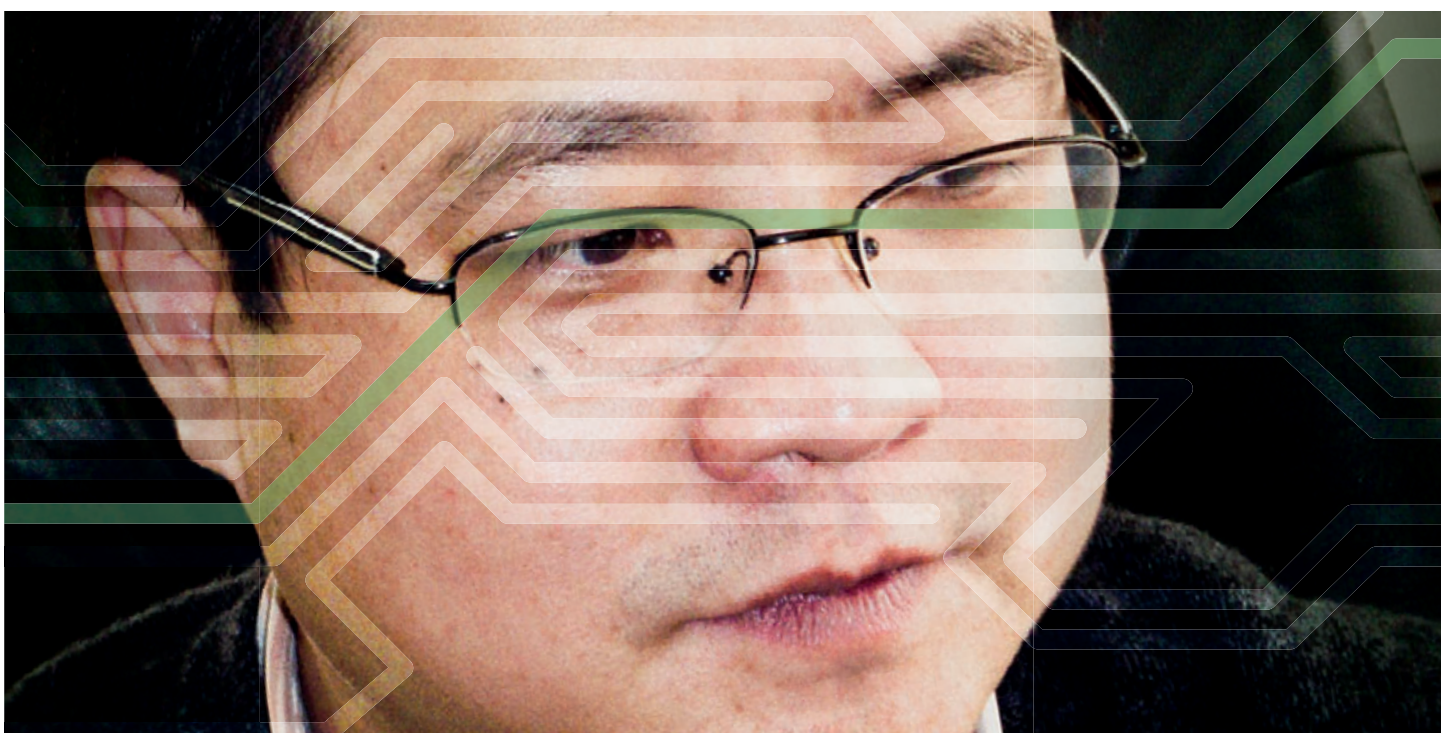


NCAB GROUP SPAIN +46 8 584 908 00, Mariehällsvägen 37 A, 168 65 Bromma, SWEDEN, [www.ncabgroup.com](http://www.ncabgroup.com)  
Editor **SANNA RUNDQVIST** [sanna.rundqvist@ncabgroup.com](mailto:sanna.rundqvist@ncabgroup.com)

## El crecimiento facilita el desarrollo de la calidad



**JACK KEI** Managing Director, Factory Management, NCAB Group China.

*En estos momentos, todo el sector de los circuitos impresos se encuentra en vías de recuperación, pero el Grupo NCAB se halla en la cumbre indiscutible de este crecimiento, con cerca del doble de facturación durante la primera mitad de 2010, en comparación con el mismo periodo del año anterior. Esta circunstancia ofrece nuevas posibilidades de perfeccionar el desarrollo del excepcional concepto de la compañía.*

El año pasado estuvo marcado por la reducción del volumen tanto en el Grupo NCAB como en el sector en general. Este año, el desarrollo ha experimentado un cambio y, durante los seis primeros meses, la facturación del Grupo NCAB creció en un 95 % en comparación con 2009 y en un 34 % con respecto a

2008. Estas cifras son muy superiores a las del resto del sector de los circuitos impresos y se han observado tanto en los mercados más arraigados del Grupo NCAB en Escandinavia como en los más recientes de Gran Bretaña y Alemania.

– El hecho de que podamos presentar cifras tan positivas se debe a que, en tiempos difíciles, continuamos desarrollando nuestro concepto. Hemos trabajado muy duro para garantizar la calidad y la capacidad de suministro en nuestras fábricas de China, lo que ha propiciado el éxito que ahora estamos cosechando. Hemos salido fortalecidos de la crisis, con una oferta aún mejor de la que disponíamos cuando entramos, asegura Hans Ståhl, director ejecutivo del Grupo NCAB.



#### EL INTERÉS DE CLIENTES DE MAYOR ENVERGADURA

El concepto de NCAB – cuyo poder de compra es muy importante, combinado con una fuerte presencia en China y con el estricto seguimiento de las fábricas allí instaladas, así como con la presencia local en todos los mercados – ha resultado ser una receta para el éxito incluso en nuevos mercados y para clientes de gran tamaño.

– Este año contamos con una facturación de más de 50 millones de euros y empezamos a alcanzar una magnitud tal que las grandes compañías de sistemas de conmutación electromecánica empiezan a interesarse por nosotros. Ya hemos cerrado varios acuerdos favorables que así lo demuestran, continúa Ståhl.

Lo más importante del crecimiento, no obstante, es que, según Ståhl, representa para el Grupo NCAB la posibilidad de afinar aún más su concepto. El incremento del volumen supone un incremento del poder de compra, lo que a su vez implica poder pactar plazos de entrega más breves, una oferta de productos más amplia y, lo que no es menos importante, costes totales más reducidos.

– Ante todo, disponemos de medios para invertir tanto en el incremento del desarrollo de la calidad de las fábricas como en el desarrollo de funciones de asistencia técnica y servicios, asegura Ståhl.

#### SISTEMAS IT QUE MEJORAN LA INTEGRACIÓN

Un buen ejemplo del trabajo en gestión industrial (Factory Management) es que hemos empezado a enviar a las fábricas a nuestros propios colaboradores, con la idea de que se encarguen exclusivamente del control y seguimiento de la calidad de los circuitos impresos del Grupo NCAB.

– Por lo que a las funciones de asistencia técnica se refiere, pretendemos desarrollar sistemas IT que nos permitan integrar con facilidad nuestros procesos con los de los clientes, por ejemplo, los sistemas de previsiones y las soluciones EDI de intercambio electrónico de datos. La idea es poder proceder del mismo modo con nuestras fábricas.

Una pieza fundamental del rompecabezas del éxito es la fuerte presencia local del Grupo NCAB. Aparte de algunas funciones centrales, la organización de la compañía se halla siempre cerca del cliente en cada uno de los mercados. El crecimiento experimentado en Gran Bretaña y en Alemania demuestra que ése es el camino a seguir. En este último país, el Grupo NCAB prevé un crecimiento de más del 400 % a lo largo de todo 2010.

– Ahora implantaremos nuestro concepto en Francia y Estados Unidos. Es importante poder ofrecer asistencia a nuestros clientes en aquellos mercados en los que desarrollan su actividad. Un mayor poder de compra, resultado de nuestra estrategia de expansión, nos permite ofrecer mejores condiciones a nuestros clientes.



#### EL GRUPO NCAB EN ELECTRONICA 2010, MÚNICH, 9-12 DE NOVIEMBRE

¡No se pierdan la feria más importante de Europa para el sector de la electrónica! El Grupo NCAB estará presente en el puesto B1.139. ¡Nos vemos en noviembre!