





I settori che trainano il mercato di PCB americano sono quello medico e automobilistico (automobili a guida autonoma e così via), come pure quello aerospaziale, dei cellulari e dell'Internet of Things.

Attualmente sono trascorsi più di sei anni da quando il Gruppo NCAB ha avviato la sua attività negli Stati Uniti. Un lasso di tempo durante il quale sono accadute molte cose, e in questa newsletter ci occuperemo più da vicino del mercato statunitense, che sta attraversando un periodo di grande incertezza.

A questo proposito ci siamo rivolti a Nolan Johnson, esperto del settore, il quale, dopo oltre trent'anni nella progettazione di elettronica e nella produzione, è ora direttore editoriale e media producer di I-Connect007, che pubblica numerose riviste di settore specializzate nel commercio digitale, e altri contenuti digitali.

**Quali sono stati i principali orientamenti nel settore delle schede a circuiti stampati (PCB) negli Stati Uniti da quando NCAB vi ha avviato la sua attività nel 2012?**

“In termini di tecnologia abbiamo visto un costante avanzamento verso l'alta densità di interconnessione (HDI). Quando si tratta di chip sempre più piccoli e più complessi, non si può proprio scegliere nient'altro che HDI. Un'altra principale tendenza che guida il mercato della produzione è l'uso sempre crescente di modelli flessibili, di solito rigidi-flessibili, vista la richiesta da parte dei consumatori di articoli indossabili.

“In termini di sourcing, stiamo assistendo a diverse tendenze, con alcune aziende che si rivolgono a fornitori con sede all'estero. Esiste ancora una dinamica per il sourcing all'estero, per volumi più grandi e tempi di risposta più lunghi. Per i volumi più piccoli non c'è una tendenza chiara. Lo stesso vale per la produzione di elettronica in generale. Mi sembra che la Cina stia assumendo il ruolo di leader globale del settore quando si tratta di fattori come manodopera e infrastruttura. Ma detto questo, stiamo assistendo a un'erosione del divario di prezzo, o margini, per questioni dovute alle tariffe doganali. Inoltre, l'ampia disponibilità dei componenti, sta portando la produzione di PCB nello stesso mercato in cui sono prodotti i componenti.

**Se guardiamo all'immediato futuro, che cosa succederà?**

“Stiamo vivendo tempi in cui il sentimento predominante è quello dell'incertezza. Le tariffe doganali statunitensi stanno agitando le acque e causando problemi nella supply chain. Nel settore non c'è accordo unanime su quale sia il modo migliore di gestire questa mutevole situazione. Nessuno è in grado di prevedere con certezza che direzione prenderanno le cose e di conseguenza c'è molta incertezza su come gestire il sourcing.

“Penso che questa incertezza generale abbia tra i suoi effetti quello di dare ad aziende come NCAB un vantaggio competitivo. Una squadra di progettazione che oggi intende procurarsi componenti elettronici ha bisogno di investire molto tempo ed energie nel lavorare con addetti agli acquisti e pianificatori, esaminando e confrontando attentamente le



**“Penso che questa incertezza generale abbia tra i suoi effetti quello di dare ad aziende come NCAB un vantaggio competitivo.”**

**NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007**

varie opzioni. Se in Cina aumentano i costi di produzione, è importante tenere d'occhio la supply chain. Perciò, rivolgersi a un'azienda come NCAB, è una mossa molto sensata. Il fornitore di PCB ha la possibilità di concentrarsi solo sulla progettazione e lasciare che altri si occupino di pensare se la produzione debba essere spostata altrove.”

**In che direzione sta andando il mercato americano di PCB e che cosa sta dando impulso alla sua crescita?**

C'è un'atmosfera di attività e crescita. I produttori che sono in grado di soddisfare le richieste in modo adeguato stanno vedendo crescere la loro attività, mentre gli altri stanno sperimentando un rallentamento della domanda. Il settore medico e automobilistico (automobili a guida autonoma e così via) stanno trainando il mercato; senza dimenticare il settore aerospaziale, dei cellulari e quello dell'Internet of Things.

**Quali sarebbero le conseguenze sul mercato americano dei componenti elettronici se scoppiasse una guerra commerciale?**

“Questa è una bella domanda e non sono sicuro che ci sia qualcuno che sappia rispondere, così in questi tempi incerti fioriscono le congetture. Nel settore c'è una fazione che sostiene una linea più dura e vuole ripristinare i confini. I clienti stanno valutando di nuovo le opzioni a loro disposizione e stanno scegliendo di riportare negli Stati Uniti le loro basi di produzione.

“Penso tuttavia che l'impatto maggiore provenga da ciò che ho accennato prima, e precisamente la dinamica della situazione, che sta spingendo le aziende elettronica ad esaminare la supply chain di PCB, riconsiderarla e mettere in discussione ogni cosa. Ecco perché stiamo vedendo una tendenza in cui il sourcing viene trattato come un'opera-

zione da valutare a seconda del progetto. È difficile misurare l'impatto sui differenti settori dell'industria."

**Si può dire qualcosa a livello generale sulle tendenze relative a esternalizzazione, produzione all'estero e all'interno del Paese?**

"Le tendenze sono contrastanti. Se si sta considerando di produrre in Asia, si tratta sempre di una questione di costi. I vantaggi sono quasi sempre relativi ai margini o alla logistica. Da un lato è una questione di bassi costi di produzione, e dall'altro, come accennato prima, di ottenere vantaggi producendo PCB vicino a dove ci si può rifornire di componenti.

"Sulla base dei singoli valori che segue l'azienda, si può scegliere di produrre negli Stati Uniti. Un valore fondamentale per alcune aziende è quello di mantenere l'intera produzione negli Stati Uniti. Altre non sono così devote a questo modo di pensare. Non meno importante, le aziende con una presenza globale guardano alla questione in maniera differente. Con l'attuale scenario generale, che è quello di una riconsiderazione continua, alcune aziende potrebbero concludere che per loro non è economicamente redditizio produrre negli Stati Uniti. Probabilmente si rendono conto che possono ottenere una migliore flessibilità e maggiore stabilità dei prezzi lavorando con un'azienda come NCAB. In altre parole, le dinamiche attuali stanno spingendo i clienti statunitensi di PCB a rivedere i propri calcoli.

**“Stiamo anche vedendo che la sostenibilità è un fattore importante per i clienti di PCB. Chiedono quanto sono ecocompatibili gli stabilimenti e come sono gestiti, ad esempio, i minerali provenienti da zone di conflitto.”**

**NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007**

**Qual è lo stato di fatto riguardo la produzione di PCB all'interno degli Stati Uniti?**

"Il nostro numero di ottobre di PCB007 mette l'accento su un nuovo stabilimento nel New Hampshire. Si tratta di una fabbrica all'avanguardia, completamente automatizzata, per il lavoro con prototipi HDI avanzati. Ecco un esempio di come dovrebbe essere la produzione di PCB negli Stati Uniti. Il problema è che non è così. La norma è costituita da infrastrutture vecchie. L'industria manifatturiera non ha fatto grandi passi avanti. Il divario tecnologico sta spingendo i progettisti a guardare oltreoceano o a ricorrere a una fonte come NCAB che è in grado di trovare lo stabilimento giusto per loro.

"Un ulteriore problema è la questione della competenza. L'IPC, l'associazione che riunisce le aziende operanti nel settore dell'elettronica, sta incoraggiando i neolaureati a entrare in questo settore industriale.



Un problema che molte aziende di PCB stanno affrontando è la questione della competenza. C'è un vasto gruppo di ultracinquantenni esperti che ora stanno per andare in pensione, ma non ci sono abbastanza lavoratori qualificati che li sostituiscano. Ecco perché l'IPC, l'associazione che riunisce le aziende operanti nel settore dell'elettronica, sta incoraggiando i neolaureati a entrare in questo settore industriale.

C'è un vasto gruppo di ultracinquantenni che andranno presto in pensione e non ci sono abbastanza lavoratori qualificati che li sostituiscano. Il settore attualmente comprende chi ha superato i 50 anni e chi ha meno di 30 anni, cosa molto preoccupante per l'industria. Alcuni stabilimenti statunitensi potrebbero chiudere semplicemente per mancanza di competenza. Questo aggiunge un ulteriore livello di incertezza.

"12 - 15 anni fa l'IPC riconosceva circa 850 stabilimenti, molti dei quali erano piccoli e locali. Da allora la situazione si è consolidata. Il numero di stabilimenti si è ridotto e continuerà a ridursi. Secondo le mie stime, nei prossimi 4-5 anni ne rimarranno appena 250. Ciò non è dovuto soltanto alla pressione economica da parte di stabilimenti all'estero, ma anche alla riluttanza ad investire in attrezzatura e al problema di personale a cui ho accennato."

**Quale priorità ha la sostenibilità nell'agenda dell'industria di PCB americana?**

"Contrariamente a quanto si sente in proposito nella politica quotidiana, la sostenibilità è molto presente nell'agenda. Lo stabilimento in New Hampshire, per esempio, ha raggiunto l'obiettivo di produrre zero rifiuti e zero scarichi. È un modello che mostra che ciò è possibile e come realizzarlo. Nel New Hampshire in particolare esistono numerosi stabilimenti ecologici che producono zero rifiuti.

"Stiamo anche vedendo che la sostenibilità è un fattore importante per i clienti di PCB. Chiedono quanto sono ecocompatibili gli stabilimenti e come sono gestiti, ad esempio, i minerali provenienti da zone di conflitto. Non direi comunque che siamo arrivati al punto in cui l'ecosostenibilità sia diventata più importante del prezzo. Si spera però che se se si fa il proprio dovere e si costruisce un impianto ecosostenibile che produce zero rifiuti, questo sia nel complesso più efficiente e in definitiva più economico del vecchio modo di fare le cose."



La sostenibilità è un fattore sempre più importante per i clienti statunitensi di PCB. Chiedono quanto sono ecocompatibili gli stabilimenti e come sono gestiti, ad esempio, i minerali provenienti da zone di conflitto. Ma il prezzo è ancora un fattore più importante.

## Presenza locale e forza globale

Il Gruppo NCAB ha stabilito la sua base statunitense ad Hampstead, New Hampshire, nella costa orientale degli Stati Uniti, nel 2012. Da allora la società si è affermata in tutti gli Stati Uniti. I clienti di tutto il Paese possono trarre vantaggio dal forte potere d'acquisto che NCAB può offrire, dal suo alto livello di assistenza e dalla gestione completa degli stabilimenti. Martin Magnusson, Presidente del Gruppo NCAB USA, vede un futuro luminoso per NCAB nel Nord America, nonostante le incertezze del mercato.

### Come descriverebbe la crescita di NCAB durante i sei anni trascorsi da quando l'azienda si è stabilita negli Stati Uniti?

“Il Gruppo NCAB ha iniziato a stabilirsi negli Stati Uniti quando abbiamo acquisito PD Circuits nel 2012. Sotto molti aspetti potrebbe essere descritto come un processo di integrazione senza complicazioni, dato che PD Circuits era abbastanza simile a NCAB. Avevamo modelli di business simili, tipi di clienti simili e un'organizzazione simile della gestione degli stabilimenti in Cina. Una differenza era che loro avevano una forza vendita di minori dimensioni e un'ampia rete commerciale indiretta tramite rappresentanti commerciali. Abbiamo sistematicamente modificato questo approccio, e abbiamo ampliato la nostra forza vendita, ma abbiamo anche mantenuto molti dei canali commerciali indiretti, specialmente nelle aree in cui non siamo presenti.



Il Gruppo NCAB ha attualmente quattro sedi negli Stati Uniti e vediamo il potenziale di espandere la nostra presenza in altre regioni. Proprio come in Europa, è importante la presenza locale, con aziende spesso a conduzione locale. Stiamo così pianificando nuovi uffici commerciali, per offrire ai nostri clienti il migliore servizio” dichiara Martin Magnusson, Presidente del Gruppo NCAB USA.

“Nel 2014 abbiamo esteso la nostra presenza nell'area di Chicago acquisendo il produttore di schede a circuiti stampati di M-Wave ad Itasca, Illinois. In tal caso la struttura di clienti dell'azienda era piuttosto differente da quella di PD Circuits e questo ha reso l'integrazione più impegnativa. La parte dell'attività basata sulla fornitura di grandi



**“Ci siamo impegnati molto nel creare una cultura in cui dipendenti motivati siano in larga misura in grado di prendere decisioni autonome, vedere le opportunità di crescita e cogliere ogni possibilità per realizzarle.”**

**MARTIN MAGNUSSON,  
PRESIDENT, NCAB GROUP USA**

volumi di schede elettroniche base è stata gradualmente eliminata e sostituita dalle attività principali di NCAB che si concentrano sul segmento elevata varietà/bassi volumi (High Mix / Low Volume, o HMLV).

“Prima di acquisire M-Wave, avevamo stabilito il nostro primo ufficio commerciale a Vancouver, Washington, vicino a Portland, Oregon. È stato poi seguito da altri due uffici commerciali: a Dallas, in Texas, e a Los Angeles, in California. Queste sedi sono a scopo esclusivamente commerciale, per assicurare la nostra presenza e fornire assistenza ai clienti, supporto commerciale e assistenza tecnica in regioni chiave. Questi servizi sono forniti anche tramite le nostre sedi in New Hampshire e Chicago, che includono ulteriori settori tra cui controllo qualità, laboratorio e magazzino.

“Ora ci stiamo concentrando su come aumentare ulteriormente la crescita. Il mercato USA offre un considerevole potenziale e condizioni favorevoli. Per avere successo in un mercato del genere, occorre comprendere in pieno la vastità del Paese, costituito da 50 stati molto diversi tra loro. Proprio come in Europa, è importante la presenza locale, con aziende spesso a conduzione locale. Perciò stiamo pianificando un nuovo ufficio commerciale, per offrire ai nostri clienti il servizio migliore.



Le due sedi di NCAB negli Stati Uniti, nel New Hampshire a Chicago, dispongono di propri laboratori e attrezzature per eseguire ispezioni, tra cui ispezioni dei primi articoli.



In questa foto vediamo Wendy Liu, Responsabile qualità del Gruppo NCAB Cina, mentre esegue una verifica ispettiva in Suntain, Jiangmen in Cina. “Grazie al nostro potere di acquisto e alla nostra gestione degli stabilimenti in Cina, i clienti ottengono una priorità preferenziale negli stabilimenti” sostiene Martin Magnusson, Presidente del Gruppo NCAB USA.

#### Come descriverebbe le principali sfide che NCAB ha dovuto affrontare?

“Una sfida si è presentata sotto forma del differente modo di vedere la leadership. Siamo un’azienda svedese fondata su valori riconosciuti, in cui ognuno sa dove siamo diretti e si assume molta responsabilità personale. Ci siamo impegnati molto nel creare una cultura in cui dipendenti motivati siano in larga misura in grado di prendere decisioni autonome, vedere le opportunità di crescita e cogliere ogni possibilità per realizzarle. Abbiamo anche lavorato per costruire il nostro marchio internamente e, tra le altre cose, abbiamo progettato i nostri uffici in modo che assomigliassero a quelli in Europa.

“La sfida più grande per noi, come per il resto del settore, è trovare le persone con le giuste competenze, e fare in modo che restino con noi. Da quando siamo qui, il tasso di disoccupazione negli Stati Uniti è sempre stato molto basso. Trovare il personale adatto è diventata di fatto la più grande sfida che le aziende si trovino ad affrontare. È particolarmente difficile trovare persone che possiedano le competenze di nicchia di cui abbiamo bisogno. Un modo per affrontare la questione è assumere giovani talenti che siano in grado di imparare dai colleghi esperti.”

**“Aumentare le tariffe doganali al 25 per cento renderà le cose più difficili per il settore. Allo stesso tempo, questo aumento non riporterà negli Stati Uniti la produzione di schede elettroniche in misura significativa.”**

**MARTIN MAGNUSSON, PRESIDENT, NCAB GROUP USA**

#### Secondo lei, in che modo la situazione politica ed economica degli Stati Uniti ha influenzato NCAB e l’industria dell’elettronica?

“Per prima cosa direi che l’economia sta andando bene. Crescita e inflazione sono alte mentre la disoccupazione, come accennato, è bassa. Allo stesso tempo vediamo all’orizzonte nuvole preoccupanti che hanno la forma del crescente deficit del budget federale. Occorre tenere d’occhio la questione per vedere come si svilupperà nel lungo termine. Dobbiamo considerare che è in arrivo una recessione: la domanda è, quando si verificherà e quanto sarà profonda. Nel contempo sono fiducioso che NCAB uscirà indenne dalla tempesta e resterà forte grazie alla nostra presenza locale abbinata all’assistenza, la conoscenza e la qualità di livello superiore che offriamo.

“Guardando più nello specifico alla questione delle tariffe doganali sul commercio con la Cina, direi che il modo in cui questo si evolverà sarà il fattore principale che determinerà come andranno le cose per NCAB, per i nostri clienti e per l’intero Paese. Per i PCB nello specifico, i dazi doganali ammontano al 10 per cento, a cui NCAB aggiunge il 7,52 per cento al momento della fatturazione. Penso che sia importante sottolineare che le schede elettroniche non sono diventate più costose:

il settore deve considerarla solo una tariffa doganale e nient’altro.

“Aumentare le tariffe doganali al 25 per cento renderà le cose più difficili per il settore. Allo stesso tempo, questo aumento non riporterà negli Stati Uniti la produzione di schede elettroniche in misura significativa. Non c’è capacità produttiva per volumi maggiori. Contemporaneamente manca la propensione ad investire, perché nuove politiche potrebbero portare alla rapida eliminazione delle tariffe doganali. Ciò che avviene in una guerra commerciale è invece che sono i consumatori a sopportarne il fardello. Non crea posti di lavoro né stimola l’economia americana.

“Con tariffe doganali più elevate per molte aziende uno dei problemi principali sarà il flusso di cassa. Ognuno dovrà impegnare più denaro prima di poter fatturare e coprire i propri costi. Si creeranno problemi di liquidità per molte aziende più piccole. Invece, per un’azienda finanziariamente forte e quotata in borsa come NCAB, ciò potrebbe significare nuove opportunità.

“Qualunque cosa accada, cercheremo di guardare a tutti i fattori in modo costruttivo. Possiamo sempre offrire l’opzione di produrre negli Stati Uniti, ma il prezzo non sarà particolarmente allettante. Gestire le tariffe doganali può essere incredibilmente complicato. Per noi potrebbe essere un vantaggio, perché siamo in grado di offrire valore aggiunto esentando i clienti dalle ulteriori complicazioni che ciò comporta. Ma io ho la sensazione che, persino con tariffe doganali più alte, la Cina resterà competitiva sia in fatto di elettronica in generale, che di PCB nello specifico.

#### Come pensa che si presenterà il futuro?

“Vedo che NCAB è ben posizionata sul mercato. Abbiamo una presenza locale negli Stati Uniti, e ai nostri clienti siamo in grado di offrire prezzi, qualità e assistenza migliori rispetto ai nostri concorrenti locali. Grazie al nostro potere di acquisto e alla nostra gestione degli stabilimenti in Cina, i clienti ottengono una priorità preferenziale negli stabilimenti. Rivolgersi direttamente alla Cina non è un’opzione reale per le categorie di clienti su cui ci concentriamo. Le aziende cinesi con uffici commerciali negli Stati Uniti si rivolgono a clienti con grandi volumi, mentre i produttori statunitensi che hanno avviato attività proprie di esternalizzazione in Cina, stanno faticando a ottenere risultati buoni quanto i nostri.

“La tendenza verso l’esternalizzazione è ulteriormente alimentata dai problemi di fornitura di competenze che ha questo settore industriale. NCAB è in grado di sfruttare la sua competenza globale, specialmente in Cina. Ciò che abbiamo bisogno di fare ora è concentrarci sull’ulteriore crescita. Più siamo grandi, maggiori sono le sinergie, e più elevata è la sensazione di sicurezza che trasmettiamo ai nostri clienti. A tal fine ci stiamo impegnando per diventare un nome ben noto nel mercato nordamericano. Con la giusta offerta di mercato e dando priorità ai rapporti con i clienti, entro cinque anni saremo un’azienda di dimensioni ben maggiori rispetto ad oggi.”

**Abbiamo chiesto a due dipendenti americani di NCAB, di talento e grande esperienza, di dirci il loro punto di vista sugli sviluppi negli Stati Uniti, chiedendo loro di rispondere a due domande:**



**USA**

**CONNIE HERRING**

General Manager, NCAB Group USA West division

**Quali considera i fattori più importanti che influenzano gli sviluppi nel mercato statunitense di PCB da quando NCAB vi si è stabilita nel 2012?**

“Dal 2012 lo scenario competitivo è certamente cambiato negli Stati Uniti. La politica ha un’influenza molto più forte rispetto alle precedenti presidenze degli Stati Uniti. L’interferenza politica è un elemento nuovo nel nostro settore industriale e ha provocato una certa incertezza in un mercato come quello statunitense già in corso di peggioramento.

“I produttori statunitensi di PCB stanno perdendo la corsa verso lo sviluppo delle attrezzature di produzione e delle materie prime. La maggior parte dell’attività è ora basata in Asia.

“Il mercato attuale richiede al fornitore di PCB di possedere una complessa rete di competenze al fine di apportare valore aggiunto. La qualità è menzionata molto raramente, perché i dialoghi sono più incentrati sull’aggiungere valore, tra cui il coinvolgimento dei tecnici durante le fasi iniziali, lo sviluppo del progetto, la scelta dei materiali e il supporto alla progettazione per la fabbricazione (DFM), per citarne solo alcuni. Sono cose che ora ci si aspetta da un fornitore.

“Per quanto riguarda la concorrenza, quasi tutti i produttori di PCB statunitensi sono diventati commercianti in una qualche forma, in un disperato tentativo di rimanere protagonisti sul mercato. Il mercato ha un’erronea fiducia in questo modello. I clienti pensano che queste aziende sappiano ciò che stanno facendo, ma la grande maggioranza non ha una propria lista di fornitori autorizzati o un team che li monitori. Questo ha fatto diventare la qualità una delle principali questioni discusse in agenda.

“I fornitori che pongono particolare accento su un rapporto di qualità con gli stabilimenti, limitando l’esposizione dei clienti alla tradizionale contropartita “basso costo, basse aspettative di qualità”, stanno diventando ancora più preziosi.”

**Quali sono le sue maggiori aspettative per i prossimi anni relativamente al mercato statunitense di PCB?**

“Finché i prodotti basati sull’elettronica continueranno a crescere, lo stesso farà anche il mercato che utilizza tali prodotti. L’equazione interessante è che ci sarà abbastanza capacità produttiva per sostenere la ricerca e lo sviluppo relativi agli Stati Uniti insieme al rapido aumento del settore militare che gli Stati Uniti stanno attualmente sperimentando.

“Gli stabilimenti di schede elettroniche statunitensi non sono più segregati nel settore commerciale o in quello militare, molti di essi sono certificati per entrambi. Il settore militare è cresciuto e ora c’è una capacità produttiva limitata nel panorama competitivo dei tre principali fornitori statunitensi. Se il produttore di apparecchiature originali (OEM) deve accettare di attendere più a lungo per fabbricare all’estero, questo potrebbe stabilire un nuovo prezzo ottimale per l’esecuzione in tempi rapidi e cambiare il mercato statunitense in modo indefinito.



**USA**

**WAYNE ANTAL**

Key Account Manager, NCAB Group USA Eastern division

**Quali considera i fattori più importanti che influenzano gli sviluppi nel mercato di PCB statunitense da quando NCAB vi si è stabilita nel 2012?**

“Due eventi molto significativi hanno dominato il mercato e modificato il panorama dei canali di acquisto nel settore PCB. Per prima cosa molti stabilimenti di PCB cinesi sono entrati direttamente loro stessi nel mercato di PCB statunitense. Non c’è niente di nuovo su questo tipo di vendite dirette ai clienti statunitensi, ma in passato interessava solo gli stabilimenti più grandi. Questo tuttavia non cambia il fatto che, nel segmento elevata varietà / volumi medio-bassi, i clienti vanno incontro a rischi intrinseci quando acquistano direttamente dagli stabilimenti, perché questo tipo di clienti non ha il necessario potere di acquisto.

“Il secondo evento rilevante è la tariffa doganale del 10 per cento imposta dal governo statunitense su tutte i PCB importati dalla Cina. C’è il rischio che questa tariffa venga alzata al 25 per cento, a meno che la disputa commerciale non venga risolta prima del 1 Marzo 2019. Qualunque cosa si possa pensare del conflitto, si dovrebbe ricordare che queste tariffe doganali non influenzeranno solo i costi delle merci vendute negli Stati Uniti ai consumatori statunitensi, ma anche come e dove tali prodotti saranno fabbricati e assemblati. Questo vale anche per i PCB. Questo significa che tutti i produttori di componenti elettronici negli Stati Uniti avranno bisogno di riconsiderare i loro costi di produzione.

“La disputa commerciale in corso apre anche opportunità per NCAB. Per via dell’impatto negativo delle tariffe doganali sul flusso di cassa di una singola azienda, gli acquirenti di PCB di medie dimensioni hanno iniziato a riesaminare le opzioni a loro disposizione e stanno diventando più interessati a comprare indirettamente.

**Quali sono le sue maggiori aspettative per i prossimi anni relativamente al mercato di PCB statunitense?**

“Per l’anno solare 2019, prevedo che la volontà politica per le nuove tariffe doganali scompaia, dopo che ne saranno percepiti in pieno gli impatti a livello dei consumatori, e inizierà la fase preparatoria al prossimo ciclo di elezioni presidenziali.

“In secondo luogo, dato che le tecnologie spingono ulteriormente verso progetti di schede flessibili, rigide-flessibili e HDI, vedo una necessità esponenzialmente più elevata di rapporti più stretti tra team tecnici. Questo creerà opportunità per i fornitori con un’attenzione ben definita alla produzione senza soluzione di continuità, per guadagnare quote di mercato creando soluzioni per questo scenario. Le tendenze verso l’esternalizzazione dei ruoli di progettisti e ingegneri, per ridurre i costi, rafforzeranno ulteriormente il punto di vendita “locale al cliente”.

“Con un ritorno al buon senso, il mercato negli Stati Uniti si stabilizzerà e tornerà al suo normale percorso di crescita. Per concludere, aggiungerei che il mercato statunitense di PCB rimarrà terreno fertile per l’espansione della quota di mercato, nonostante l’imperante tempesta politica in cui ci troviamo attualmente. Prevedo che NCAB costituirà una grande parte di tale crescita.”

# Tempi entusiasmanti nel mercato americano

HANS STÄHL  
CEO NCAB GROUP



In questo numero della nostra newsletter ci avventuriamo oltreoceano, negli Stati Uniti, il “Paese delle opportunità”. Gli Stati Uniti sono un mercato enorme, ed è facile incorrere nell'errore di vederli come un solo Paese e un solo mercato. Gli Stati Uniti, però, sono costituiti da molti stati in cui, in molti casi, gli affari sono condotti solo a livello locale. È quindi importante per noi essere vicini ai clienti per offrire loro il massimo supporto, affinché siano soddisfatte le loro esigenze di PCB.

Possiamo anche leggere del grandissimo numero di stabilimenti di PCB che sono stati obbligati a uscire dal mercato negli Stati Uniti e in Europa. Ora stiamo vedendo una richiesta forte e costantemente

in aumento di fornitori in grado di fornire un'ampia combinazione di prodotti.

Ultimo ma non meno importante, l'attuale disputa commerciale sta diventando un avvincente dramma, o forse più precisamente un'astuta manovra da parte di Cina e Stati Uniti per ottenere la migliore posizione di negoziazione possibile. Penso che alla fine prevarrà un accordo, e che le tariffe doganali del 25 per cento che l'amministrazione Trump minaccia non si concretizzeranno mai. Anche la Cina farà delle concessioni che in definitiva andranno a vantaggio del libero commercio, che è la piattaforma per una maggiore prosperità globale.



## NCAB Group in Social Media

To get the latest news from NCAB, follow us on Twitter, LinkedIn and YouTube, and read our blog where we

immerse ourselves in the versatile world of circuit boards!

» [Twitter](#) » [LinkedIn](#) » [Blog](#) » [YouTube](#)

## Join us!

We're always looking for competent people. If you are a well skilled technician, customer service or

sales person, don't hesitate to contact us or send your resume to: [career@ncabgroup.com](mailto:career@ncabgroup.com)

## Subjects we have covered earlier

Do read our earlier newsletters. You will find them all on our website, [www.ncabgroup.com/newsroom/](http://www.ncabgroup.com/newsroom/)

### » More advanced boards and shorter product life cycles

2018 10 23 | NEWSLETTER 3 2018

### » A better future

2018 06 18 | NEWSLETTER 2 2018

### » Factory management

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

### » More electronics in smaller spaces

2017 12 15 | NEWSLETTER 4 2017

### » Sustainable Business

2017 10 25 | NEWSLETTER 3 2017

### » The PCB Industry in Asia

2017 06 29 | NEWSLETTER 2 2017

## Are we taking up the wrong subjects?

We are always looking for interesting subjects that we could take a more in depth look at. If there is something you would like to learn more about, or perhaps you would like to comment on anything we have written, do get in touch with us and tell us more.

Mail: [sanna.magnusson@ncabgroup.com](mailto:sanna.magnusson@ncabgroup.com)