

ADEMI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE MONTAJES INDUSTRIALES

Las empresas de mantenimiento representan un papel fundamental en el correcto funcionamiento de las instalaciones industriales, situación que en campo nuclear es aún más significativa si se tiene en cuenta la participación de estas empresas tanto en el mantenimiento habitual de las centrales como en las recargas.

Sin embargo, las reducciones en los presupuestos, el surgimiento de nuevos proyectos industriales que requieren profesionales especializados y los cambios en las condiciones contractuales entre las centrales y las empresas de mantenimiento, están llevando a una situación que puede traducirse en escasez de personal especializado en los próximos años.

Para analizar esta problemática y hacerla llegar a todas las partes implicadas, Nuclear España ha organizado una mesa redonda con representantes de empresas del sector agrupadas en ADEMI. Nos acompañan Antonio Barrenechea (Director General de Tamoin y Presidente de ADEMI), Marcelino Díaz (Director de Producción de Maessa), Juan Félix Hernández (Director General de Moncobra), Roberto Legaz (Director General de Gamesa Energía Servicios) y Luis Rayo (Director de Producción de la División Industrial de Copisa).

Los antecedentes

Para analizar la situación actual, es necesario hacer referencia a la historia. Juan Félix Hernández, que conoce el mundo nuclear desde sus comienzos, afirma que "este sector, hasta finales de los años ochenta, había sido capaz de generar buenos profesionales en todos los sectores. A partir de la segunda mitad de la década pasada, y muy posiblemente debido al proceso de liberalización del sector eléctrico, nuestros clientes empiezan a abordar con mucho interés lo que ellos entienden como una metodología para reducir sus propios costos de operación y mantenimiento, intentando ver la forma de ahorrar en aquellos servicios que compran, que son los que vendemos nosotros.

Por otro lado, los profesionales que en la década de los años ochenta eran especialistas y conocían muy bien el mundo nuclear han ido envejeciendo, bien porque nosotros, los instaladores y los montadores, no hemos sido capaces de generar un cultivo que diera lugar a la formación de profesionales más jóvenes, bien porque los costos no

nos lo ha permitido, y también, sin duda, porque nuestros clientes han sido especialmente restrictivos cuando hemos pretendido incorporar personal inexperto a las recargas para que aprendiera sobre el lugar de trabajo".

La escasez de personal

Una consulta realizada hace algunos meses a ADEMI por parte de una ingeniería española, refleja la situación en lo que a personal se refiere, y que tanto preocupa a las empresas. Teniendo en cuenta los proyectos que en este momento se encuentran en marcha, incluyendo ciclos combinados y otras obras nuevas, esta ingeniería deduce que se va a necesitar del orden de 11 millones de horas/hombre nuevas, y en ese sentido ha preguntado a ADEMI si el sector de las instalaciones y los montajes va a ser capaz de hacer frente a este boom. Para Juan Félix Hernández, "no está claro que podamos asumir estas necesidades, ya que los profesionales de este sector son los que son y no hay gente nueva. Trasladando este problema al sector nuclear, si ya

nos resulta difícil dimensionar plantillas para trabajos de paradas, imagínese ese mismo panorama con varios ciclos combinados que están en construcción en este momento y que pueden entrar en carga en la parte de montajes y mantenimientos eléctricos y mecánicos a partir de febrero de 2001. Para las empresas que estamos aquí, las centrales nucleares son nuestros primeros clientes, pero tenemos que convencer a nuestros soldadores y a nuestros profesionales más expertos para que vayan 16 días a una parada teniendo como alternativa un contrato de año y medio en una obra nueva. De hecho, la parada de este año ya ha sido traumática en este sentido".

Abundando en este tema, que plantea una preocupación evidente en los responsables de las empresas de mantenimiento, Marcelino Díaz afirma que "el problema se hace mayor porque, en mi opinión, los clientes no son conscientes de esta situación. Ahora mismo estamos contratando gente para una parada de diez días. Ir a buscar a alguien que tenga que entrar a descontaminar una central nuclear con un sueldo de peón descontaminador (que



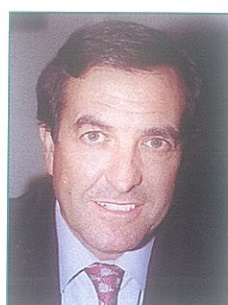
Antonio Barrenechea.



Marcelino Díaz.



Juan Félix Hernández.



Roberto Legaz.



Luis Rayo.

es de un peón de limpieza) para un trabajo de doce días en una central, es casi imposible, puesto que prefiere otras labores en obra o, incluso, en el campo”.

La extensión de los contratos

La escasa duración de los contratos es un tema ampliamente debatido y en el que coinciden todos los entrevistados.

Para Luis Rayo, “los contratos que las centrales nucleares están haciendo a las empresas de servicios son, en el mejor de los casos, trienales pero con renovación anual, lo que no da garantía de futuro ni para la empresa ni para el trabajador. Este es un problema grave ya que las empresas, al no tener un contrato a largo plazo, no pueden invertir en formación de personal ni en equipos o herramientas”.

Abundando en este tema, Juan Félix Hernández afirma que los contratos a largo plazo, al menos trienales, permiten “mantener un equipo de 20 o 25 especialistas durante el mantenimiento normal que, en los trabajos de parada, se convierten en los mandos del resto del personal, que alcanza en ocasiones las 150, 200 e, incluso, 250 personas. Hay que tener en cuenta que esos profesionales han estado vinculados a la vida de la planta durante muchos años y conocen toda su historia porque la han vivido desde la época de construcción, y el reto está en que, o mantenemos una estabilidad para ese tipo de profesionales dentro de las plantas, o el día que hagan falta estarán en el montaje de una obra con un contrato de año y medio y no les podremos traer”.

Habiendo planteado el problema, se trata ahora de buscar una solución. Para Antonio Barrenechea, ésta pasa por fidelizar “haciendo contratos a largo plazo de mantenimiento y recarga. De esta forma, cuando se inicie el año sabremos el alcance del trabajo y podremos asignar los recursos de forma

adecuada. Así, cada empresa se comprometería a un número determinado de paradas y organizaría de forma eficaz su trabajo y su personal”.

Los participantes en la mesa redonda coinciden en que es fundamental salir del mercado de la subasta. “Hay que tener en cuenta que cualquiera de los que estamos aquí vamos a dar una buena calidad de trabajo. En este momento, es más importante para el cliente nuclear garantizar la seguridad del servicio, porque la calidad la tiene asegurada”.

Para Juan Félix Hernández, hay un mensaje que debe quedar muy claro. “La industria auxiliar que trabaja con las centrales nucleares tiene que dejar de ser ese contratista al cual se le pide oferta en mercado abierto a modo de subasta dos meses antes del inicio de la recarga, oferta que se adjudica al más barato. Eso se tiene que acabar, primero porque hay un organismo regulador que establece que los contratistas tenemos un estatus que nos diferencia del trabajo en otros sectores. Además, los propios clientes van a ver, en un plazo muy corto, que no vamos a poder atenderles. Sólo hay una forma de ventilar esta situación: siendo capaces de establecer un marco de relaciones más profundas, con unos mecanismos de contrataciones a largo plazo, con aumentos de volúmenes de nuestras actividades que posibiliten mantener un equipo humano”.

Para analizar todos estos temas, proponen la creación de un grupo de trabajo con participación de las propias empresas, a través de la Asociación ADEMI, con los responsables de las centrales, para intercambiar opiniones y experiencias.

La reducción de costes y el número de contratistas

Aunque la mesa da mucha importancia a la disponibilidad de personal, la

problemática de los costes sigue siendo relevante. En este sentido, Roberto Legaz se pregunta “¿cuál es el objetivo de negociación de la central?. Sin duda, mejorar en su gestión con un abaratamiento de costes. Teniendo en cuenta que los precios ya son muy buenos, la única manera de reducir costes es con una disminución de los contratistas que están trabajando en las centrales. Una central que tiene 50 contratista debe dedicar muchos recursos a la gestión y el control de todos ellos, lo que influye considerablemente en sus costes.

“En este sentido, las empresas de ADEMI, que ya tenemos una cualificación reconocida, debemos empezar a pensar en ofrecer conjuntos de trabajos, ya que igual podemos hacer el mantenimiento de un equipo que el de otros. Cada empresa tiene su nivel de capacidad en un área determinada, lo que hay que buscar son actividades complementarias. Esto implicará, evidentemente, una mayor competencia entre varias empresas, pero eso es sano; lo que no parece lógico es que la haya entre 300 empresas”.

“Efectivamente —enfatisa Antonio Barrenechea— si los clientes tienen menos contratistas, requieren menos supervisores y el ahorro es evidente. Por lo tanto, debemos buscar que nos permitan prepararnos para dar un servicio más amplio y nosotros debemos asumir esa mayor capacidad de trabajo. Para mí es tan claro este planteamiento que me atrevo a afirmar que su ahorro de costes es nuestro beneficio”.

Sobre este tema, los miembros de ADEMI plantean el papel de las empresas locales, con las que las plantas tienen una relación muy directa de vecindad, pero que en su mayoría no tienen la capacidad necesaria para abordar muchos de estos trabajos. En ese sentido, la opinión es unánime. “Las empresas locales pueden ser un complemento, incluso podemos incorporarlas a nuestra actividad si es necesario, pero



Un momento de la entrevista.

no pueden plantearse como una competencia, porque siempre podrán bajar unas pesetas el precio para entrar en mejores condiciones económicas pero no podrán ofrecer la garantía que requiere una central nuclear”.

Luis Rayo se reafirma en este tema. “Creo que no sólo es importante analizar las recargas, creando un equipo estable que pueda pasar de una a otra, dando calidad de servicio y posiblemente abaratando los costes y garantizando el personal. También podemos abaratar precios en operación normal cogiendo más volumen, haciendo otros servicios. De hecho, el cliente reconoce que el mantenimiento es de gran calidad, porque en su mayoría lo lleva personal que procede de la construcción, homologado y que conoce muy bien su trabajo”.

Auditorías. Unificación de actividades

Un problema añadido a los costes de las empresas de servicios es el complejo y repetitivo proceso de auditorías que cada central lleva a cabo con sus profesionales, como paso previo a la realización de trabajo que, sin embargo, son equivalentes en todas las plantas. Para Roberto Legaz, “el coste de estas auditorías es muy alto y todo el proceso es casi demencial. Si una empresa está preparada para trabajar en una central, lógicamente también lo está para trabajar en otra, y la unificación de este proceso implicaría un ahorro en dos líneas: para el cliente implica menos gestión y para nosotros un aumento de servicios”.

La gestión unificada

Los cambios producidos en el sector nuclear con el inicio de la gestión uni-

ficada de varias instalaciones van precisamente en el camino que indican las empresas de servicios. En este sentido, Marcelino Díaz afirma que “yo he visto el cambio desde la operación independiente de dos centrales a la gestión unificada, en la que los profesionales de una planta pasan a la otra en el momento en el que es necesario y sin ningún problema. Ese es el camino, ya que esos son los profesionales que conocen las instalaciones”.

La formación y el CSN

Un tema que interesa especialmente a las empresas de servicios es la formación de su personal. En este momento, el Consejo de Seguridad Nuclear está realizando auditorías para elaborar una relación de contratistas clasificados. Sobre este tema, Roberto Legaz afirma que “el Consejo de Seguridad Nuclear está exigiendo a las centrales que la formación de los contratistas sea igual a la de las empresas que trabajan permanentemente. La única fórmula de que nosotros podamos garantizar una formación adecuada y dar al CSN unas garantías de que se está formando ese personal, es lógicamente haciendo unos acuerdos marco de continuidad en el mantenimiento y las recargas de las centrales nucleares”.

Las empresas reconocen la importancia de la formación y se extrañan de que las centrales estén organizando un grupo para analizar este aspecto tan relevante sin haber solicitado, al menos, su opinión.

A este respecto, debe analizarse también el relevo generacional. Para Juan Félix Martínez, “hay una parte de este esfuerzo de cambio que no podemos hacer solos. La única forma de garantizar ese cambio generacional es que los operarios que tomen el relevo sean ca-

paces de conocer cómo funciona la planta, y para eso necesitamos que nos permitan introducir personal inexperto que se vaya formando con sus colegas más experimentados. Todos los miembros de ADEMI estamos en condiciones de incorporar a nuestras plantillas entre un 10 y un 15% por encima del personal necesario para que sea capaz de aprender a manejarse en el mundo nuclear, pero nos lo tienen que permitir los clientes”.

Una comunicación necesaria

Las empresas que durante muchos años han llevado adelante los trabajos de mantenimiento y recarga en las centrales nucleares españolas están orgullosas de su trabajo y coinciden en que no es fácil coordinar adecuadamente el trabajo de 150 o 200 personas (en algunos casos han llegado a ocupar a 400 en una sola recarga, situación que no les resulta la más aconsejable). Opinan también que los clientes conocen esa validez pero que no siempre es reconocida como tal.

“Debemos insistir en que somos un servicio industrial y no meros prestamistas de mano de obra. Nos sentimos exigidos y vamos a cumplir siempre, pero la contraprestación no es paritaria para el esfuerzo que hacemos”.

En cualquier caso, es evidente que la comunicación entre los responsables de mantenimiento de las centrales y las empresas es imprescindible para buscar una solución a los problemas planteados. En este sentido, afirman que los directores de las centrales están convencidos de la problemática y han empezado a nombrar interlocutores para hablar de este tema. Los pasos siguientes deben darse rápidamente para afrontar el próximo año con totales garantías de servicio.