

50 AÑOS DE ENERGÍA NUCLEAR : LA INDUSTRIA DEL SECTOR



ENSA: “pequeña gran empresa”

Me piden os cuente la evolución de la Industria Nuclear española en los 50 años transcurridos desde el inicio de la Energía Nuclear en España...o sea que me traslade a 1968, ¿qué hacía y dónde estaba en esos días?... me recuerdo en mitad de la carrera en la Escuela de Bilbao y poco había oído hablar de este Sector y de su industria..... cualquier experiencia que os pueda aportar se inicia en ENSA en 1975.

Pienso que la “vida y evolución” de ENSA representa fielmente la transformación de la industria ligada a este sector, por lo que contaré “nuestra” experiencia, convencido de ello, aportando la opinión y visión de diferentes personas importantes en el desarrollo de esta empresa. Muchas de las anotaciones que leáis están “entrecorridas”, para que sepáis que son “nuestras”, de quien con esfuerzo, tesón, compromiso y entrega se han dedicado a esta empresa, resolviendo los miles de contratiempos del trabajo y sus circunstancias, muchas veces imposibles de controlar. Obviamente, quiero aprovechar esta nota para reconocer y agradecer a todos los que lucharon en esta increíble y apasionante aventura de crear, desarrollar, mejorar y posicionar a ENSA en el mundo.

ENSA, (Equipos Nucleares, S.A.) se constituye en julio 1973 con el ob-

jetivo de suministrar componentes primarios a las centrales nucleares españolas en respuesta al concurso promovido por el Gobierno español con el objetivo de incrementar la participación de la industria española en la construcción del importante parque nuclear que se había previsto. Se constituye como empresa privada con cuatro accionistas: Babcock Wilcox, La Maquinista Terrestre y Marítima, Mecánica de la Peña y Stein y Roubaix Española.

“En la primera generación la participación española ha sido escasa, poco más del 40% y 20-25% en bienes de equipo”.

“Este mercado es muy competitivo. Si algo ha caracterizado a la industria nuclear española y especialmente ENSA ha sido su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado nacional y global”

1975/ 1980. Comenzamos la fabricación de la “segunda generación” de centrales: Valdecaballeros I y II, Sayago, Vandellós II, Trillo I y II.

Empezamos a trabajar en el reactor de la C.N. Valdecaballeros el 13 octubre 1975, tras la construcción de la fábrica en tiempo récord y se prepararon los equipos humanos con formación específica en cada área, incluyendo traslados a Italia y Estados Unidos.

Nuestro objetivo, ser capaces de suministrar al mercado nacional los componentes que necesitaba y pa-



EDUARDO GONZÁLEZ MESONES

Presidente de Equipos Nucleares S.A.

ra ello diseñamos y pusimos en marcha todos los sistemas de funcionamiento de la empresa, cualificamos al personal y fabricamos los componentes que nos habían encargado de acuerdo con los requisitos nucleares existentes.

“Estaba todo por hacer, y aquello constituyó para todo el personal un reto, una etapa muy interesante y aprendimos la extraordinaria dificultad de esos trabajos”.

“La versatilidad de los productos y la calidad de los mismos, fue un continuo reto para todos nosotros”.

“Es un sector que por sus características científica y técnica es muy complicado, tremendamente complejo”.

Este periodo, fue una época de ilusión, tremendo esfuerzo, búsqueda de la máxima calidad y conseguir que subcontratistas y colaboradores, no familiarizados con el mundo nuclear, aceptaran y alcanzaran



el nivel requerido, todo ello amparado por una altísima confianza en un futuro que parecía "seguro".

1980/1986. Tras este periodo de estabilidad, empiezan los problemas; "la moratoria paraliza la construcción de las vasijas de Valdecaballeros II y Sayago".

"Nuestro" mercado nuclear desaparece, viéndonos obligados a reconducir nuestras mentes y nuestros objetivos a otros mercados que llamamos "producto complementario", y recordando permanentemente nuestro deseo y voluntad de mantenernos en el mercado nuclear.

Los nuevos mercados significan nuevos clientes, nuevos competidores, nuevas formas de hacer y nuevos requisitos, que nos sitúan otra vez en el "inicio" de una andadura necesitada de aprendizaje y de esfuerzos importantes.

"Con la llegada del "parón nuclear" muchas compañías de bienes de equipo desaparecieron. "Esta etapa se afrontó con grandes dificultades".

"El nuclear es un mercado muy limitado y cualquier decisión política influye muchísimo, y para los nucleares hay pocas oportunidades de vivir fuera del nuclear".

"ENSA demostró agilidad y profesionalidad para moverse en otros mercados".

1986/1996. Renuevan nuestra apuesta y creencia en el mercado nu-

clear. La llegada del importantísimo pedido de doce generadores de sustitución para C.N. Almaraz y C.N. Ascó nos da la oportunidad de replantearnos nuestra forma de fabricar, pensar en conceptos de fabricación "en serie", y adaptar nuestros sistemas de trabajo a las nuevas circunstancias.

Negociamos un nuevo modelo de funcionamiento laboral, incrementando la flexibilidad y reorganizando nuestra estructura de forma más integrada. Reconducimos nuestras capacidades de diseño e iniciamos las aplicaciones robóticas y automáticas en los procesos de fabricación.

Abrimos la línea de servicios a centrales nucleares dentro de ENSA y en 1995 creamos la sociedad de Enwesa Servicios con Westinghouse para consolidar y crecer en dicha área.

1996/2011. Iniciamos el "desembarco" internacional y vislumbramos un nuevo ciclo de esperanza, impulsando una "estrategia de futuro" con importantes inversiones que modernizan nuestras máquinas para afrontar con éxito los requisitos más restrictivos de los nuevos diseños y conceptos de Calidad. Reconducimos nuestras capacidades de diseño e incrementamos las aplicaciones robóticas y automáticas en los procesos de fabricación y simplificamos los procesos de apoyo y gestión.

"ENSA inicia la exportación de componentes para India y Bélgica y posteriormente para EE.UU., convirtiéndonos en "fabricante preferente" para WEC, llegando a exportar a dicho país más generadores que toda la competencia junta".

"La internacionalización la debemos ver no solo como venta, sino también entrando en la política de alianzas comerciales y tecnológicas".

"La internacionalización alcanza cifras del 96% de la cartera de ENSA."

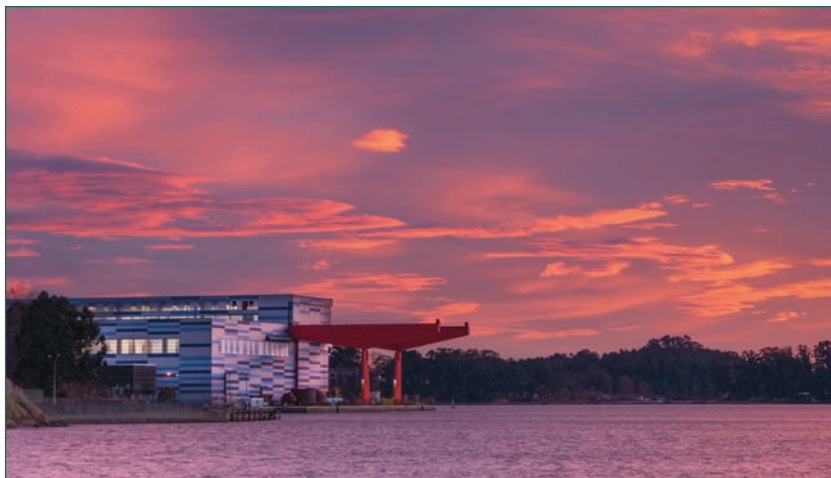
El concepto de competitividad toma una nueva dimensión en nuestras estrategias y planteamientos. Pasamos de la preocupación centrada en el "producto" a la del "proceso". Es el salto para garantizar la calidad del "producto" a través de la calidad del "proceso".

"ENSA apuesta por el desarrollo de la tecnología de diseño y procesos, lo que se traduce en alta calidad y cumplimiento de plazos, lo que incrementa su competitividad".

"La Fábrica es "más que un taller" dadas sus capacidades de diseño y de tecnología".

"La compañía se ha consolidado como uno de los líderes mundiales de suministro de componentes primarios". "Realmente espectacular su esfuerzo por entrar en los mercados exteriores dando muestra evidente de que los conocimientos adquiridos y las tecnologías asimi-





ladas eran una fuente de competitividad".

"Somos un suministrador multidisciplinar e internacional. Multidisciplinar por tener experiencia en diferentes tecnologías y trabajar con diferentes tecnólogos, e internacional por la importante presencia en el mercado".

2012/2017. De nuevo tiempos "complicados". El accidente de Fukushima (marzo 2011) detiene todos los planes previstos y el mundo nuclear inicia un periodo de reflexión definiendo nuevas actuaciones de seguridad.

Los componentes primarios reducen su peso en el mix de productos de ENSA y en su lugar los productos alternativos tratan de ocupar su lugar: bastidores, contenedores y servicios a plantas.

Nos reorganizamos estructuralmente y se fortalecen las áreas de Desarrollo de Productos, los planes de I+D+i y se rediseñan los Planes Anuales de Mejora en un Plan Anual Integrado de toda la organización potenciando el uso de herramientas de mejora continua.

"Reitero el compromiso de la EMPRESA en mantener el continuo esfuerzo en la búsqueda de la excelencia en todo lo que hacemos, en nuestra lucha por mejorar nuestros productos, tecnología, calidad, plazos, transparencia, comunicación y competitividad."

Las capacidades del Centro de Tecnología Avanzado (CTA) y la colaboración con centros y universidades cántabros, nacionales e internacionales, es potenciada y nos permite progresar en todas las Áreas. El I+D+i se convierte en una prioridad empresarial.

"Tecnología punta, capacidad de I+D+i, cultura de la seguridad, ser tremendamente transparentes" para lograr la credibilidad los clientes.

Estas actuaciones, junto al atractivo del "pequeño tamaño", flexibilidad y permanente voluntad de satisfacer las exigencias del cliente, hacen de ENSA un suministrador atractivo y de altísima fiabilidad.

En paralelo, la sociedad cántabra, valora públicamente el efecto tractor de ~ENSA en Cantabria. "ENSA tiene un efecto muy importante en la industria cántabra ya que intensifica su colaboración con empresas de su entorno y profundiza en la relación con los centros de investigación cántabros: UC y CTC".

Por otra parte, alcanzamos un nuevo hito mundial. "ENSA es el primer fabricante mundial en cumplir el Nuevo Código RCC-M Edición 2007 y contar con la aceptación de la autoridad nuclear francesa."

2018. Enfocando el futuro. Debemos replantear el futuro acorde con los acontecimientos que se producen en nuestro sector: consolidación y reorganización de nuestros principales clientes, proyectos en España con el relanzamiento del ATC, si finalmente se culmina, el desmantelamiento de la C.N. de Garoña y nuevas oportunidades del mercado internacional.

En los proyectos nacionales, estamos integrando empresas españolas para ofrecer las condiciones más competitivas y mayor aporte tecnológico que garantice la máxima participación de la industria española en estos proyectos.

"El sector nuclear está vivo y con ratios de efectividad envidiables.

Existen planes de crecimiento importantes y nuevos países hacen previsiones de inversiones en plantas y ampliaciones".

"Es una gran oportunidad y responsabilidad preparar el futuro. La tecnología con mayúsculas, será el factor diferenciador". Orientar nuestra actividad al mercado a través de soluciones tecnológicas, trabajar en red con las empresas y centros de investigación y conseguir un crecimiento sostenible.

CONCLUSIONES

ENSA ha vivido periodos muy diferentes, periodos optimistas, y otros muy complicados que se iniciaron con la "moratoria", con la que ENSA y la Industria española, tuvo que buscarse la vida en otros "caladeros". Embarcarse en el mundo internacional, con compromiso, tesón y entrega, y descubriendo que la tecnología, la formación, los recursos humanos, y la flexibilidad iban a ser nuestros mejores compañeros de viaje.

"Los elementos diferenciadores de ENSA/Industria española, alta tecnología de procesos, alta calidad del producto y un aval en las entregas, repercute en la competitividad y posición de liderazgo, que con flexibilidad de adaptación a las necesidades del cliente más la búsqueda de mejora en tecnología y procesos, junto a la adaptación digital, serán las claves del futuro"

Antes de terminar, reconocer el esfuerzo del equipo humano, su dedicación, generosidad, flexibilidad, preparación y entusiasmo. Nunca se hubiera podido llegar a la situación en la que nos encontramos sin ellos.

"Reconozco que el sector es mejor que lo que la gente percibe, desde todos los puntos de vista: humano, tecnológico, profesional y comercial, es un sector muy sano".

A partir de ahora, nos enfrentamos a un futuro lleno de incógnitas y contradicciones, pero con un denominador común: el mix energético tendrá la energía nuclear y detrás a toda la Industria española, magníficamente preparada y posicionada internacionalmente.

Durante ese futuro, espero sonreír y emocionarme, siempre que escuche: "ENSA, pequeña gran empresa". Hasta siempre y muchas gracias. ■