

Joan Bareas

Director general para España de Terasaki Electric Europe Ltd.

“Nuestro reto es que el mercado eléctrico español nos identifique como una empresa con productos de alta calidad en sistemas de protección eléctrica de B.T”

La firma japonesa Terasaki ha puesto en marcha un ambicioso plan de potenciación de sus centros productivos y su actividad comercial, para poder afrontar los desafíos que se plantean en Europa y en los nuevos mercados emergentes, motivo por el que han concentrado en Glasgow (Escocia) la actividad comercial de Terasaki Electric Europe Ltd, a la que pertenece la delegación española.

Esta reestructuración ha venido acompañada también por una nueva sede central en España, con 1000 m² de almacén y unas oficinas de 300 m². De todos estos cambios nos habla el director general de Terasaki en España, Joan Bareas.



Pregunta: ¿Podría explicar-nos los cambios acontecidos en Terasaki y su nueva etapa?

Respuesta: Terasaki Electric es una compañía japonesa que nació en el año 1923 y tiene por tanto 88 años de vida. Está presente en 89 países de los cinco continentes, cotiza actualmente en la Bolsa de Tokio, es uno de los líderes mundiales en innovación y fabricación de aparata de protección eléctrica en B.T. y en la aplicación de éstas para el sector naval.

Estamos organizados a escala mundial en tres unidades de negocio: Marine Systems, Industrial Systems y Circuit Breakers.

Terasaki se implanta en España en el año 1988, creando la sociedad Terasaki España, S.A., ubicada en Granollers (Barcelona); hasta el año 2010 fabricaba en su planta de Granollers aparata de protección (interruptores automáticos magnetotérmicos y diferenciales) de carril DIN.

Ante los retos crecientes de la globalización, Terasaki decide afrontar un ambicioso plan de potenciación de sus centros productivos, así como de su actividad comercial, para poder afrontar los desafíos que se nos plantean en Europa y en los nuevos mercados emergentes; en este sentido se decide concentrar y pilotar desde Glasgow (Escocia) la actividad comercial para Europa, por parte de la compañía Terasaki Electric Europe Ltd, que es la que actualmente está implantada también en España; de esta forma y con esta estructura, somos capaces de tener una visión mundial del sector

eléctrico y al mismo tiempo poder aplicar políticas específicas a las necesidades de cada país. Le recomiendo que visite nuestra página web en Japón: www.terasaki.co.jp, les gustará.

P.: ¿Cuáles son a partir de hoy los retos de Terasaki?

R.: Son básicamente dos. Por un lado, que el mercado eléctrico español nos identifique como una empresa con productos de alta calidad e innovación en sistemas de protección eléctrica de B.T.; nuestro leit motiv es ser "Innovadores en tecnología de protección". El segundo reto es que el sector eléctrico industrial nos posicione

como partner fiable, en el que puede depositar toda su confianza para la protección eléctrica de sus instalaciones CRÍTICAS, tipo hospitales, CPDs, industria, sector naval, fabricantes de equipos (UPS, grupos electrógenos, energía reactiva, generación eólica, generación fotovoltaica), edificios singulares, o centros comerciales.

P.: Sus productos se centran en la protección de circuitos eléctricos, ¿cuáles van a ser las líneas de producto que se comercialicen en España?

R.: En Terasaki disponemos de una amplia gama de productos para satisfacer todas las necesidades en la protección eléctrica, como son aparata de protección modular de carril DIN, aparata de protección industrial de caja moldeada, aparata de protección industrial de bastidor abierto, automatización y envolventes.

P.: ¿Cuál es el valor añadido de sus interruptores de caja moldeada y bastidor abierto? ¿Qué ventajas ofrecen respecto a otras ya existentes en el mercado?

R.: Son muchas las ventajas que ofrecen los productos de Terasaki respecto de los ya existentes, aunque mencionaré para no extenderme las tres principales. La primera de ellas es que todos nuestros productos se diseñan y fabrican para cumplir, entre otras, con las normas de Japón, JIS (Japanese Industrial Standards), las cuales son mucho más exigentes que las europeas IEC, en 10°C, lo que hace que nuestros productos tengan, por efecto de la temperatura, unas prestaciones superiores

Una amplia gama de productos

- ▶ Aparata de protección modular de carril DIN (MCB / RCCB) desde 0,5A hasta 125A.
- ▶ Aparata de protección industrial de caja moldeada (MCCB) desde 16A hasta 2500A.
- ▶ Aparata de protección industrial de bastidor abierto (ACB) desde 630A hasta 6300A.
- ▶ Automatización: contactores, relés térmicos, guardamotores, pulsatería, etc.
- ▶ Envolventes:
 - Hasta 5000A con todas las formas de segregación posible y con los certificados de sistema IEC-60439-1.
 - Hasta 7200A a prueba de arco interno según Norma IEC 1641 LV Switchboard type 3 Test Report para aplicaciones de Power Centre y Centro de Control de Motores.

“El valor añadido que brindan los productos Terasaki es fiabilidad, seguridad y facilidad, con lo que cumplimos nuestro objetivo: proteger”

en aproximadamente un 15%. En segundo lugar, nuestros productos de potencia MCCB y ACB cumplen con las Normas Lloyd's para aplicaciones navales que son más restrictivas y exigentes en cuanto a las vibraciones constantes a soportar, número de maniobras a realizar, soportar perturbaciones electrónicas de tipo armónico (hasta el 19º).

En tercer lugar, parámetros técnicos: mayor durabilidad, dimensiones reducidas, $I_{cu} = I_{cs} = I_{cw}$ (1 segundo) apertura doble en los contactos de los dispositivos ACB, fácil y rápido mantenimiento, algoritmos matemáticos integrados en sus microprocesadores para crear curvas de disparo acordes a cualquier necesidad.

Con ventajas como estas, el valor añadido que brindan los productos Terasaki es fiabilidad, seguridad y facilidad, con lo que cumplimos nuestros objetivo: proteger.

P.: ¿Cuál es el perfil de sus clientes?

R.: Mayoritariamente del segmento industrial tales como instaladores, cuadristas,

Nuevas instalaciones



En la nueva estrategia de Terasaki de potenciar el servicio, la rapidez de entrega y la cercanía al cliente se han trasladado a una nueva sede central, con 1000 m² de almacén, con stock de todas las familias de productos y unas oficinas de 300 m², en las que están ubicados los diferentes departamentos de la compañía: oficina técnica, call centre, administración, marketing, comercial y gerencia.



fabricantes de equipos (OEM), distribuidor industrial, que reconoce y sabe de la importancia de utilizar material FIABLE en instalaciones industriales, en las que los disparos indeseados pueden producir cuantiosas pérdidas económicas y en alguna ocasión algo más.

P.: Estos cambios también han supuesto trasladarse a un nuevo local muy cercano a la anterior sede ¿cuál es la operativa de la nueva sede?

R.: Efectivamente, en nuestra nueva estrategia de potenciar el servicio, la rapidez de entrega y la cercanía al cliente, nos hemos trasladado a una nueva sede central en la que disponemos de 1000 m² de almacén, con stock de todas las familias de productos y unas oficinas de 300 m², en las que están ubicados los diferentes departamentos de la compañía: oficina técnica, call centre, administración, marketing, comercial y gerencia. ■