

JOSE MIGUEL IZQUIERDO

CONSEJERO DELEGADO DE ENWESA

La moratoria nuclear establecida por el Plan Energético Nacional, con la consiguiente paralización en los pedidos de obra nueva, condiciona una evolución natural del Sector Nuclear de la que surge ENWESA, empresa de servicios, cuyo Consejero Delegado es José Miguel Izquierdo, al que entrevistamos para que nos dé su punto de vista sobre el momento de este Sector.



Nos habla de los antecedentes de ENWESA, empresa coparticipada al cincuenta por ciento por Westinghouse y el INI, a través de Equipos Nucleares, S. A. «Con la moratoria nuclear, Equipos Nucleares tuvo la necesidad de reconvertirse, de buscar otro espacio en

el mercado, y creó la División de Servicios, que se orientó, fundamentalmente, a dar servicio a los componentes fabricados, contando con el conocimiento previo de las tres tecnologías presentes en España: Westinghouse, General Electric y KWU.

»A medida que las centrales comenzaron la explotación y empezaron a requerir servicios muy sofisticados, ligados a su funcionamiento más que a la fabricación de componentes, ENSA vio la necesidad de inyectar la tecnología necesaria para prestar esos servicios, por lo que se planteó un estudio del mercado español en el que se demostró un carácter mayoritario de la tecnología Westinghouse.

»Por otro lado, este suministrador ya prestaba sus servicios en aquel momento a las centrales en operación, encontrándose, además, en proceso de transición, especialmente su organización en España. Surgió, en realidad, una necesidad coincidente, a raíz de la cual se entablaron conversaciones que duraron cerca de dos años.

»El problema surgía, entonces, de la dificultad de obtener todas las tecnologías, conociendo el alto coste que su compra significa y teniendo en cuenta su gran dinamismo en el tiempo. Se entendió que la mejor manera de mantener vivo el sector de Servicios era la

coparticipación, siendo la fórmula de Empresa Mixta la más económica, y ésta fue la que se adoptó.

»Con estas premisas, nos centramos en canalizar la presencia en el mercado español de tecnología de servicios de primera fila, dejando a un lado, en primera instancia, la inversión en estudio de procesos que pueden resultar altamente costosos y que, por otra parte, podemos recibir de las empresas socios, pero abocándonos, de manera especial, a la formación de personal y a aumentar gradualmente la participación en todos los servicios, con objeto de establecer las bases para desarrollos posteriores más ambiciosos.»

Una vez constituida ENWESA, y teniendo en cuenta el papel de Westinghouse, nos planteamos qué grado de libertad tiene para prestar servicios en centrales con distintas tecnologías. «En este sentido —enfatisa José M. Izquierdo— el objetivo de la Sociedad es prestar servicios a todas las centrales; a las de tecnología Westinghouse, en su caso, con el apoyo tecnológico de esta empresa, y a las de otras tecnologías existentes en el mercado, contando con la experiencia de ENSA en la fabricación de componentes realizada para todo tipo de centrales, y también a base de posibles acuerdos con otros tecnólogos.»

LA VERSATILIDAD, UNA CUALIDAD INDISPENSABLE

Con un parque nuclear compuesto por ocho grupos en explotación y otros dos a punto de entrar en operación comercial, es indudable la relevancia que ha adquirido el Sector de Servicios. Por otra parte, la producción energética cuenta con un elevado porcentaje basado en centrales térmicas, factor muy a tener en cuenta a la hora de enfocar la oferta de un servicio.

«No podemos olvidar —afirma José M. Izquierdo— que una parte importante de nuestro trabajo es el servicio a turbinas y que Westinghouse tiene 25 instaladas en España, de las cuales 22 están actualmente en funcionamiento. Hay además un parque de otras 31 turbinas instaladas, fabricadas con tecnología Westinghouse.

»Específicamente dentro del campo nuclear prestamos servicios, de manera fundamental, en el sistema de generación de vapor (NSSS), aplicando tecnología básica, además de trabajos a componentes del BOP que no requieren gran especialización pero que resultan totalmente necesarios, como



Adolfo Martínez Flórez, también presente en la entrevista.

puede ser el cambio de tubos como el que hemos realizado en los condensadores de CN Ascó.

»Hay, además, otro tema que consideramos de gran importancia en nuestro trabajo: las operaciones de mantenimiento asociadas a la recarga de combustible y la recarga misma (maniobras en el reactor, movimiento de combustible, etc.) y todo el mantenimiento que se hace en paralelo con la parada (generadores de vapor, componentes y otros), aprovechando la duración de la misma.

»A esta gama de trabajos, podemos añadir los derivados, como son protección radiológica, descontaminación, tratamiento de residuos, etc.

»Hemos estado abiertos a las necesidades del sector y a los planteamientos que puedan hacer nuestros clientes, y en este sentido hemos entablado conversaciones con empresas extranjeras para abordar temas diferentes, como pueden ser las minicentrales hidráulicas; también estamos estudiando el aumento de disponibilidad de centrales nucleares, el alargamiento de vida, la modernización, adoptando la máxima de que «la inversión más segura es la que ya está hecha».

»Además, en la experiencia adquirida en la prestación de servicios se descubren áreas nuevas en las que se puede intervenir, colaborando para lograr una mejor disponibilidad de la central.

Es éste uno de los objetivos que nos hemos marcado para el desarrollo de técnicas que permitan más horas de utilización, mediante la disminución de tiempos de recarga, etc. Estamos invirtiendo en estos aspectos apoyándonos también en las ayudas establecidas por la Administración para proyectos de investigación y desarrollo. Indudablemente este es un mercado potencialmente interesante y que tiene futuro;

sin embargo, es indispensable estar muy alerta ante ese futuro y prepararse.»

EL SECTOR ELECTRICO

Las centrales cuentan en muchas ocasiones con grupos de apoyo a la explotación. Cabría preguntarse cómo ve la propia central el trabajo que realiza la Empresa de Servicios, ante lo cual afirma José Miguel Izquierdo que «la actitud es positiva, en el sentido de que cuando hay un área en la que la empresa propietaria no tiene dotación suficiente para manejar por sí misma, siendo evidente la necesidad de colaboración, se muestra muy abierta. De hecho, la mayoría de las consultas, fuera de las habituales, se reciben directamente del Sector Eléctrico, incluso de centrales de tecnologías distintas de Westinghouse, que normalmente aplicamos. En ese sentido, tenemos una línea de producto destinada fundamentalmente a buscar soluciones a problemas atípicos, específicos de cada planta.

»Por otra parte, los equipos para la explotación de la central están adecuándose a una estructura menor, basándose en los apoyos que puedan recibir de las empresas de servicios, de forma que están dimensionados para una operación normal y buscan el concurso de empresas exteriores en una parada, donde se puedan reunir más de mil personas; incluso las centrales que están entrando en servicio han reducido su estructura de mantenimiento durante el año, adaptándose a esa situación.

»Merece la pena promocionar los esfuerzos que las empresas de servicios hacen para aumentar la disponibilidad de la central. Quizá no ha cuajado todavía la idea de que cada día de parada ahorrado vale mucho dinero, por lo

que se debería premiar ese tipo de actividad. Sin embargo, a veces se observa la actitud contraria, en el sentido de que, si se hace en menos tiempo, se interpreta que requiere menos trabajo, cuando, en realidad, es todo lo contrario, ya que, detrás de ese ahorro de tiempo, existe un trabajo fuera de la central de preparación y desarrollo.

Evidentemente, un ahorro de tiempo supone una clara relación con el ahorro económico. Además, lleva asociado un ahorro de dosis que resulta fundamental desde el punto de vista de seguridad y económico.»

LAS DIFICULTADES

Las características propias de un trabajo de servicios le obliga a adaptarse a las necesidades del cliente, lo que puede originar, en algunas ocasiones, una carga concentrada de trabajo, y, en otras, valles importantes, especialmente cuando nos referimos a las recargas. Este es un problema con el que se enfrentan las empresas de servicios y sobre el que nos comenta José Miguel Izquierdo que «parece bastante lógico el hecho de que al parque español le conviene alternar las recargas, teniendo en cuenta los picos y valles en la producción. Sin embargo, no siempre es posible. Ya han coincidido varias veces dos recargas y, a partir de ahora, es posible que coincidan tres.

»Estos valles se aprovechan, por un lado, para trabajar en centrales térmicas donde hay un mayor número de paradas, y, por otro, para realizar servicios de apoyo a la operación normal, suplementando el parque de mantenimiento de las centrales con especialistas para determinadas operaciones.

También hay que contar con la protección radiológica durante la operación, para la que los equipos de la central se complementan con otros externos para no sobredimensionarse.

»Estos períodos se utilizan igualmente para el estudio, intentando realimentarnos de nuestra propia experiencia, analizando operaciones que hayan resultado costosas en tiempo, en dosis o en cualquier otro factor, para ver cómo hacerla la siguiente vez, de forma más eficiente. Esto requiere el desarrollo de utillajes, pruebas, maquetas, prototipos, etc. Este es un proceso lento, que no se ve desde la central, pero que redundará en una mejor oferta.



Además, es un buen tiempo para la formación del personal, tanto en España como en países donde puedan aprenderse nuevas técnicas. Actualmente estamos tratando de reconvertir a nuestros técnicos, con el fin de que tengan cierta polivalencia y puedan actuar tanto en el campo nuclear como en el de turbinas, logrando una carga de trabajo más estable durante todo el año.

»En este tema de turbinas hay que resaltar que, además de las 22 de Westinghouse, existen 13 de Mitsubishi, con licencia Westinghouse. Se trata del segundo campo en potencia, tras las nucleares, ya que son turbinas de entre 140 y 350 MW. En estos momentos nos estamos orientando a paquetes "llave en mano" y a una proyección en las intervenciones durante las paradas más ajustadas a las necesidades del cliente. Con frecuencia hemos desarrollado procesos para el mecanizado "in situ" de grandes piezas y en operaciones muy específicas, que anteriormente requerían, por ejemplo, el desmontaje de equipos, que había que enviar a las fábricas para su reparación y que ahora se hace aquí. Este asunto es esperanzador, entre otras cosas porque se trata de un equipo muy complejo y sofisticado, con un apoyo tecnológico de alto nivel.»

LA COMPETENCIA

Con la entrada en servicio de Trillo I y Vandellós II, el parque nuclear español alcanza unas necesidades de mantenimiento y servicios que es imprescindible analizar y saber si la oferta actual está en línea con estas necesidades. Este es un aspecto de interés, no sólo para la central, sino también para la Empresa de Servicios. Al respecto, el planteamiento es claro: «si una sociedad de servicios quiere hacer su trabajo con garantía y en condiciones adecuadas, debe tener una determinada cuota de mercado, y el español, en la actualidad, no es tan amplio como para absorber la gran variedad de empresas de este tipo que existen ahora, refiriéndome a servicios específicos y técnicamente sofisticados, como los que nosotros prestamos.

»No obstante, empresas extranjeras, a raíz de la entrada en funcionamiento de las nuevas centrales, han mostrado interés por este mercado. En Francia, por ejemplo, donde el parque nuclear es de 47 unidades en operación y otras 15 en construcción, es poco menos que imposible competir, debido a las trabas administrativas, creadas por la industria local. En España, en cambio, nos encontramos con un exceso de oferta, incluso con la entrada de nuevas centrales, que se traduce en una guerra de precios, sin redundar en la calidad de los servicios. Debe plantearse un proceso de clarificación de cara a los próximos años.

»Sería importante que las empresas de servicios españolas se unieran para tratar de poner en manos de la Administración algún mecanismo que permitiera la defensa ante la entrada de empresas extranjeras en este Sector, en condiciones no recíprocas, ya que actualmente no están establecidos esos mecanismos. Sin embargo, teniendo en cuenta que no existe un contacto muy profundo con la Administración, podría crearse un Comité, utilizando como núcleo alguna asociación profesional, donde los miembros del Sector estudiaran el tema y presentaran planteamientos. Creo que, en ese caso, la Administración estaría receptiva y tomaría las medidas necesarias.

»De cualquier forma, es importante resaltar que las empresas eléctricas defienden sus intereses y quieren que haya una oferta más amplia, obteniendo el servicio adecuado, con el precio justo y lo más rápidamente posible, lo que podría lograrse con las organizaciones del propio país.»