

A large, light grey graphic element consisting of three vertical bars of varying heights that converge at the bottom into a downward-pointing arrow shape.

#32012

INFOCUS:



El mercado americano

– La comunicación como clave del éxito

Con la entrada de NCAB en el mercado americano, decidimos contar con la visión imparcial de un experto en la industria de PCB a nivel mundial, Gene Weiner, que dirige la consultora Weiner International y que es miembro de varios consejos de administración en Estados Unidos y Asia, además de haber participado durante años en la asociación de industrias electrónicas IPC, de la que es miembro de honor.

¿Cuál es el tamaño del mercado americano de PCB?

“No se conoce con exactitud, y tampoco existen estudios recientes, al menos en lo que respecta al segmento de fabricantes de equipos (OEM). Se manejan más datos en relación al segmento de la subcontratación electrónica (EMS), para el que la demanda anual de PCB es de 6400 millones de dólares, 3400 de los cuales son de producción nacional.”

“A nivel global, a pesar de la debilidad actual de la demanda, en el mercado de PCB se espera un crecimiento promedio anual del 6,5 por ciento hasta el final de 2015, momento en el que el mercado debería haber alcanzado los 72.000 millones de dólares.”

¿Cómo está evolucionando la subcontratación en la industria electrónica americana?

“La mayoría de los OEM ya ha subcontratado a EMS, y esta tendencia general va a continuar. Sin embargo, hay ocasiones en que los productos vuelven a ser fabricados por los OEM con el fin de acortar el canal de distribución por diversos motivos.”

“En 2011, los ingresos de las 50 empresas EMS más importantes a nivel global superaron los 213.000 millones de dólares, el 55% de los cuales originados por Hon Hai (FoxConn). Sin tener en cuenta

”El mayor reto es marcar la diferencia respecto a la competencia, haciendo saber que se aporta verdadero valor añadido a los clientes.”

**GENE WEINER
DIRECTOR GENERAL DE WEINER INTERNATIONAL**

a esta empresa, el crecimiento no alcanzó el 10%. Las ventas de cada una de las 50 empresas más importantes superaron los 208 millones de dólares y las de las 10 primeras los 1970 millones de dólares.”

¿Ha observado alguna tendencia de relocalización, en la que la fabricación esté volviendo de países “low-cost” a Estados Unidos?

“Un reciente informe de IPC, en el que se realizaron encuestas en 229 empresas, indica una leve tendencia a la relocalización. Los fabricantes de equipos respondieron que en los próximos tres años el 0,01% de su fabricación global volvería a Estados Unidos, mientras que en el segmento de la subcontratación el porcentaje de relocalización sería del 0,33.”

¿Cuál es la situación de la industria nacional de PCB?

“Desde 1980, el número de fábricas de PCB en Estados Unidos ha disminuido de 2.000 a 300. Si tuviera que hacer un pronóstico, diría que dentro de una década quedarán menos de 250. En el ámbito de la producción nacional se tiende al corto plazo, con entregas rápidas y una gran variedad de producción a bajo volumen, con predominio de circuitos rígido-flexibles y circuitos multicapa. Además, la escasez de mano de obra joven y la práctica ausencia de apoyo por parte del gobierno hacen que la mayoría de circuitos de alta densidad de interconexión (HDI) vayan a continuar fabricándose en Asia.”



Gene Weiner de Weiner International nos da su opinión acerca del mercado de PCB en Estados Unidos.

¿Cuáles son actualmente las regiones de Estados Unidos de mayor crecimiento de empresas EMS y OEM?

“Si bien es cierto que las empresas del sector de la electrónica solían concentrarse en muy determinadas zonas del país (cerca de Boston, Chicago, Minneapolis, Dallas, Florida, y en la Costa Oeste, especialmente California) con los actuales canales de distribución el factor geográfico ha perdido importancia frente a otros que resultan determinantes para las empresas compradoras de PCB, como son la calidad y los plazos de entrega. Todo esto abre las puertas a agentes y comerciantes, entre otras figuras, que puedan ayudar a las empresas a encontrar al fabricante idóneo en función de las necesidades específicas que tengan que cubrir en cada momento.”

¿Cómo están afectando al sector de la electrónica las situaciones política y económica?

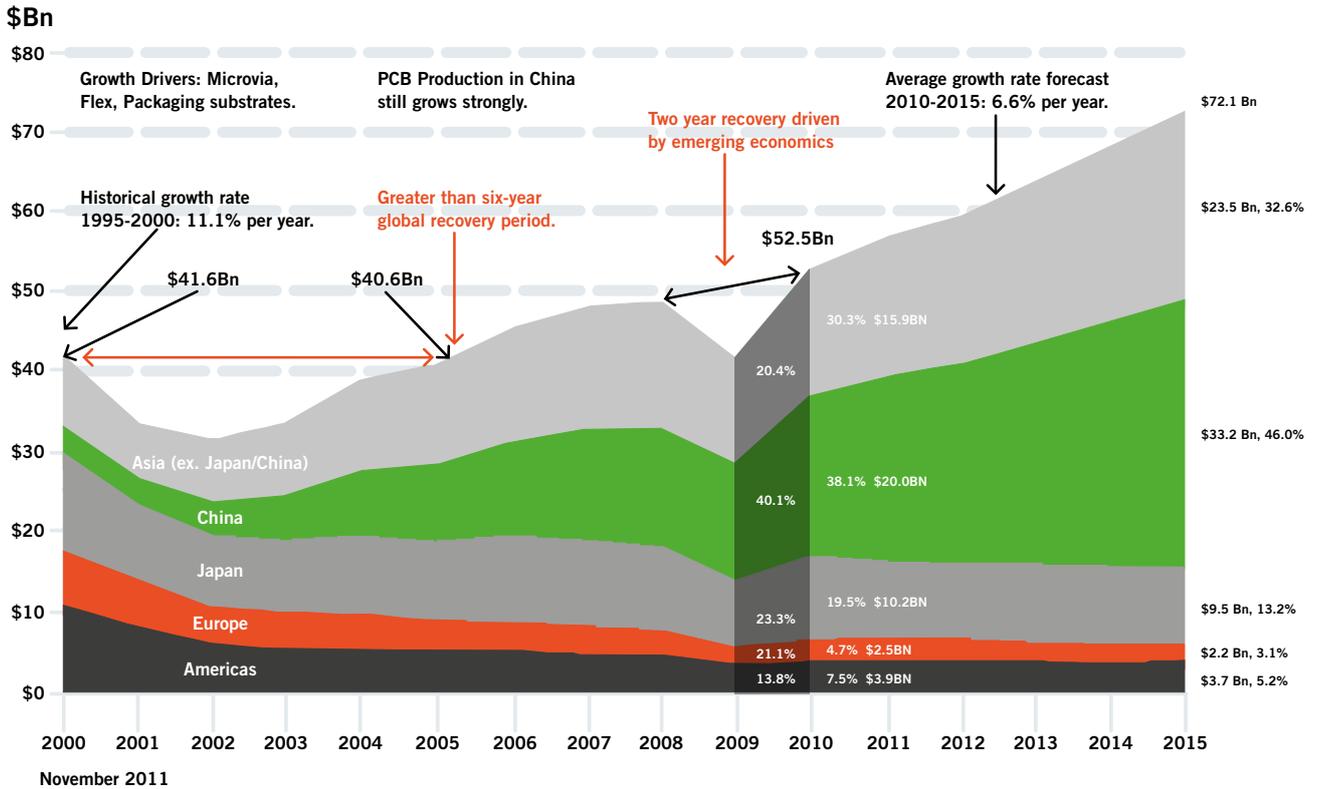
“La crisis económica ha afectado muy significativamente al sector, especialmente a los segmentos industrial y de consumo, y para los dos próximos trimestres se espera el cierre de más empresas proveedoras de material y equipos.”

“Se añade a ello el hecho de que la situación económica ha supuesto un verdadero obstáculo para el sector, ya que las empresas no se sienten seguras a la hora de invertir. Hay demasiada incertidumbre fiscal y legislativa, así como en lo que respecta a la inversión y al coste de las aseguradoras. Los dos principales partidos políticos tienen enfoques muy distintos acerca de las medidas que deben tomarse para impulsar la economía y generar crecimiento.”

¿Cómo se están desarrollando los distintos sectores de la industria?

“La demanda militar se mantiene, con tendencia a la alza, pero disminuirá si Barack Obama vuelve a ganar las elecciones. Por otro lado, debido a la crisis económica, la demanda industrial es irregular, con tendencia a la baja, a igual que la demanda de productos electrónicos, a la excepción de smartphones y tablets. La demanda tecnológica para el sector sanitario sigue en aumento, y la industria del automóvil demanda cada vez más componentes electrónicos.”

HISTORIA RECIENTE Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA GLOBAL DE LOS CIRCUITOS IMPRESOS.



Fuente: Prismark Partners LLC, november 2011

Desde un punto de vista tecnológico, ¿qué tendencias presentan los PCB?

“La producción se centrará cada vez más en los componentes embebidos y en los HDI, el 90% de cuya fabricación tiene lugar en Asia. Los circuitos rígido-flexibles continuarán creciendo paulatinamente. Los resultados de la producción de componentes superpuestos (package on package) estarán entre los más significativos y llegarán las pistas de 20 a 60 micras de ancho. Se ha ralentizado el aumento en el número de capas, gracias a los nuevos componentes y diseños.”

¿Qué elementos tienen en cuenta los compradores de PCB?

“A nivel directivo, las empresas saben que invertir en calidad merece la pena porque abarata los costes y reduce los riesgos asociados a la producción. Sin embargo, en niveles inferiores, es común que únicamente se valore el factor precio y se tomen decisiones de compra basadas en las relaciones personales, lo que genera importantes problemas y tiene un alto coste económico. Por eso es importante que las compras se controlen a nivel directivo y que los proveedores expliquen las ventajas de los circuitos de calidad con la claridad y la frecuencia debidas.”

¿A qué retos se enfrentan agentes y comerciantes en el mercado americano?

“El mayor reto es marcar la diferencia respecto a la competencia, haciendo saber que se aporta verdadero valor añadido a los clientes. Se puede establecer una relación cercana y personalizada con clientes y socios a la vez que se recurre al marketing para transmitir una imagen de seriedad en las entregas al más bajo coste total. Muchas empresas lo intentan, pero no demasiadas lo consiguen. Por eso hay que recordar constantemente a los clientes las ventajas que se ofrecen y trabajar con dedicación para darles valor añadido”.

PREMIO POR MILLONES DE CIRCUITOS IMPRESOS CON CERO DEFECTOS.

Por Segundo año consecutivo NCAB recibió el premio Zero PPM de Stoneridge, un proveedor de productos electrónicos para la industria del automóvil que al otorgar el premio hizo hincapié en los 8,9 millones de PCB con cero defectos que NCAB había logrado suministrar a la fábrica de Stoneridge en ciudad Juárez, México, en 2011. “Este premio demuestra la solidez y el prestigio de nuestro equipo en el Reino Unido, que se ocupa de los clientes de forma global” comentó Hans Ståhl, Director General de NCAB Group. “En este sentido, nuestro objetivo como grupo es lograr cero defectos para todos nuestros clientes.”

La adquisición americana abre camino a una mayor expansión

La adquisición por parte de NCAB Group de P.D. Circuits, proveedor Americano de PCB, se completó en octubre. Se trata de una operación que traerá ventajas para nuestros clientes de ambas orillas del Atlántico, ya que aumentará el poder adquisitivo y la capacidad de seguir mejorando la calidad.



Hans Ståhl, Director General de NCAB Group, David Wolff, Director general de P.D. Circuits y Anders Forsén, Director Financiero de NCAB Group afrontan con entusiasmo la entrada en el mercado americano de PCB.

Tras la adquisición de P.D. Circuits, cuya sede está en New Hampshire, en la costa este de Estados Unidos, los ingresos de NCAB Group en 2012 superarán los 85 millones de euros. El grupo opera ahora en 13 países y emplea a 210 personas, 70 de ellas en China.

“Llevábamos varios años explorando la posibilidad de introducirnos en el mercado americano” explica Hans Ståhl, Director General de NCAB Group. “Ahora podemos ponernos en marcha rápidamente, con una organización que comparte nuestro concepto de negocio a la perfección, puesto que, como también es nuestro caso, una parte importante de P.D. Circuits se encuentra en China y su filosofía de trabajo está claramente enfocada al cliente. Aunque quizás lo más importante sea la alta calidad que ambos ofrecemos. Por otro lado, la profesionalidad de sus empleados nos inspira gran confianza.”

UNA INVERSIÓN LÓGICA

El crecimiento es desde hace tiempo uno de los principales objetivos de NCAB, puesto que somos conscientes de que el poder adquisitivo es un elemento esencial a la hora de mejorar en calidad, logística y precio, en relación con las fábricas en China. Invertir en Estados Unidos era una decisión lógica, ya que, en Europa, si bien siguen presentándose grandes oportunidades, nuestra prioridad no es tanto establecernos en países nuevos como seguir creciendo a través de las empresas que NCAB tiene ya establecidas.

“Ya contamos con clientela en Estados Unidos” explica Anders Forsén, Director Financiero de NCAB Group. “La cosas han funcionado y creemos que nuestro modelo responde a las necesidades del mercado americano. Prueba de ello es el éxito de P.D.Circuits.”

Dicha empresa, que será a partir de ahora la rama americana de NCAB Group, nació en 1990. Durante los dos primeros años fabricaba sus propios PCB, pero desde 1992 empezó a ayudar a sus clientes a buscar el fabricante idóneo para cubrir las necesidades específicas que tuvieran en cada momento.

CLIENTES EN TODA NORTEAMÉRICA

En un principio, P.D. Circuits sólo trabajaba con fabricantes de PCB americanos, pero a finales de 1994 empezó a subcontratar en Taiwán y cinco años más tarde a deslocalizar sus fábricas a China, para abrir una oficina en este país asiático en 2006. En lo que respecta a Estados Unidos, la empresa comenzó a ampliar de forma considerable su clientela, empezando por la costa norte hacia la costa este y posteriormente hacia el medio oeste para, hace dos años, empezar a trabajar en la costa oeste. P.D. Circuits cuenta asimismo con clientes en México y Canadá.

“Alrededor de la cuarta parte de nuestros clientes son OEM, mientras que los tres cuartos restantes son EMS” explica David Wolff, Director General de P.D. Circuits y futuro líder de NCAB Group en Estados Unidos.

La clientela actual de P.D. Circuits opera en los principales sectores del mercado, aunque el más significativo es el industrial, que a menudo requiere PCB que hayan superado los niveles Clase 3 de IPC. P.D. Circuits también suministra PCB para equipos médicos y de telecomunicaciones, ordenadores y aparatos periféricos, y para las industrias aeroespacial, automovilística, energética y de defensa.”

LA MISMA FILOSOFÍA, EL MISMO CONCEPTO DE NEGOCIO

David Wolff hace asimismo hincapié en las múltiples similitudes que existen entre las dos empresas que ahora se unen:

“Hemos trabajado con una filosofía y un concepto de negocio muy parecidos, a pesar de que los mercados en los que desarrollamos nuestra actividad sean bien distintos. En muchos casos, hemos procedido de manera prácticamente idéntica, especialmente porque nos hemos centrado en aportar la máxima calidad al menor precio posible.

“Lo importante es que, sin cambiar ningún aspecto básico de nuestro modus operandi, vamos a tener acceso a los recursos y la

fuerza de una empresa que es cinco veces mayor que nosotros, lo que, al permitirnos seguir abaratando costes, resultará muy ventajoso para nuestros clientes. El aumento del volumen de compras que se deriva de la fusión beneficia asimismo a los clientes europeos, que podrán obtener mejores condiciones.”

“Nos estamos beneficiando mucho del saber hacer de P.D. Circuits” añade Hans Ståhl, “y estoy convencido de que hay áreas de negocio en las podemos aprender de ellos e incorporar su metodología a la nuestra”.

“Más allá de todo lo que tenemos en común” continúa David Wolff “no procedemos siempre del mismo modo, y con el tiempo, iremos perfilando la metodología que más se ajusta a las necesidades de nuestros clientes. Se trata de un proceso gradual, en el que desde luego primará siempre el interés de nuestros clientes.”

CRECER ES NUESTRO OBJETIVO

Crecer es uno de los principales objetivos de esta expansión hacia Estados Unidos. Como señala Hans Ståhl, el mercado americano es mayor que el europeo, lo que en teoría podría significar que NCAB fuese a crecer más allá que en el viejo continente.

“El objetivo es que para dentro de cinco años la mitad de nuestros ingresos procedan de Estados Unidos”, dice Ståhl.

“P.D. Circuits siempre ha tenido el crecimiento en su punto de mira” concluye David Wolff. “A nuestros clientes les gusta nuestro concepto

de negocio, pero ninguna empresa americana ha logrado ser tan grande como NCAB. Como hemos dicho, el tamaño y el poder adquisitivo son importantes para poder ofrecer a los clientes una alternativa real frente a la competencia, por lo que todo gira en torno al producto que entregamos. Si mantenemos lo que prometemos, tendremos éxito.”

FACTS P.D. CIRCUITS

- Fundada en 1990.
- Abandona la fabricación propia en 1992.
- Comienza a fabricar en Taiwán en 1994.
- Empieza a deslocalizar la producción a China en 1999.
- Cuenta con una oficina en China desde 2006.
- Se halla en posesión del certificado ISO desde 2004.
- Se halla en posesión del certificado ITAR (de fabricación para la industria de defensa americana) desde 2005.
- Su facturación anual ronda los 15 millones de euros.
- Fue adquirida por NCAB Group en octubre de 2012.

¿Desea saber más acerca del mercado de PCB en Estados Unidos?

» [IPC – Global trade organization and leading source for industry standards, training, market research](#)

» [PCB007 - The leading real-time, online magazine for the PCB industry](#)

» [Weiner International Associates – watch for additions and changes within the electronic Industry](#)

Temas tratados anteriormente

Le invitamos a leer nuestros boletines de noticias pasados. Pinche en el enlace para abrir el boletín en su navegador. Podrá encontrar todos los boletines en nuestro sitio web: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformas

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Sostenibilidad

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Relaciones con los clientes

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Control de calidad

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» El control de los detalles mejora la calidad

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» El futuro del sector de la electrónica

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

¿Escribimos sobre temas equivocados?

Buscamos sin descanso temas interesantes en los que ahondar. ¿Se le ocurre algo sobre lo que desearía profundizar o tiene algún comentario acerca de lo leído? No dude en hacérselo saber.

Escriba a sanna.rundqvist@ncabgroup.com