

A large, white, stylized graphic element resembling a downward-pointing arrow or a bracket, positioned in the top left corner of the page.

#12014

INFOCUS:



Conocer las fábricas de NCAB Group

– Una oportunidad para ampliar sus conocimientos

NCAB Group invita cada año a varios de sus clientes a visitar las fábricas más importantes del grupo en Shenzhen, China. El objetivo es acercar a los participantes a las operaciones que NCAB Group lleva a cabo en este país, aportándoles una visión completa y práctica del proceso de producción de PCB, que incluye, además de las visitas, talleres formativos específicos.

La agenda del viaje, de una semana de duración, es muy intensa y el personal de NCAB está muy presente para informar acerca de todos los aspectos de la política del grupo, desde el estudio del mercado de materias primas, hasta la elección de materiales y la logística. Michael Larsson, Key account manager de NCAB Group en Suecia, fue uno de los presentes en la edición del pasado noviembre de 2013.

“Estos viajes son una magnífica manera de mostrar la forma en la que el personal de NCAB gestiona las fábricas y los criterios bajo los cuáles se seleccionan aquéllas con las que el grupo va a colaborar. Por otro lado, las visitas ofrecen a los clientes la oportunidad de ampliar sus conocimientos, lo que les permite evaluar mejor todo lo relativo a sus productos, o a los productos de sus clientes.”



NCAB Group invita cada año a varios de sus clientes a participar en una visita a las fábricas del grupo en China.

LA FÁBRICA EN SU CONTEXTO

Michael Larsson subraya que adquirir tales competencias resulta útil para todos los que trabajan con PCB, ya se encarguen de diseño, CAD, calidad o compras y lo hagan en un OEM o en un EMS. “Algunos clientes ya habían estado en nuestras fábricas, pero esta vez el objetivo era aportarles una visión más detallada, una perspectiva completa de toda la cadena de suministro y el proceso de producción en su conjunto. Una vez cuentan con esa visión global que les ofrecemos, pueden determinar los aspectos de su trabajo que inciden en el proceso productivo, independientemente de la labor concreta que desempeñen. Por ejemplo, los diseñadores pueden crear mejores soluciones y los compradores minimizar los factores de riesgo.

SE EXPLICA CÓMO LAS DISTINTAS OPCIONES INFLUYEN EN EL RESULTADO FINAL

Por supuesto, las visitas también podrían realizarse en Europa, pero para conseguir la perspectiva a la que Michael Larsson se refiere, China es el lugar más adecuado, ya que en el viejo continente apenas se hace ya producción a gran escala.

“El objetivo de NCAB es hacer de puente entre Asia y Europa, para reducir costes sin comprometer la calidad y ofrecer a cada cliente, de forma individualizada, la mejor relación calidad precio, algo que logramos, entre otras cosas, porque contamos con personal propio en China. Durante las visitas mostramos cómo influyen, en términos de calidad y precio, las distintas instalaciones y méto-

“Durante las visitas mostramos cómo influyen, en términos de calidad y precio, las distintas instalaciones y métodos de producción.”

MICHAEL LARSSON, NCAB GROUP SWEDEN



dos de producción. NCAB ha demostrado contar con una política de total transparencia entre clientes y fábricas y quienes nos visitan en Shenzhen tienen la oportunidad de entrar en contacto con nuestros profesionales, a todos los niveles. Desde NCAB, respondemos a las muchas preguntas que van surgiendo durante las visitas y seminarios. Hay muchos aspectos del proceso de fabricación que merece la pena explorar y descubrir.”

UNA BUENA OPORTUNIDAD PARA EMPEZAR A CONOCER CHINA

Desde luego, ya el mero hecho de viajar a China resulta una auténtica fuente de inspiración, especialmente para aquellos que aún no conocen el país, por lo que también se ofrece una perspectiva general del mismo, que cubre aspectos culturales, empresariales y de desarrollo. Michael Larsson describe Shenzhen como una ciudad extraordinaria, en gran parte gracias al significativo crecimiento de las últimas décadas.

“Hace treinta años era una pequeña ciudad de 30.000 habitantes. Hoy alberga unos 14 millones de personas y es moderna en todos los sentidos, por lo que es un perfecto ejemplo de la China actual para aquellos que se acercan al país por primera vez. Por otro lado, las visitas también incluyen paradas gastronómicas en restaurantes tradicionales en los que se puede disfrutar de todo tipo de platos.”

ASPECTOS MÁS RELEVANTES DE LAS VISITAS

- Seminarios técnicos de iniciación a la fabricación de PCB y análisis de los principales factores necesarios para mantener la competitividad.
- Visitas a las fábricas más importantes de NCAB en Shenzhen.
- Una presentación acerca de las operaciones de NCAB en China, con especial énfasis en la gestión de fábricas.
- Una presentación sobre China, donde se analizan aspectos culturales y empresariales, así como el futuro desarrollo del país.

Se confirma la importancia de la precisión.

Trimble Sweden es una de las empresas que decidió unirse a esta iniciativa y visitar las fábricas de NCAB. Son líderes en sistemas de localización para telecomunicaciones, transporte y vigilancia. La S8 Total Station logra, a 1000 metros de distancia, una precisión de 0,8 mm en las medidas angulares y de 1.8 mm en las de distancia.



Fabricando un PCB

Kjell Lindahl es director de control de calidad de PCB en Trimble Sweden y es uno de los cuatro empleados de la empresa que participó en las visitas. Nos explica que, por la alta precisión y el elevado coste de sus productos, Trimble necesita contar con componentes de calidad fiables, por lo que la confianza es un factor clave a la hora de elegir a sus proveedores EMS. “Desmontar instrumentos es muy costoso, por lo que fabricar nuestras unidades con PCB de baja calidad acarrearía serios problemas.”

¿Qué les impulsó a viajar a China?

Soy responsable de control de calidad de nuestros productos electrónicos desde hace dos años, pero ya desde antes me había dado cuenta de que los PCB no siempre funcionan como debieran. Había estado en China en varias ocasiones, pero nunca había visitado una fábrica de PCB, por lo que este viaje suponía la oportunidad de aprender más acerca de la producción de PCB, así como de las condiciones de fabricación en el país asiático. Me pareció una buena iniciativa, sobre todo porque contábamos sistemáticamente con NCAB para que nos asesorase en cuestiones de calidad.

“El viaje me permitió comprobar que, efectivamente, los PCB son productos complejos, que requieren un tratamiento cuidadoso y preciso, por lo que contar con documentación y especificaciones de calidad claras, resulta esencial.”

KJELL LINDAHL, TRIMBLE

¿Qué le ha aportado este viaje?

“La verdad es que ha sido muy útil. Visitamos nada menos que cinco fábricas y se nos ofrecieron varios seminarios, tanto en materia de tecnología como relacionados con la cultura de negocio china y las perspectivas de futuro para el país, entre los cuáles destacaría el impartido por el director General de NCAB en China, Jack Kei, acerca de este último tema. Como clientes, tuvimos la oportunidad de comprobar que, efectivamente, los PCB son productos complejos, que requieren un tratamiento cuidadoso y preciso, por lo que contar con los estándares de calidad adecuados, con documentación y especificaciones claras, resulta esencial.

¿Qué cosas nuevas aprendió?

Me pareció muy interesante el tener la oportunidad de comparar los diversos estándares aplicados por las distintas fábricas de PCB, y destacaría la gran influencia que ejerce NCAB sobre las mismas como cliente principal. Una de las fábricas que visitamos había adaptado su proceso de producción para poder fabricar circuitos flexibles de acuerdo con las especificaciones exigidas por NCAB. También me pareció destacable que NCAB contase con personal propio en las instalaciones.



“La verdad es que el viaje ha sido muy útil. Visitamos nada menos que cinco fábricas y se nos ofrecieron varios seminarios, tanto en materia de tecnología como relacionados con la cultura de negocio china” nos cuenta Kjell Lindahl, de Trimble.

¿Qué impresión general le merece el viaje?

Lo encontré muy bien organizado. NCAB Group China se ocupó magníficamente de nosotros y las actividades fueron muy entretenidas. Me pareció muy interesante poder conocer a colegas de otros países y sectores. Las cuatro personas de Trimble que viajamos encontramos la experiencia amena y provechosa y sin duda alguna la recomendamos.

TRIMBLE, EN BREVE

- Fundada en 1978
- Dos mil millones de dólares de facturación en 2012
- Oficinas en más de 30 países
- Sistemas de vigilancia avanzada para los sectores de la ganadería, la construcción, el transporte y las telecomunicaciones.
- Líder mundial en sistemas de localización, fabricados en Danderyd, al norte de Estocolmo, en Suecia.

”Entendí los detalles de cómo se fabrica un PCB”

John Zevallos es uno de los dos diseñadores de PCB-CAD de Axis Communications que viajaron a China. Axis es uno de los líderes mundiales de sistemas digitales de seguridad y vigilancia, conocido por la solidez de sus cámaras y su uso de tecnologías innovadoras, con constantes mejoras de sistemas y aumento de funcionalidades. El departamento de PCB-CAD ha crecido rápidamente, en consonancia con el fuerte proceso de expansión de la empresa.



”Algunos de nuestros clientes ya habían estado en fábricas de PCB, pero esta vez el objetivo era aportarles una visión más detallada, una perspectiva completa de toda la cadena de suministro y el proceso de producción en su conjunto”, explica Michael Larsson.

”Somos ocho en el equipo - nos explica John Zevallos- y para nosotros es vital que el trabajo con PCB salga adelante bajo cualquier circunstancia, ya que servimos de nexo de unión entre departamentos. Por eso, aunque son los EMS los que realizan los pedidos de PCB, queremos estar muy presentes a lo largo de todo el proceso.



”Gracias a este viaje he comprendido cómo se fabrican los PCB que diseño o por qué contienen gel de sílice las bolsas de plástico.” nos explica John Zevallos.

¿Qué les impulsó a participar en este viaje?

Siempre quise saber cómo se fabrican los PCB en Asia para lograr resultados tan rápidos y a tan bajo coste. Había leído artículos y visto fotografías, pero poder asistir a todo el proceso de primera mano es algo muy distinto. Gracias a este viaje sé más acerca de la prevención de riesgos laborales y he comprendido cómo se fabrican los PCB que diseño, cómo se lavan los circuitos o por qué contienen gel de sílice las bolsas de plástico.

”Ver la cadena de producción donde de facto se lleva a cabo la fabricación permite hacerse una idea del tiempo que requiere cada tipo de circuito y de los factores que influyen en las diferencias de precio.”

JOHN ZEVALLOS, AXIS

¿Qué les ha aportado la experiencia?

Un gran conocimiento acerca de la producción, la tecnología y los procesos utilizados. Ha sido de gran ayuda a la hora de optimizar el diseño de los circuitos y elegir las soluciones que mejor se adaptan a la fabricación de los PCB ya desde la etapa de diseño. Me pareció especialmente interesante el que las fábricas produjeran los circuitos de formas tan distintas entre sí. Ahora sabemos qué se puede esperar de cada una y cómo podemos influir en el proceso.

”Ver la cadena de producción donde de facto se lleva a cabo la fabricación permite hacerse una idea del tiempo que requiere cada tipo de circuito y de los factores que influyen en la diferencia de precio entre los PCB de doble cara y los multicapa. También resultó interesantísimo ver los elementos tan integrados que se logran fabricar hoy en día.”

¿Qué opinión le merecen las operaciones que NCAB tiene en China?

Que NCAB esté continuamente buscando nuevas fábricas con las que trabajar me merece muy buena opinión y creo que su proceso

”Cualquiera que trabaje con PCB encontrará muy útil ver de cerca cómo se trabaja, cómo se desarrollan los productos paso a paso”

JOHN ZEVALLOS, AXIS

de certificación es excelente, puesto que comprueban cada detalle a la hora de evaluar la capacidad de cada fábrica. Saben perfectamente a qué puede comprometerse cada una y a qué no, por lo que eligen aquella idónea para cada tipo de pedido. Por ejemplo, no se pueden encargar pequeños volúmenes a fábricas de gran tamaño, puesto que carecen del personal, las herramientas y los procesos adecuados.

¿Recomendaría la experiencia?

Sin duda. Es excelente y se aprende mucho. Cualquiera que trabaje con PCB encontrará muy útil ver de cerca cómo se trabaja, cómo se

desarrollan los productos paso a paso. La recomiendo muy especialmente a todo aquél que se ocupe de diseño o CAD.

AXIS COMMUNICATIONS EN BREVE

- Fundada en 1984
- Sede en Lund, Suecia
- Facturación cercana a los 4.200 millones de coronas suecas en 2012
- Plantilla de 1500 empleados y presencia en 40 ciudades en todo el mundo
- Pioneros en la transición de tecnología analógica a digital.
- Líder mundial de sistemas de video en red.

Preguntamos en distintas partes del mundo: ¿Qué ganan sus clientes participando en este viaje?



FINLANDIA
TEEMU SUURONEN

Key Account Manager, NCAB Group Finland

Tienen la oportunidad de ver cómo se trabaja entre bastidores y comprobar en qué consiste verdaderamente el control de calidad y la gestión de plazos que aporta NCAB como valor añadido, así como el trabajo que supone garantizar que las fábricas se ajusten a las necesidades y exigencias de los clientes. También es útil para conocer la China actual y comprobar lo moderna y vanguardista que es la ciudad de Shenzhen, que cuenta, por ejemplo, con rascacielos y coches más modernos que Manhattan.



POLONIA
MICHAL KOPCEWICZ

Managing Director, NCAB Group Poland

Estos viajes no solo permiten conocer el proceso de producción de PCB y acercarse al interior de las fábricas para contar con una visión general de cómo funcionan, sino que también sirven de plataforma para facilitar y mejorar la comunicación entre nuestros clientes y nuestro personal. En NCAB queremos compartir nuestros conocimientos acerca de la industria del PCB con nuestros clientes para permitirles, por ejemplo, identificar los factores que influyen en los costes y los plazos.



NORUEGA
ØRJAN ØDEGÅRD

Key Account Manager, NCAB Group Norway

El feedback que hemos recibido por parte de los clientes que participaron en las ediciones anteriores ha sido muy positivo. Ver los procesos de cerca, sentir el ambiente, aprender acerca de la cultura y conocer a todo el personal no es comparable a una presentación PowerPoint. Es importante que nuestros clientes puedan comprobar la importancia de las operaciones y la gestión de fábricas que llevamos a cabo en China, así como los contactos que tenemos allí.

Transparencia, innovación, colaboración

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



Llevamos diez años organizando estos viajes. Si invitamos a nuestros clientes y colaboradores a ver las operaciones que NCAB realiza en China y a conocer nuestras fábricas y la gestión que de ellas hacemos es porque creemos en la transparencia y queremos contar con nuestros clientes para ampliar de forma constante nuestros productos, servicios y conocimientos. Cuanto más sepamos todos acerca de las distintas fases del proceso, mayor será nuestra capacidad de fabricar un producto final más lógico y eficiente. Estoy convencido de que es así como se reducen costes en toda la cadena de suministro.

Cuando me uní a NCAB hace diez años, con qué fábricas se trabajaba era un secreto bien guardado, lo que causaba problemas

a la hora de gestionar, por ejemplo, cuestiones relacionadas con nuevas tecnologías, plazos, reclamaciones, etc. Decidimos pues “abrirnos” y trabajar de forma más transparente, algo que nos permitió ganar eficiencia en toda la cadena de suministro. En un principio, los viajes a China formaban parte de ese nuevo enfoque transparente. El concepto se ha ido ampliando y varias empresas de NCAB han organizado programas de visita muy completos, que incluyen desde cursos sobre tecnología de PCB hasta tours guiados a Hong Kong, pasando por visitas a las fábricas. Aproveche y acompañenos en el próximo viaje a este país que se desarrolla a velocidad vertiginosa. Es una aventura fascinante de la que volverá habiendo aprendido cómo mejorar notablemente su producto.



Más acerca de
Axis y Trimble

- » [Axis Communications](#)
- » [Trimble](#)

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/

» **La industria de los componentes**

2013 11 18 | NEWSLETTER 4 2013

» **Diversidad de productos**

2013 09 24 | NEWSLETTER 3 2013

» **Fabricación de prototipos**

2013 06 11 | NEWSLETTER 2 2013

» **Rusia llega desde el frío**

2013 03 26 | NEWSLETTER 1 2013

» **Mirando al futuro: Europa occidental**

2012 12 19 | NEWSLETTER 4 2012

» **El mercado americano**

2012 10 24 | NEWSLETTER 3 2012

¿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