

Mariano Cereceda

Director del Gabinete de la Dirección General de TECNATOM



Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid (ETSII), Mariano Cereceda ha desempeñado diversos puestos en la empresa de ingeniería española Tecnatom, en la que lleva trabajando desde 1967. Ese año, participó en la puesta en marcha de la central nuclear de Zorita, donde permaneció durante cinco años hasta 1972. Posteriormente, ya como subdirector de Tecnatom, se encargó de la puesta en marcha de las actividades de inspección. En 1990 fue nombrado director de Investigación y Desarrollo y director de Desarrollo de Negocio Internacional. Actualmente, es director del Gabinete de la Dirección General de Tecnatom, consejero de las empresas francesas Metalscan y M2M y vicepresidente de la empresa hispano-china CITEC.

LA INDUSTRIA NUCLEAR ESPAÑOLA EN EL MUNDO

Desde los principios del programa nuclear español en la década de los años sesenta, la industria española ha estado preparándose para jugar un papel importante en los programas nucleares a escala mundial. Así lo afirma Mariano Cereceda, para quien “no hay más que ver la evolución del grado de participación de la industria nuclear en la construcción de las centrales de primera generación y también en las de última generación, como Trillo y Vandellós II, en las que este grado de nacionalización alcanzó el 90 por ciento”.

Esta capacidad se refiere tanto a los trabajos de ingeniería, fabricación de componentes y producción de servicios, como a instituciones y centros de investigación. De hecho, un conjunto de empresas ha estado presente desde el principio en los programas nucleares españoles y, actualmente, están en muchos países europeos, americanos y asiáticos. “Recuerdo, concretamente, que ya en el año 1975, y aglutinados alrededor de SERCOBE –la patronal de empresas de bienes de equipo–, se organizó una

misión a Polonia en la que participamos Ensa, Enusa, Empresarios Agrupados y Tecnatom, para presentar las capacidades de la industria nuclear española. Entonces estaba en proyecto la construcción de una central nuclear en Polonia, que al final no se llevó a cabo”, comenta Cereceda.

LA FALTA DE APOYO INSTITUCIONAL

A pesar de los importantes esfuerzos realizados por las empresas españolas, reconoce nuestro entrevistado que “la ayuda a la exportación de tecnología nuclear

Resultan fundamentales los acuerdos bilaterales de Estado a Estado, como tienen todos los países exportadores de tecnología



española ha sido siempre muy escasa. Los instrumentos para fomentar dicha exportación han estado orientados a productos de consumo, como vinos y calzados, por ejemplo, y a la realización de proyectos de infraestructura. Pero la exportación de tecnología requiere otro tipo de ayuda". Y es que a la industria nuclear no le hacen falta las ferias para identificar a los clientes. El sector sabe de antemano dónde están y lo que buscan.

"Lo que necesitamos son ayudas importantes para viajar y darnos a conocer, así como para preparar propuestas. También resultan fundamentales los acuerdos bilaterales de Estado a Estado, como tienen todos los países exportadores de tecnología pero, sobre todo, que el Gobierno de turno y la oposición se interesen por este tipo de exportación de forma continuada. Es necesario además que haya una mayor coordinación entre los diversos ministerios españoles a la hora de establecer acuerdos bilaterales entre países".

Generalmente, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio no puede participar, quedando todo en manos del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación que, habitualmente, desconoce en detalle las capacidades tecnológicas de la industria nuclear española y, por tanto, su capacidad de exportación.

"Por ejemplo, después del accidente de Chernóbil, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD) creó un fondo de ayuda para los países del Este de Europa, para la mejora de la seguridad de las centrales de origen ruso. Este fondo, llamado NSA (*Nuclear Safety Account*) se constituyó con dinero de países europeos como Francia, Alemania, Reino Unido y Suecia. El Gobierno de España jamás tuvo interés en participar en él, y me consta que aunque el Ministerio de Industria lo intentó, no se consiguió", señala Cereceda. Este hecho puso a la industria nuclear española en una situación de clara desventaja frente a la francesa, la alemana o la británica.

"En mi experiencias particular, he comprobado -y mostrado a los responsables gubernamentales- que éramos



Por cada euro que el Gobierno aportaba a fondos bilaterales, se generaban proyectos por un valor cuatro veces superior



capaces de multiplicar por cuatro la cifra de aportaciones estatales; es decir, por cada euro que el Gobierno aportaba a fondos bilaterales, se generaban proyectos por un valor cuatro veces superior. Por poner un ejemplo, el Gobierno británico destinó para el periodo 2001-2004, a través del *Department of Trade and Industry*, 120 millones de euros, con intención de extender dichos fondos durante diez años más".

IMAGEN DE MARCA: ESPAÑA TECNOLÓGICA

La percepción que en el exterior se tiene de la industria nuclear española es siempre un punto primordial para el

sector. Para ello, es necesaria la creación de una imagen de marca que promueva a nivel doméstico la capacidad de generación de recursos de la industria nuclear española en el exterior, tal y como afirma Mariano Cereceda. "El primer problema con el que nos encontramos la industria nuclear española, y en general toda la industria que exporta tecnología, es la carencia de una marca, lo cual es verdaderamente importante a la hora de exportar".

Recientemente, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) ha realizado un estudio en el que se pone de manifiesto que aunque España sea el octavo o el décimo país industrial del mundo, la percepción que se tiene de España en el exterior nos sitúa entre el puesto 30 y 40. Por esta razón, se ha puesto en marcha un programa para promocionar y dar a conocer la marca 'España Tecnológica'. "Se ha reaccionado tarde, pero creo que es muy importante cara al futuro. Si se consigue transmitir fuera la imagen tecnológica de España, habremos dado un paso enorme en la capacidad de exportación", asevera el delegado de Tecnatom.

LA FIGURA DEL SISTEMISTA

En España, se han construido centrales de todo tipo: centrales PWR, BWR y de gas. Además, existen centrales de origen americano, y alemán como Trillo. Esto ha representado un elevado coste para las empresas, que han tenido que trabajar con diversas normativas y especificaciones. Sin embargo, ha permitido también dominar las diversas tecnologías y ser mucho más flexibles que otras empresas en el mundo y, por consiguiente, estar presentes en países tan diferentes como Estados Unidos y Rusia, por ejemplo.

"Estos hechos han sido muy importantes para la industria nuclear española, durante toda la década de los años noventa, en la que en España no se construyó ninguna central; nos permitió acudir a diversos países, independientemente de la tecnología seleccionada para construir sus centrales".

Pero a pesar de esta capacidad. "hay un problema -apunta Mariano Cereceda-, un problema que ya se veía enton-



Si como parece, los programas nucleares de los países de nuestro entorno se relanzan y en España seguimos parados, será muy difícil mantener la participación actual de la industria española en el mundo “

”

ces, y es que a la industria española le faltaba un sistemista nuclear y teníamos que depender siempre de éste. De esta forma, teníamos que posicionarnos y hacernos visibles en dos frentes, uno frente al país y otro frente al sistemista. Se intentó crear una sociedad de sistemas con Westinghouse a finales de los años setenta pero, finalmente, no se consiguió”.

EL CAMINO SEGUIDO

Actualmente, la industria nuclear española está presente en más de 30 países en el mundo con tecnologías PWR, BWR, VVER, RMBK, ABWR, PHWR y, recientemente, también en el reactor de África del Sur (PBHR). Pero el camino ha sido largo. “Antes de los años 90, íbamos donde podíamos. Lo que intentábamos era tener una presencia muy significativa en casi todos los foros internacionales. Había que dar a conocer a la industria nuclear española y también a España”.

“A partir de la década de los 90, el tema cambió rotundamente. Habíamos adquirido ya cierta notoriedad y teníamos presencia en congresos, foros de discusión, etc. Durante esos años, se

constituyó también un consorcio entre Ensa, Empresarios Agrupados y Tecnatom para participar de una manera más eficaz en los proyectos TACIS y PHARE de la Unión Europea, sobre todo, para conseguir el apoyo de Gobierno e instituciones. El apoyo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio fue fundamental”, afirma Cereceda.

“Las aportaciones de Industria, a través de la Subdirección General de Energía Nuclear, al Organismo Internacional de la Energía Atómica (OIEA), ayudaron de una manera decisiva a nuestra proyección exterior. Aunque, desgraciadamente, estos fondos desaparecieron con la creación de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), que aglutina todos los fondos bilaterales y multilaterales del Gobierno español”.

En el caso de Tecnatom, en 1973 la empresa participa en el proyecto ATU-CHA 1. Desde entonces, ha venido desarrollando su trabajo en varios proyectos del OIEA, lo que les ha permitido darse a conocer en el exterior. Fruto de este esfuerzo, en 1998, el volumen de negocio de exportación de Tecnatom representaba el 42%.

EL FUTURO

“Personalmente, soy optimista. La industria nuclear española está presente en todos los países nucleares del mundo, y con todo tipo de tecnologías. No sólo en los reactores de la generación anterior, sino también en los nuevos AP-1000, ABWR, ESBWR y EPR. Asimismo, y junto con instituciones de investigación como el Ciemat, estamos presentes en proyectos como el reactor

JHR y el ITER. Sin embargo, si como parece, los programas nucleares de los países de nuestro entorno se relanzan y en España seguimos parados, será muy difícil mantener la situación actual”, explica.

Hoy en día, la presencia de empresas eléctricas españolas en el mundo es un factor importante para el resto de las empresas, ya que actúan como motor para la exportación de tecnología. Pero también es necesario un mayor apoyo institucional, tanto desde el punto de vista económico como político. “Asimismo, cuando nos referimos a la importancia de la ayuda gubernamental, pensamos en un Pacto de Estado entre todos los partidos políticos. No es posible emprender proyectos que dependan de unos resultados electorales. Los inversores deben tener una garantía, puesto que las inversiones que se realizan son enormes y, como consecuencia, de mucho riesgo. Nadie va a poner un duro en una cosa que no tenga una garantía”.

Por su parte, Tecnatom ha constituido un consorcio de exportación junto con Ensa, Enusa y Ringo para la promoción de sus capacidades de exportación con la ayuda del ICEX. “Estas acciones siempre han sido necesarias y hoy en día mucho más, si tenemos en cuenta países como China e India, donde se está produciendo una gran expansión nuclear. También tenemos muchas esperanzas puestas en el relanzamiento nuclear de Estados Unidos y Reino Unido. Hay que estar atentos, aunque en este sentido, soy bastante pesimista. Se ha hecho tanta campaña en contra, y tan dura, desde todos lados, que creo que tardaremos en subirnos al tren”.

Se ha puesto en marcha un programa para promocionar y dar a conocer la marca ‘España Tecnológica’ “

”