestros pedidos en el proceso de producción. Con asistencia local e involucrándonos desde el comienzo en el proyecto de nuestros clientes, podemos garantizar la elección de las mejores opciones de diseño desde el principio, a fin de ahorrar costes y evitar problemas en fases posteriores del proceso, concluye Martin.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE EMPRESAS EMS EN EUROPA [MEUR]



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LOS CIRCUITOS IMPRESOS EN EUROPA [MEUR]



– Realizamos unas 250 visitas a fábricas cada año. De ahí que, cuando se ponen en contacto con nosotros, los clientes sientan que es como llamar directamente a la fábrica,

ASEGURA MARTIN, VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DEL GRUPO NCAB.