

#32016

INFOCUS:

Trabajar mano a mano con las fábricas – la clave del éxito



Las oficinas de NCAB Group en China cuentan con 57 empleados, que conocen a fondo el proceso de fabricación de PCB y que se encargan de controlar la actividad in situ.

Cualquiera puede comprar PCB en China, pero conseguir la calidad que se busca reduciendo al máximo el coste total no es tan sencillo. Hace ya muchos años que nuestros clientes se benefician del poder de compra de NCAB, que garantiza calidad y plazos de entrega. Pero ¿cómo se sirve exactamente NCAB de su presencia en China para cumplir con lo que promete? Preguntamos a Chris Nuttall, Jefe de Operaciones de NCAB Group.

¿Qué significa exactamente cuando decimos que NCAB es un productor de PCB integrado?

“Significa, esencialmente, que nos responsabilizamos de la totalidad del proceso de entrega. Nuestros clientes son nuestra prioridad absoluta y les ofrecemos atención personalizada en relación a todos los servicios que prestamos y en todas y cada una de nuestras oficinas, con el fin cubrir perfectamente sus necesidades. Por otro lado, nos aseguramos de que las fábricas responden a sus criterios y están a la altura de sus expectativas.

Trabajamos a nivel local, cerca del cliente, a la vez que mano a mano con las fábricas. Por un lado, conocer a los clientes y colaborar con ellos, tanto para los aspectos técnicos como para los comerciales, nos permite entender sus necesidades y elegir lo que mejor se ajusta a las mismas, para estar a la altura de sus expectativas y crear valor. Por otro lado, definir e implementar soluciones es mucho más sencillo estando presentes en las fábricas, algo que conseguimos también gracias a nuestro elevado poder de compra.

Nuestras oficinas en China cuentan con 57 empleados, que conocen a fondo el proceso de fabricación de PCB y que se encargan de controlar la actividad in situ, de forma que cualquier incidencia que pudiera surgir queda inmediatamente resuelta. Nos ocupamos de todos los problemas y somos completamente francos y transparentes con el cliente. A esto nos referimos cuando decimos que trabajamos con un enfoque integrado; y es una política que aplicamos en todo el grupo.”

“Nuestras oficinas en China cuentan con 57 empleados, que conocen a fondo el proceso de fabricación de PCB y que se encargan de controlar la actividad in situ.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

¿Cómo describiría la estrategia general de NCAB en relación con las fábricas?

“A la hora de elegir las fábricas con las que vamos a colaborar y que mejor se adaptan a los proyectos de nuestros clientes, tenemos en cuenta criterios que van más allá del mero precio o del coste, como son la calidad, el equipamiento, los materiales, la estabilidad, la capacidad y cualquier tipo de necesidad especial.

Otro de los elementos clave de nuestra estrategia es la cercanía geográfica, el que nos aseguremos de poder elegir entre al menos tres fábricas por segmento tecnológico, desde circuitos multicapa estándar hasta los más complejos PCB HDI; desde circuitos diseñados para aparatos médicos hasta PCB para las industrias aeroespacial, ferroviaria, o de la automoción. Por otro lado, jamás le asignamos un encargo a una fábrica que no cuente con la capacidad, la experiencia o la especialización necesarias.

También hay que tener en cuenta la relevancia que como cliente tenemos para cada una de las fábricas. Nuestro objetivo es repre-

sentar más del 15% de su volumen de ventas o estar entre sus cinco clientes principales. Actualmente trabajamos con nueve de las más importantes fábricas de Asia, así como con plantas que se ocupan de la producción de circuitos impresos especiales, de manera que contamos con toda la gama de colaboradores que precisamos y sólo ampliamos nuestra red cuando surge la necesidad, ya sea en razón del volumen o por motivos de desarrollo tecnológico.”

“Para NCAB la calidad es lo primero y exigimos que nuestras fábricas también trabajen basándose en este principio fundamental.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

¿Qué necesita una fábrica para poder empezar a colaborar con NCAB?

“Seré breve: la lista es larga. NCAB es una de las principales importadoras de PCB a nivel mundial y las fábricas que colaboran con nosotros tienen que estar a la altura de lo exigido.

Para NCAB la calidad es lo primero y exigimos que nuestras fábricas también trabajen basándose en este principio fundamental. Sabemos que, por ejemplo, aunque ayudemos a nuestros colaboradores a formar a su personal, la cultura de empresa es más difícil de cambiar cuando no existen unos valores de base, por lo que exigimos que dichos valores estén ya implantados antes de comenzar la colaboración. Gracias a su presencia local, nuestro equipo de gestión de fábricas en China está perfectamente capacitado para evaluar todos estos aspectos minuciosamente y encontrar los colaboradores más adecuados para acompañarnos en nuestro crecimiento empresarial.

También evaluamos el equipamiento, las instalaciones, sus conocimientos químicos y las marcas de materiales que utilizan. Además, exigimos que cuenten con un sistema de gestión que responda a nuestros estándares de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.”



Chris Nuttall, Chief Operations Officer, NCAB Group.

¿Y qué le exige NCAB a las fábricas?

“En NCAB hemos redactado nuestras propias especificaciones de PCB, que constan de 113 puntos y que sirven como marco de referencia de los criterios de calidad que exigimos de nuestras fábricas. Contamos con una cartera de clientes muy variada y con necesidades muy diversas, a pesar de lo cual es importante que las fábricas reciban todos los pedidos de NCAB con uniformidad de criterio, sabiendo perfectamente cuáles son los estándares de calidad exigidos. En la mayoría de los casos, las especificaciones de NCAB cubren lo exigido por los clientes, pero, de no ser así, las fábricas reciben claras indicaciones acerca de cualquier requisito o necesidad adicionales a los que haya que responder.

Además de cumplir con nuestras especificaciones y criterios de aceptación, exigimos a las fábricas que utilicen exclusivamente determinados materiales, que cuentan con nuestra aprobación, y que, en ocasiones, han de procesarse en equipamientos específicos, asimismo aprobados por NCAB, y no exceder determinados plazos de entrega tras la fabricación. Por otro lado, NCAB establece claramente, y desde un principio, el modo en el que ha de llevarse a cabo la



Ellefen Jiang, Directora de Diseño de PCB de NCAB Group China, junto a sus colegas, examinando un circuito impreso durante la visita a una de las fábricas.



Las auditorías anuales se complementan con reuniones mensuales, auditorías de proceso en áreas que requieren un control especial, y auditorías de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa. Para saber más acerca de las auditorías puede ver el siguiente video. >>

colaboración. Insistimos en formar a los equipos de la planta para asegurarnos de que han comprendido nuestras especificaciones y nuestra forma de trabajar y de que las van a implementar a lo largo del proceso de fabricación.

Sólo los ingenieros especializados en pre-producción que hayan sido evaluados favorablemente por NCAB pueden manejar nuestros datos. Además, trabajan siempre con los equipos técnicos de NCAB, tanto en China como a nivel local.

Lo mismo sucede con otros trabajadores de las fábricas, ya que seleccionamos a los más experimentados y de mejor trayectoria profesional. Si hay cualquier incidencia, la detectamos y la resolvemos

inmediatamente, a la vez que el personal concernido recibe la formación adicional necesaria para evitar que vuelva a producirse.

Además, hacemos un seguimiento continuo de los KPI de calidad y puntualidad de entrega, así como de las medidas que se hayan tomado para resolver cualquier incidencia que haya podido ocurrir. También llevamos a cabo rigurosos controles en las fábricas, complementando la auditoría anual con reuniones mensuales, auditorías de proceso en áreas que requieren un control especial y auditorías de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa."

¿Cómo describiría el proceso de integración con las fábricas?

"Como decía, la clave es que trabajamos in situ, mano a mano con las fábricas, y controlamos de cerca los procesos y los productos. Medimos, evaluamos, hacemos seguimientos y trabajamos para incorporar mejoras. De esta forma, si una fábrica no alcanza los objetivos fijados podemos aplicar las medidas de corrección necesarias de forma inmediata. Algo que sin estar presentes sería imposible.

NCAB dedica 180 días al año a la auditoría de fábricas in situ. Las más importantes son las auditorías anuales, en las que tres personas de nuestro equipo realizan controles durante tres días. Somos muy estrictos, pero justos. Además, realizamos 90 auditorías de proceso anuales, para las que decidimos qué procesos vamos a controlar con dos meses de antelación. Así, podemos definir las áreas en las que ha habido incidencias, lo que a su vez nos permite resolverlas con celeridad. Siempre damos seguimiento a las auditorías y a las medidas que tomamos dentro de las reuniones mensuales que tenemos con las fábricas, ya que somos conscientes de la importancia que tienen a la hora de que las mejoras se lleven verdaderamente a cabo. Un seguimiento trimestral no es suficiente. De hecho, a veces volvemos a los pocos días para comprobar que todo se está haciendo correctamente. Nuestra presencia constante en las fábricas hace que nos resulte fácil que se implementen los cambios necesarios."

¿Cómo describiría la labor que realiza NCAB in situ? ¿Qué caracteriza su forma de trabajar?

"Diría que es, sobre todo, una combinación de factores. Como expli-

ELEMENTOS IMPORTANTES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

- > **Nuestras especificaciones de PCB:** Constan de 113 puntos y sirven como marco de referencia de los criterios de calidad que exigimos de nuestras fábricas.
- > **Nuestras auditorías:** Se realizan de forma periódica por nuestro equipo en China, que, tras un examen completo y minucioso, se encarga del seguimiento de cualquier incidencia detectada.
- > **Nuestro proceso de externalización:** Seleccionamos las fábricas que cumplan con los requisitos necesarios para convertirse en proveedores de NCAB, evaluando de forma pormenorizada su conocimiento, experiencia y actitud.
- > **Nuestra selección de equipamiento y recursos humanos:** Elegimos el equipamiento específico que ha de utilizarse y seleccionamos y formamos al mejor personal de la planta para que se encargue de la fabricación de PCB para los clientes de NCAB.

caba antes, nuestros circuitos responden a unos estándares de calidad muy elevados, en gran medida gracias al hecho de que hemos desarrollado nuestras propias especificaciones, que contienen 113 puntos. Contamos además con nuestro propio proceso de externalización, que ponemos en marcha antes de empezar a trabajar con las fábricas, y que consta de dos etapas. En la primera, que realizamos de manera continua y no sólo cuando tenemos una necesidad específica que cubrir, analizamos las más de mil fábricas que contiene nuestra base de datos, en función del tipo de producto, y, tras haber evaluado su estado, la posición que ocupan en el mercado, su experiencia, la tecnología que utilizan y las certificaciones que hayan recibido de entidades independientes, seleccionamos a entre 20 y 25. En la segunda etapa, evaluamos la idoneidad de las fábricas preseleccionadas de acuerdo con las necesidades concretas que haya que cubrir y escogemos al menos a tres, a las que realizamos auditorías y visitas de seguimiento. De ellas, elegimos a una o dos para que se sometan a un periodo de prueba, durante el que gradualmente vamos aumentando el volumen de los pedidos, con el fin de asegurarnos de que van a trabajar de acuerdo con nuestra metodología y a la altura de nuestras expectativas, como describía anteriormente.

Otro factor clave de nuestro esfuerzo continuado por introducir mejoras en el proceso productivo son las auditorías que llevamos a cabo. Todas ellas. Tenemos a un equipo muy potente y experimentado trabajando minuciosamente para que estos controles vayan mucho más allá de una mera comprobación de cumplimiento con los estándares ISO. Son extremadamente completas y, además de evaluarse el sistema de gestión de las fábricas, se investiga lo que realmente vamos a obtener de ellas, examinando el modo en el que verdaderamente se fabrican los productos y la forma en que se da cumplimiento a los requisitos exigidos para cada lote. El documento de auditoría es una herramienta muy sólida para verificar que una fábrica responde a unos determinados estándares.



En las auditorías anuales de NCAB, tres personas de nuestro equipo realizan controles durante tres días.

En cuarto lugar quisiera subrayar el hecho de que las fábricas que trabajan para NCAB sólo utilizan equipamiento y personal autorizado por nosotros. Nuestro proceso de fabricación es único, ya que seleccionamos a los mejores trabajadores e invertimos muchas horas en su formación, a la vez que nos aseguramos de que cuentan con el equipamiento adecuado. Ahí reside nuestro valor añadido, ya que podemos ofrecer a nuestros clientes mucho más de cuanto podrían obtener por su cuenta.”

¿Qué aspectos son importantes para garantizar una colaboración de éxito y a largo plazo?

“Una relación sólida, lo cual requiere voluntad y confianza mutua. Para que las cosas cuajen hay que darles el enfoque adecuado. NCAB trabaja con las fábricas de forma abierta, dejando claro que

buscamos una colaboración a largo plazo, y que por ello estamos dispuestos a invertir tiempo para que nuestro equipo trabaje in situ. Así por su parte, las fábricas nos aportan sus equipamientos y su personal.

Asimismo es importante ser transparente, y NCAB lo es tanto con los clientes como con las fábricas, que también lo son con nosotros. La confianza engendra transparencia, que a su vez genera voluntad, un poco como si se tratara de un matrimonio: ¡una verdadera relación a largo plazo!”

“La tecnología de nuestro sector evoluciona a gran velocidad y trabajar mano a mano con las fábricas nos ayuda a mantenernos al día.”

CHRIS NUTTALL, CHIEF OPERATIONS OFFICER, NCAB GROUP

Desde luego, NCAB está poniendo mucho empeño para que sus fábricas crezcan, pero ¿qué está aprendiendo de ellas?

“La tecnología de nuestro sector evoluciona a gran velocidad y trabajar mano a mano con las fábricas nos ayuda a mantenernos al día. Conocer su actividad de cerca hace que podamos responder rápidamente a las necesidades que vayan surgiendo encontrando formas de colaboración verdaderamente eficaces, mediante el uso de nuevas tecnologías, materiales o procesos de producción, o incluso combinando varios de ellos. Tenemos que estar muy pendientes de los avances tecnológicos que se van produciendo y las fábricas nos enseñan mucho.

Es más, cuando encontramos una manera eficaz de gestionar un determinado problema o situación en una fábrica, la trasladamos a las demás, y no sólo en materia de fabricación o calidad, sino también de salud y seguridad en el trabajo, medioambiente, etc.”

¿Qué ventajas tiene la forma de trabajar de NCAB?

“Las cifras hablan por sí solas. El año pasado aumentaron los pedidos y alcanzamos una cifra record de calidad a nivel mundial: 99,4% de nuestras entregas se realizaron sin incidencias, con un nivel de satisfacción por parte de nuestros clientes de 4,29 sobre 5. Es decir, somos líderes mundiales en calidad y nuestros clientes están satisfechos y cada vez nos compran más. Creo que no hay mejor prueba de que lo que hacemos es beneficioso, ya que somos capaces de primar la calidad sin crear complicaciones innecesarias ni costes excesivos para el cliente. En resumen: mejor calidad y mejor servicio.

En su opinión, ¿cuál es el mayor reto de cara al futuro?

“Somos una empresa en expansión dentro de un mercado que evoluciona a gran velocidad y que nos obliga a ser cada vez más punteros y eficaces. Es fundamental que trabajemos en consonancia con nuestros clientes para seguir creciendo, sin perder nunca de vista el horizonte tecnológico.”

ALTA CALIDAD Y CLIENTES SATISFECHOS

- **El 99,4%** de la producción de PCB de NCAB Group en 2015 se entregó sin incidencias.
- **4,29 sobre 5** es la cifra que arroja la encuesta anual de satisfacción del cliente 2015 de NCAB
- **131 millones de euros** es la cifra de ventas alcanzada por NCAB Group en 2015.

Un trabajo exigente que redundo en el crecimiento del negocio

El fabricante de PCB Jove, con sede en Shenzhen, ha crecido de manera significativa en la última década, en gran parte gracias a la colaboración con NCAB. Su Wang Lu, copropietaria y Directora de marketing de Jove, nos habla de ello con más detalle.

¿Cómo empezó su colaboración con NCAB?

“Empezamos a trabajar con NCAB en 2004, cuando todavía éramos relativamente pequeños. Kenneth Jonsson (Director técnico de NCAB Group) no se quedó especialmente impresionado con nosotros cuando vino a visitarnos por primera vez. Sin embargo, NCAB nos dio la oportunidad de aprender de ellos y nos ayudó mucho. Con su apoyo hemos logrado crecer hasta el punto de que ahora tenemos tres fábricas: una para volúmenes pequeños, otra para volúmenes medios y otra para PCB de alta tecnología, y todas fabrican circuitos para NCAB. A día de hoy Jove produce PCB por valor de 50 millones de dólares.

Ya desde el principio era evidente que NCAB era mucho más que un mero comprador en busca de los precios más bajos, y que tenía una visión de negocio mucho más amplia, centrada en la calidad, para minimizar incidencias y quejas.”

¿Cómo describiría la colaboración entre Jove y NCAB?

“NCAB es uno de nuestros cinco clientes principales. Diría que somos como socios. Dentro del mercado europeo, especialmente el nórdico, Jove depende de NCAB. Son nuestros únicos verdaderos aliados en Europa, y nos representan al cien por cien.

NCAB controla el proceso de fabricación casi a diario para asegurarse de que los productos cumplen con los severos requisitos establecidos en sus especificaciones. También llevan a cabo auditorías anuales, durante las cuales uno de sus equipos pasa varios días en la fábrica. Trabajamos en estrecha colaboración con las oficinas de NCAB en Shenzhen y cuando nos surge cualquier duda, sus Key Account Managers se ocupan de resolverla rápidamente.

Tratamos a NCAB como a nuestro cliente más importante y lo valoramos aunque sean muy exigentes con los precios. Son leales y abiertos. Exigen alta calidad y fiabilidad en la entrega, a la vez que

esperan y obtienen precios competitivos. Intentamos mejorar en permanencia porque no queremos dejar de trabajar con NCAB. Incluso estamos dispuestos a asumir algunas pérdidas en ciertos proyectos, porque en conjunto salimos ganando.”

“Los empleados de NCAB conocen a fondo la tecnología de los PCB. Nos dan ideas y nos sugieren soluciones cuando tenemos problemas.”

WANG LU, MARKETING DIRECTOR, JOVE

¿Cómo ha contribuido NCAB al crecimiento de Jove?

“Los empleados de NCAB conocen a fondo la tecnología de los PCB. Nos dan ideas, nos sugieren soluciones cuando tenemos problemas y nos reunimos para resolver cualquier incidencia que pueda afectar a la calidad o a la entrega. Nos ayudan a desarrollar nuestras habilidades técnicas y, no menos importante, la calidad de nuestros productos. Lo que aprendemos con ellos lo aplicamos también para la producción que realizamos para otros clientes.

Nuestro negocio se beneficia igualmente de las exigentes condiciones que impone NCAB. Otras plantas compran los equipamientos más baratos, mientras que nosotros adquirimos los mejores para cumplir con los requisitos de NCAB, lo cual es una buena inversión a largo plazo. Hace diez años compramos una máquina muy costosa que aún está operativa a día de hoy; una más barata nunca habría resistido.

Al principio, no pensábamos que NCAB tuviera que estar tan presente en las fábricas, pero poco a poco nos hemos dado cuenta



Wang Lu, copropietaria y Directora de marketing de Jove, junto a Ørjan Ödegård, Director comercial de NCAB Group Noruega, en el Día de la Fábrica de NCAB Group.

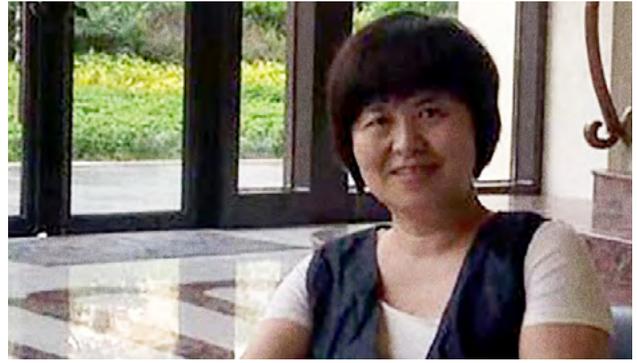
de que es algo que nos beneficia también a nosotros, sobre todo a la hora de trabajar con clientes exigentes. El buen hacer del personal de NCAB nos ayuda a evitar errores y contribuye al crecimiento de nuestra fábrica”.

En comparación con otros clientes, ¿cómo describiría la manera de trabajar con NCAB?

“La gran diferencia es que no tenemos ningún otro cliente especialista en PCB que controle nuestra actividad diariamente. La mayoría utiliza la norma IPC2 como referencia de calidad para sus PCB, pero los requisitos exigidos por NCAB son más estrictos, por lo que contamos con un ingeniero CAM a cargo de los pedidos del Grupo, que conoce a fondo las especificaciones de NCAB.

Las auditorías que NCAB realiza de nuestros procesos son extremadamente rigurosas. Cuando abrimos la nueva fábrica, tuvimos que pasar por la totalidad del proceso de validación antes de que fuera aceptada como proveedora. Cinco trabajadores de NCAB estuvieron comprobando cada uno de los procesos durante cuatro o cinco días. Nos dieron una lista de medidas a adoptar para llevar a cabo las mejoras necesarias en el plazo de un mes aproximadamente, tras el cual nos sometieron a una nueva inspección, que superamos.

Cuando queremos trasladar un diseño de PCB concreto de una fábrica a otra, necesitamos la aprobación tanto de NCAB como del cliente final. Cada diseño tiene que someterse a un examen previo. Esta forma de trabajar nos supone un gran esfuerzo, pero es esencialmente positiva, puesto que nos lleva a mejorar los procesos y ha



Wang Lu, Marketing Director, Jove.

contribuido al fuerte crecimiento que ha experimentado Jove.”

¿Se trata, entonces, para Jove, de una colaboración a largo plazo?

“Sí. De hecho, estamos invirtiendo para poder aumentar nuestra oferta y ampliar aún más la colaboración. Ya tenemos capacidad para fabricar circuitos HDI, que son el tipo de PCB más complejo y avanzado. Esperamos trabajar de forma cada vez más estrecha con NCAB. Somos socios, no competidores. Se trata de una verdadera relación win-win, en la que ambos salimos ganando, y tenemos un compromiso a largo plazo, de al menos diez años, que será cuando yo me jubile. ¡Lo que pase después ya no es cosa mía!” - ríe.

Preguntamos en distintas partes del mundo: ¿Cómo responden sus clientes ante el esfuerzo que hace NCAB en las fábricas?



FRANCE

CELINE NUTTALL

Customer Support,
NCAB Group France

“Hoy en día, los clientes buscan algo más que un mero proveedor. Quieren una empresa que les aporte soluciones integrales y les ayude a obtener PCB de alta calidad a precios competitivos. Saben que nosotros podemos hacerlo porque contamos con personal propio en las fábricas y trabajamos con propios nuestros procesos in situ, además de respetar sus especificaciones, seleccionar las plantas más adecuadas y gestionar sus pedidos mejor de lo que podrían hacerlo ellos por su cuenta. Uno de nuestros clientes nos ha dicho que está convencido de que nuestros circuitos IPC Clase 2 son de calidad superior a los IPC Clase 3 que se fabrican algunas plantas.”



CHINA

KATHY XIE

Key Account Manager,
NCAB Group China

“Como nuestros clientes locales en China están relativamente cercanos a nuestra sede, pueden venir a vernos más de una vez y comprobar personalmente que verdaderamente creamos valor. Se quedan muy impresionados cuando ven la relación tan estrecha que tenemos con las fábricas y lo mucho que nos preocupamos de que trabajen de acuerdo con nuestros estándares de calidad y fiabilidad en la entrega, entre otros factores. La forma en la que gestionamos la colaboración con las fábricas aumenta la confianza que depositan en nosotros, para que con nuestro conocimiento, experiencia y saber hacer, les aportemos las soluciones técnicas más apropiadas a sus necesidades.”



GERMANY

RENSHUO LIU

Technical Support Manager,
NCAB Group Germany

“Nuestros clientes valoran que nos responsabilicemos enteramente de sus PCB, es decir, que entreguemos los pedidos a tiempo y de acuerdo con las especificaciones requeridas. Una de nuestras grandes fortalezas reside en el hecho de que contamos con trabajadores de las fábricas especialmente dedicados a nuestros pedidos y personal de NCAB in situ para controlar el desarrollo de todo el proceso de producción.”

Cercanía e integración son dos elementos clave del modelo de negocio de NCAB

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



Teniendo en cuenta los cambios que se han producido en los hábitos de compra durante los últimos años, con un aumento exponencial de las ventas on-line, podría llegarse a la fácil conclusión de que la cercanía ya no es un factor importante. Sin embargo, estoy convencido de que nada puede sustituir la presencia física, a la hora de crear la plataforma adecuada para la fabricación y distribución de PCB. La labor que una persona realiza trabajando en una fábrica para, por ejemplo, mejorar el proceso de soldadura, nunca podrá reemplazarse por un servicio de IT, puesto que se trata de una tarea que implica estar interactuando durante días con operadores e ingenieros.

La fabricación de PCB es un proceso complejo, en gran parte debido al hecho de que los circuitos son un producto personalizado, contrariamente a otros componentes, y no existen soluciones generalizadas. Trabajar in situ, controlando de cerca la cadena de producción

para garantizar la calidad exigida, es un factor de éxito determinante y una parte esencial de lo que llamamos producción integrada de PCB. Sin embargo, es importante contar con un soporte IT eficiente para simplificar los procedimientos administrativos y poder desarrollarlos e introducir las mejoras precisas en función de las necesidades de la empresa.

De cara al futuro, seguiremos trabajando para aumentar el nivel de integración con clientes y fábricas, tanto en los aspectos relacionados con IT (por ejemplo, EDI) como en aquellos relativos a la introducción de mejoras específicas en los procesos (por ejemplo, nuevas especificaciones para el sellado de los taladros).

La presencia física y la integración son importantes a todos los niveles, especialmente a la hora de enfrentarse a los plazos de entrega, las quejas, las auditorías y los precios.



NCAB Group in Social Media

Desde hace ya unos meses, tanto nuestros clientes como todos aquéllos interesados en los PCB pueden seguirnos en Twitter y LinkedIn. También contamos con un blog en el que nos sumergimos en el versátil mundo de los circuitos impresos. Síguenos en:

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

14 de los 133 criterios más importantes para la fabricación de PCB sostenibles. Lea más acerca de las especificaciones de PCB de NCAB

» [Especificaciones de PCB de NCAB Group](#)

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 responsabilidad como concepto de negocio**

2016 06 22 | NEWSLETTER 2 2016

» **La economía china**

2016 04 08 | NEWSLETTER 1 2016

» **Certificado UL**

2015 12 09 | NEWSLETTER 4 2015

» **Externalizar**

2015 09 29 | NEWSLETTER 3 2015

» **Negocio sostenible**

2014 12 22 | NEWSLETTER 4 2014

» **PCBs de alta tecnología**

2014 10 07 | NEWSLETTER 3 2014

¿Los temas que tratamos son de su interés?

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.magnusson@ncabgroup.com