



ENTREVISTA / INTERVIEW

Antonio Alonso

DIRECTOR GENERAL
de **TECNATOM**DIRECTOR GENERAL
of **TECNATOM**

El cliente es el que decide al final entre el éxito y el fracaso de una compañía

It is the customer who decides in the end between the success and failure of a company

To commemorate the 50th Anniversary of TECNATOM, this special issue of Nuclear España includes articles on the company's development throughout its history, its most important activities at present, and the challenges it faces in the years to come.

In this interview, its general director, Antonio Alonso, talks about the fundamental aspects that have characterized the last five decades and analyzes the strategic lines proposed by TECNATOM for the future.

Antonio Alonso is an Industrial Engineer with a degree from the Polytechnic University of Madrid, a Master's in Human Resources from the Institute of Corporate Managers, and a Master's in Senior Business Management from the IESE. His professional career has focused on the field of energy.

Since 1972 he has held senior posts in Tecnatom in engineering activities related to systems, structural integrity and component functionality, as well as in operation and personnel training of power generation units.

In 1993, he was appointed General Director and still holds this post at present.

Personal Experience

On April 11, 2007, Tecnatom reached its 50th year. According to Antonio Alonso, its general director, holding the senior post in the company at this time is reason for pride and a challenge. "We are certainly all proud to be part of the team that is celebrating this anniversary, because the reality of Tecnatom is possible thanks to the efforts of each and every professional in our company. However, it is also true that our challenge is to invest in the future on the basis of our excellent present situation".

Para conmemorar el 50º Aniversario de TECNATOM, *Nuclear España* abordar en este número especial el desarrollo de la empresa a lo largo de su historia, las actividades más importantes del presente y los retos que afronta para los próximos años.

En esta entrevista, su director general, Antonio Alonso, se refiere a los aspectos fundamentales que han marcado las cinco décadas pasadas y analiza las líneas estratégicas que se plantea TECNATOM para el futuro.

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, master en Recursos Humanos por el Instituto de Directores de Empresa y master en Alta Dirección de Empresas por el IESE, Antonio Alonso ha desarrollado su carrera profesional en el campo de la energía.

Desde 1972 ha ocupado cargos de responsabilidad en Tecnatom en las actividades de ingeniería relacionadas con los sistemas, la integridad de estructuras y la funcionalidad de componentes, así como en operación y formación de personal de unidades de generación eléctrica.

En 1993 fue nombrado Director General, cargo que ocupa en la actualidad.

La experiencia personal

El 11 de abril de 2007, Tecnatom alcanza los cincuenta años de historia. Para su director general, Antonio Alonso, ser el máximo responsable de la empresa en este momento es un orgullo y un reto. "Sin duda, formar parte del equipo que celebra este aniversario nos enorgullece a todos, porque la realidad de Tecnatom es posible gracias al esfuerzo

Tecnatom, Nuclear History

The history of Tecnatom has run in parallel with the evolution of nuclear power in Spain. The first major project – the Jose Cabrera nuclear power plant – was launched in 1968, and training activities and projects continued in the decade of the 1970s.

However, the moratorium enforced in the early 1980s required many companies to make significant changes..

In this respect, Antonio Alonso says that “at the beginning, the Company’s conception was based on provision of services to the national market, which was expected to grow. The nuclear moratorium meant a considerable decline of the predicted market and required us to develop a different strategy.

“The first issue we addressed was market diversification. To this end, we embarked on a series of actions intended to globalize our activities in the world’s different nuclear markets, from the U.S. to Japan.

“Later, because it seemed the moratorium was going to be permanent, we decided to diversify our products and we entered areas such as the aerospace industry and transportation”.

The Present

The diversification experience has allowed Tecnatom to undertake several very interesting lines of technological development. According to the general director, “one of the main activities focuses on inspection and support services during refueling outages. These services require qualified, experienced personnel who are very knowledgeable about the facilities and are trained to execute jobs with very demanding schedules and quality requirements. Unlike a product, a service cannot be reprocessed: either it is done well or it is not. These services usually cannot be reversed, and their economic repercussions can be very far-reaching.

“In addition to deadlines, these inspection activities are subject to execution procedures regulated by compulsory quality and regulatory requirements, either implicit or explicit. In short, in addition to technical quality and efficiency, a strict fulfillment of a very demanding regulatory framework and standards is required.

“Another important area of activity includes all those provided by Tecnatom as a training center for our customers. On one hand, we have systematic, specific training programs for control room operating personnel, designed in accordance with national and international qualification requirements. In addition, Tecnatom, in coordination with the university, actively takes part in providing the required training to students in post-graduate programs. In this way, it has been able to cover the need of the electric sector to address generational changeover in the operating plants.

“Obviously, these and other activities in turn require support from other areas equipped with the necessary human and technical resources and that optimize the corresponding management and improvement processes”.

Innovation, a Permanent Reference

The effort that Tecnatom has made in the area of R&D throughout its history is a reference to which the company pays special attention.

Tenemos la certeza de que somos competitivos en España cuando constatamos que también lo somos en competencia directa con empresas extranjeras

We can be sure we are competitive in Spain when we find that we are also competitive in other markets in direct competition with foreign companies

de cada uno de los profesionales de la empresa. Sin embargo, también es cierto que nuestro reto es apostar por el futuro, a partir del excelente momento actual”

Tecnatom, la historia nuclear

La historia de Tecnatom ha transcurrido en paralelo con el devenir de la energía nuclear en España. El primer gran proyecto, la central nuclear José Cabrera, se puso en marcha en 1968, continuando las actividades de formación y proyectos en la década de los años setenta.

Sin embargo, la moratoria declarada a principios de los ochenta obligó a muchas empresas a afrontar importantes cambios.

A este respecto, Antonio Alonso afirma que “en un principio, la concepción de la Sociedad se basaba en la prestación de servicios al mercado nacional que se preveía creciente. La llegada de la moratoria nuclear significó una importante reducción del mercado previsto y nos obligó a plantearnos una estrategia diferente.

“El primer aspecto que abordamos fue la diversificación de mercados. En este sentido iniciamos un conjunto de acciones tendentes a globalizar nuestras actividades en los diferentes mercados nucleares del mundo, desde EE.UU. hasta Japón.

“Mas adelante y como consecuencia de la permanencia de la moratoria abordamos la diversificación en productos y entramos en temas como la industria aerospacial y el transporte”.

El momento actual

La experiencia de la diversificación ha permitido a Tecnatom abordar diversas líneas de desarrollo tecnológico de gran interés. Para su director general, “una de las actividades principales está centrada en los servicios de inspección y apoyo durante las paradas para recarga. Estos servicios requieren para su ejecución personal cualificado y experimentado, buenos conocedores de las instalaciones, que estén capacitados para realizar un trabajo con unas características de plazo

y calidad muy exigentes. Un servicio, a diferencia de un producto, no puede reprocesarse. O se presta bien o se hace mal. Estos servicios, generalmente, no tienen marcha atrás, y su repercusión económica puede llegar a ser muy alta.

“Además de los plazos, estas actividades de inspección están sujetas a unos procedimientos de ejecución y reguladas por unos requerimientos de calidad y de carácter normativo, implícitos y explícitos, de obligado cumplimiento. En definitiva, se les demanda, además de eficiencia y calidad técnica, el cumplimiento estricto de un marco regulador y normativo muy exigente.

“Otra área de actividad importante agrupa a todas aquellas derivadas de Tecnatom como centro de formación para nuestros clientes. Por un lado, están los programas de formación sistemáticos y específicos para el personal de operación de la sala de control, diseñados de acuerdo a los requisitos de cualificación nacionales e internacionales. Además, Tecnatom, en coordinación con la universidad, participa activamente para proporcionar la formación requerida a los alumnos que cursan programas de postgrado. De esta manera, ha venido a cubrir la necesidad del sector eléctrico de abordar el relevo generacional en las plantas en funcionamiento.

“Evidentemente, éstas y otras actividades requieren, a su vez, de otras áreas soporte que estén dotadas de los recursos humanos y técnicos necesarios, y que optimicen los procesos de gestión y de mejora correspondientes”.

La innovación, una referencia permanente

El esfuerzo que Tecnatom ha dedicado a I+D a lo largo de su historia constituye un referente al que la empresa dedica una especial atención.

Para Antonio Alonso, “el momento económico actual se caracteriza por una correcta gestión de los procesos y por la permanente innovación tecnológica. Somos plenamente conscientes de que los propietarios de las

centrales nucleares están optimizando sus costes, ajustando los plazos y las condiciones de contratación, y que la tecnología es un elemento fundamental para ser competitivos.

“Tenemos no sólo la obligación sino también la misión, de estar en las mejores condiciones posibles, para poder prestar los servicios más adecuados, para conocer bien los ciclos de vida de los productos y, en definitiva, para dar la respuesta que nuestros clientes esperan.

“En un mercado tan competitivo y con tantos requisitos de calidad, Tecnatom ha estado siempre tomando medidas y acciones para seguir siendo un referente en el mercado eléctrico nacional e internacional. Para esto, Tecnatom persigue continuamente alcanzar una mejor eficiencia tecnológica, proporcionando soluciones que incrementen la calidad de sus servicios y productos”.

En esta línea, el director general menciona específicamente los siguientes ejemplos:

- En el área de inspecciones: desarrollo de equipos robotizados para reducir los tiempos, los costes, la dosis del personal; mejoras en las técnicas de análisis de integridad estructural; sistemas de adquisición y análisis de datos, etc.
- En las áreas de adiestramiento y de operación: la capacitación especializada de equipos de operación y explotación de las centrales, mediante el uso de simuladores y otras herramientas de simulación; mejora de los criterios de interfase hombre-máquina (factores humanos y operacionales); nuevo modelo de medios didácticos avanzados.
- Ingeniería de calificación y caracterización de equipos de seguridad.
- Construcción de prototipos de salas de control para nuevos diseños de reactores avanzados.
- Alianzas de colaboración tecnológica con empresas de ámbito nacional e internacional.

“Evidentemente –continúa– esta innovación tecnológica obedece a los objetivos planificados en nuestro Plan

Estratégico, que procura siempre tener presentes los intereses prioritarios de nuestros clientes. Y, por supuesto, requieren la necesaria provisión de fondos económicos para acometer las inversiones previstas.

“Un aspecto muy importante para nosotros ha sido la participación activa en los diversos programas nacionales y europeos de I+D.

“En este sentido, en los últimos años el esfuerzo inversor en innovación y mejora de los activos tecnológicos representa una media superior al 8% del volumen de negocio, lo que supone un notable esfuerzo. Todas estas circunstancias conllevan unos costes implícitos asociados que, para una empresa de la dimensión de Tecnatom, suponen un reto importante”.

El capital humano

Aunque sea una frase ya conocida, no por ello es menos real que el capital humano es fundamental en una empresa. Tecnatom trabaja muy directamente con las personas y, por ello, esta afirmación es aún más adecuada.

“Desde su origen –recuerda su director general– una preocupación constante en Tecnatom ha sido el adiestramiento y la cualificación de su plantilla. Sin embargo, cada día más, necesitamos gestores y equipos con capacidad y una amplia formación. Hoy todo gira primero en torno a las personas y después en la organización.

“Desde el punto de vista cuantitativo, para prestar los servicios solicitados por sus clientes, cada día mayores, la plantilla de Tecnatom ha tenido que ir dotándose del personal necesario. En la actualidad hay una plantilla estable de alrededor de 530 personas.

“Desde el punto de vista cualitativo, en Tecnatom somos plenamente conscientes de que una correcta gestión del talento y del conocimiento es uno de los factores fundamentales que nos va a permitir estar en la mejor situación posible de cara al futuro.

“Para conseguir y mantener esta situación, además de desarrollar la necesaria innovación tecnológica, tenemos que facilitar la capacidad

In the opinion of Antonio Alonso, “the current economic situation is characterized by good process management and by ongoing technological innovation. We are fully aware that the owners of the nuclear power plants are optimizing their costs and adjusting their contracting terms and conditions, and that technology is an essential factor to be competitive.

“It is not only our obligation but also our mission to be in the best possible position to provide the most adequate services, to fully understand the lifecycle of products and, in short, to provide the solution that our customers expect.

“In such a competitive market with so many quality requirements, Tecnatom has always been taking measures and actions to continue being a reference in the national and international electric market. To do so, Tecnatom constantly aims to achieve improved technological efficiency and provide solutions that enhance the quality of its services and products”.

Along these lines, the general director specifically mentions the following examples:

- *In the area of inspections: development of robotized equipment to cut times, costs and personnel dose; improvements in structural integrity analysis techniques; data acquisition and analysis systems, etc.*
- *In the areas of training and operation: specialized training of plant operating teams, by using simulators and other simulation tools; enhanced man-machine interface criteria (human and operational factors); new advanced didactic media model.*
- *Qualification engineering and safety equipment characterization.*
- *Construction of control room prototypes for new advanced reactor designs.*
- *Technological collaboration partnerships with national and international firms.*

“Obviously – he adds – this technological innovation is a response to the objectives contained in our Strategic Plan, which always tries to keep in mind the priorities of our customers. And of course this requires the necessary provision of economic funds to make the planned investments.

“A very important thing for us has been active participation in the different national and European R&D programs.

“In this respect, the investment in innovation and improvement of technology assets in recent years has represented on average more than 8% of turnover, which is a significant effort. All these circumstances involve implicit associated costs that, for a company of Tecnatom’s size, represent a major challenge”.

Human Capital

Although the phrase is now a cliché, it is no less true that human capital is essential in an enterprise. Tecnatom works directly with people and, therefore, this affirmation is more than appropriate.

“From the time it was founded – says the general director – a constant concern in Tecnatom has been staff training and qualification. However, we increasingly need managers and staff with capabilities and extensive training. Today everything revolves first around the people and then the organization.

“From a quantitative perspective, to provide

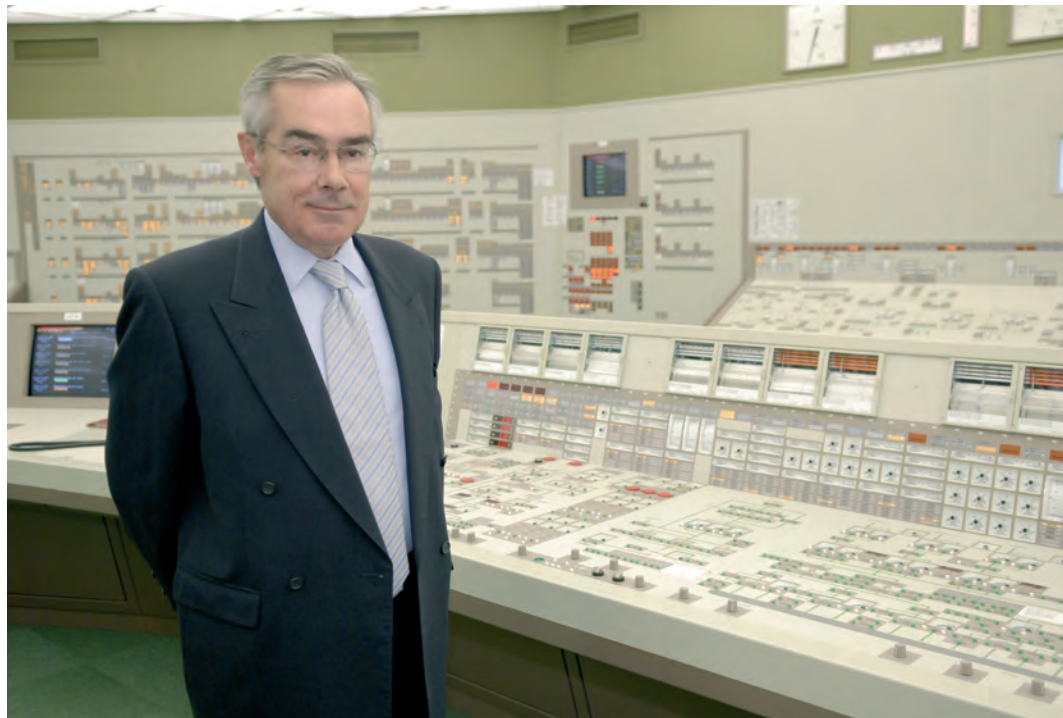
Nuestro reto: refundarnos 50 años después como un modelo de empresa emprendedora que sabe dar soluciones

Our challenge: redefine ourselves 50 years later as a model of an enterprising company that knows how to offer solutions

the services demanded by our growing number of customers, the Tecnatom staff has had to recruit the necessary personnel. The company currently has a stable staff of around 530 people.

"From a qualitative point of view, in Tecnatom we are fully aware that proper management of talent and knowledge is one of the key factors that will help us to best position ourselves for the future.

"To achieve and maintain this situation, in addition to developing the requisite technological innovation, we have to facilitate an ability to learn, harmonize the interests of the areas or units with those established at a corporate level, and make the necessary changes in acquired habits and skills, in order to improve performance and adapt to the changes occurring in our environment".



Shareholders-Customers

From a shareholder perspective, Tecnatom is a peculiar company because its shareholders are at the same time its main customers.

Antonio Alonso refers to this circumstance by saying that "Tecnatom above all has a duty to the guidelines of its Board of Directors. As I stressed previously, Tecnatom's primary mission and priority is to provide all the services that its owners request within its field of action.

"Without neglecting this fundamental mission, which is Tecnatom's *raison d'être*, we have tried to secure a presence in the national market and logically in the international market as well, with a will to compete in quality and price. These are essential conditions for the permanence and growth of any company. Over the years, I have seen how companies operating in situations similar to those of Tecnatom have disappeared because they did not apply market criteria.

The general director goes even farther and clearly says that "one of the reasons for the success of Tecnatom is that the Board members have known how to separate their responsibilities. On one hand they have their role on the Board, which is to analyze and oversee company evolution and results. On the other hand, they represent the plant owner utilities and invite bids from other suppliers. I am convinced that if we had considered ourselves as a department of those utilities or the plants, Tecnatom today would not exist. Thanks to this form of action, we are a competitive company around the world."

"Obviously, Tecnatom is not free from the pressures of a global market that is eliminating barriers between countries. On the contrary, the pressures placed on the electric utilities and production plants to achieve more competitive generation costs are passed on to the companies that provide the support services, not only without lowering the required standards of quality and safety but even increasing them. In Tecnatom, we always bear in mind that it is the customer who

de aprendizaje, poner en sintonía los intereses de las áreas o unidades con los establecidos a nivel corporativo y realizar los cambios pertinentes en los hábitos y en los conocimientos adquiridos, para mejorar el desempeño y adaptarnos a los cambios que se están produciendo en nuestro entorno".

Los accionistas-clientes

Desde el punto de vista accionarial, Tecnatom es una empresa peculiar, ya que sus accionistas son, a la vez, sus principales clientes.

Antonio Alonso se refiere a esta circunstancia afirmando que "Tecnatom se debe, en primer lugar, a las directrices de su Consejo de Administración. Como he remarcado antes, la misión principal de Tecnatom es prestar, de manera prioritaria dentro de su ámbito de actuación, todos los servicios que sus propietarios le solicitan.

"Sin descuidar esta misión fundamental, que es la razón de ser de Tecnatom, hemos intentado estar tanto en el mercado nacional como lógi-

camente en el internacional con un talante de competencia en calidad y precio. Estas son condiciones fundamentales para la permanencia y el crecimiento de cualquier empresa. A lo largo de todos estos años, he visto como empresas amparadas por situaciones parecidas a las de Tecnatom han desaparecido por no aplicar los criterios de mercado.

El director general va más allá y afirma con claridad que "uno de los motivos del éxito de Tecnatom es que los miembros del Consejo de Administración han sabido separar muy bien su responsabilidades. Por un lado tienen su papel en el Consejo, analizando la evolución de la empresa y de sus resultados. Por otra parte, representan a las empresas propietarias de las centrales, y piden ofertas a otros suministradores. Estoy convencido de que si nos hubiesen considerado como un departamento de esas eléctricas o de las centrales, Tecnatom hoy no existiría. Esa forma de actuación ha conseguido que seamos una empresa competitiva en el mundo.

Hemos de ser concientes de la gran velocidad de cambio que actualmente se está produciendo en los conocimientos y en la tecnología, y actuar en consecuencia

We have to be aware of the fast speed of change that is currently occurring in know-how and technology and act accordingly

“Obviamente, Tecnatom no es una compañía ajena a las presiones de un mercado global que está eliminando las barreras entre los países. Al contrario, las presiones que sufren las empresas eléctricas y las plantas de producción para conseguir unos costes de generación más competitivos, se transmiten a las empresas que prestan los servicios de apoyo, no sólo sin disminuir los niveles de calidad y de seguridad requeridos, sino aumentándolos. En Tecnatom siempre tenemos presente que el cliente es el que decide al final entre el éxito y el fracaso de una compañía.

“En los últimos veinte años el factor de disponibilidad del parque de centrales nucleares en operación ha pasado de un 60% a un 90%. Esta optimización en el funcionamiento de estas instalaciones en el ámbito internacional debe tenerse en cuenta.

“En consecuencia, esta mayor fiabilidad de las fuentes de producción energética, conduce a hacer un esfuerzo complementario para optimizar nuestros recursos.

“Esta situación, que nos permite ofertar otros servicios en el exterior, nos plantea retos y no pocas dificultades; pero esas “tensiones” también posibilitan otras oportunidades que redundan en beneficio de nuestras capacidades tecnológicas, de cuyas mejoras las centrales nucleares españolas son las primeras en participar”.

El presente como base del futuro

Una vez alcanzados los cincuenta años de historia, Tecnatom se plantea las acciones necesarias para afrontar el futuro. En este sentido, para Antonio Alonso lo primero que necesita la compañía es “seguir consolidando su

actuación frente a otras empresas europeas y americanas, algunas multinacionales, que proporcionan o están en disposición de ofrecer servicios equivalentes.

“Como ya he comentado, para poder armonizar estos servicios, sin menoscabo de los requeridos por las centrales nucleares españolas, contamos con unos recursos humanos y técnicos que tratamos de optimizar de acuerdo con una adecuada planificación de actividades, y estableciendo alianzas comerciales y estratégicas, tanto dentro como fuera de España.

“Estamos en un mercado global, y aunque no debemos descuidar nuestro entorno prioritario de actuación no podemos encerrarnos en él. Asimismo, tenemos la certeza de que somos competitivos en España cuando constatamos que también lo somos en otros mercados, en competencia directa con empresas extranjeras.

“Este nivel de actuación es posible cuando se dispone, en primer lugar, de una plantilla formada, compensada, flexible y comprometida, y también de las capacidades tecnológicas adecuadas para que nuestra empresa sea viable a largo plazo.

“Este es nuestro reto: “refundarnos” 50 años después como un modelo de empresa emprendedora que sabe dar soluciones, que es capaz de aflorar el talento de su personal y de ponerlo, junto con la innovación tecnológica, al servicio de nuestros clientes.

“Somos, en gran medida, en función de lo que sabemos y de cómo lo desarrollamos en nuestros productos y servicios. Asimismo, hemos de ser conscientes de la gran velocidad de cambio que actualmente se está produciendo en los conocimientos y en la tecnología,

decides in the end between the success and failure of a company.

“In the last twenty years, the capability factor of the fleet of operating nuclear power plants has risen from 60% to 90%. This optimization of the operation of these facilities on an international scale should be taken into consideration.

“Consequently, this greater reliability of the sources of energy production calls for a complementary effort to optimize our resources.

“This situation, which allows us to offer other services abroad, poses challenges and quite a few difficulties, but these “tensions” also create other opportunities that benefit our technological capabilities and the first to partake of these improvements are the Spanish nuclear power plants”.

The Present as the Basis for the Future

With fifty years behind it, Tecnatom is now planning the necessary actions to face the future. In this respect, Antonio Alonso says that the first thing the company needs is to “continue consolidating its business against other European and American companies, some of them multinational, that provide or are in a position to offer equivalent services.

“As I already mentioned, to be able to harmonize these services without diminishing those required by the Spanish nuclear power plants, we have human and technical resources that try to optimize in accordance with good activity planning and by forming commercial and strategic partnerships both inside and outside Spain.

“We are in a global market and, although we should not neglect our priority field of action, we cannot shut ourselves up in it. Moreover, we can be sure we are competitive in Spain when we find that we are also competitive in other markets in direct competition with foreign companies.

“This level of action is possible when a company first has a trained, well-paid, flexible, committed staff and also the right technological capabilities to be viable in the long term.

“This is our challenge: ‘redefine’ ourselves 50 years later as a model of an enterprising company that knows how to offer solutions and is able to nurture the talent of its personnel and use it, together with technological innovation, to serve our customers.

“To a great extent, we are what we know and how we develop our products and services. In addition, we have to be aware of the fast speed of change that is currently occurring in know-how and technology and act accordingly. That is our challenge and our commitment for the future”.

The New Era of Nuclear Power

Antonio Alonso has gained ample experience in the nuclear sector. Therefore, his opinion of a possible renaissance of this energy source is of particular interest.

The general director of Tecnatom recalls the statements he made in an interview in September 2006 with the Community of Madrid newspaper Madri-D that focuses on R&D and innovation.

“In effect, it seems that growing support on an international scale and the problems stemming from global warming could lead to a change of scenario that would be much more favorable for nuclear power. On the other hand, the huge amounts of energy demanded by the developed countries and



especially by the emerging economies seem to point to a promising future for this sector.

"My personal opinion is that our country, which depends on foreign sources for 80% of its raw energy materials as opposed to an average 50% in the EU-15, urgently needs to boost the percentage of nuclear-electric power to secure the energy supply, improve our foreign balance of trade and contribute to sustainable development".

A New Scenario for Spain

If the decision is effectively made to relaunch nuclear power in Spain, we wonder how our companies would deal with this new scenario, especially bearing in mind the process of generational changeover that the sector must address.

With regard to this issue, Antonio Alonso says that "if this scenario should happen, which is what we want, all the parties involved (not only the companies directly related to the nuclear business, but also shareholders, politicians, trade unions, ecology groups) would have to start filling the existing gap.

"Reality is stubborn and needs are imperative, but a mature, prepared company should be in a position to react with speed to the new opportunities that arise.

"In particular, in Tecnatom we are already working on new projects such as the AP-1000, ABWR, ITER and others. We are certainly prepared to preserve, enhance and transfer the required know-how and to actively collaborate with the universities in this fundamental task and, consequently, to contribute to the specific training of young graduates so they can more efficiently take up their job posts. Therefore, in the face of a possible relaunch of nuclear power in Spain, the future should be viewed in a positive, promising light".

The Challenge of the Next Fifty Years

Antonio Alonso says that "thanks to the efforts made during these 50 years of activity, Tecnatom is a well positioned company that is internationally renowned for the category of and experience gained by our personnel and our own technology development, which puts us in a strong position outside our borders. Obviously, our fundamental mission and priority will always be to meet the planned and unplanned needs of the Spanish electric utilities, who trust in our availability and ability to respond.

"In Tecnatom, we are aware that only by being a flexible, agile organization with a strong will to learn and adapt will we be able to be optimally position ourselves to confront a change of this nature.

"We want to continue being a reference for the next 50 years. In a global market, where creativity and innovation are no longer a luxury, we need to constantly renew ourselves. For that we must focus our attention on our customers and provide them with all the tools and solutions they demand".

Una sociedad madura y preparada debe estar en condiciones de reaccionar con agilidad ante las nuevas oportunidades que se presenten

A mature, prepared company should be in a position to react with speed to the new opportunities that arise

y actuar en consecuencia. Aquí está nuestra apuesta y nuestro compromiso de futuro".

El nuevo momento de la energía nuclear

Antonio Alonso cuenta con una amplia experiencia en el sector nuclear. Por ello, su punto de vista sobre el posible renacimiento de esta fuente energética es de especial interés.

El director general de Tecnatom recuerda, en este sentido, sus afirmaciones en una entrevista realizada en septiembre de 2006 al periódico *Madri+D* de la Comunidad de Madrid dedicado a temas de I+D e innovación.

"Efectivamente, parece que el creciente respaldo que se está produciendo a escala mundial y los problemas derivados del calentamiento global, pueden provocar un cambio de escenario, mucho más favorable para este tipo de energía. Por otro lado, las ingentes cantidades de energía demandadas por los países desarrollados y, especialmente, por las economías emergentes, parecen indicar un futuro esperanzador para este sector.

"Mi opinión personal es que nuestro país, con una dependencia externa de materias primas energéticas del 80%, frente al 50% de media en la UE-15, necesita imperiosamente la energía nuclear-eléctrica en un buen porcentaje para asegurar el abastecimiento energético, mejorar nuestra balanza exterior y contribuir al desarrollo sostenible".

Un nuevo escenario para España

Si efectivamente se decidiera un relanzamiento de la energía nuclear en España, nos planteamos cómo afrontarían nuestras empresas este nuevo escenario, especialmente teniendo en cuenta el proceso de relevo generacional al que se enfrenta el sector.

Sobre este tema, Antonio Alonso asevera que "si se diera este escenario, lo que sería deseable, todas las partes implicadas (no sólo las empresas directamente relacionadas con la actividad nuclear, sino también los accionistas, políticos, sindicatos, grupos ecologistas) se deberían poner en marcha para llenar el hueco que se ha producido.

"La realidad es tozuda y las necesidades se imponen, pero una sociedad madura y preparada debe estar en condiciones de reaccionar con agilidad ante las nuevas oportunidades que se presentan.

"En particular, en Tecnatom estamos trabajando ya en los nuevos proyectos como el AP-1000, el ABWR y el ITER entre otros. Sin duda, estamos preparados para preservar, mejorar y transferir los conocimientos requeridos y para colaborar activamente con los estamentos universitarios en esta tarea fundamental y, en consecuencia, contribuir a la formación específica de los jóvenes titulados para que se incorporen de la manera más eficiente a sus puestos de trabajo. Por tanto, ante un posible relanzamiento de la energía nuclear en España, el futuro habría que verlo de modo positivo y esperanzador".

El reto de los próximos cincuenta años

Antonio Alonso afirma con claridad que "gracias al esfuerzo desarrollado durante estos 50 años de trabajo, Tecnatom es una empresa bien posicionada y con un reconocimiento internacional fruto de la categoría y experiencia acumulada de nuestro personal y de nuestro propio desarrollo tecnológico que nos sitúa en una posición destacada fuera de nuestras fronteras. Obviamente, nuestra misión fundamental y prioritaria siempre consistirá en atender las necesidades, programadas o no, de las Empresas Eléctricas españolas, que confían en nuestra disponibilidad y capacidad de respuesta.

"En Tecnatom somos conscientes de que únicamente siendo una organización flexible, ágil y con la mejor disposición de aprender y adaptarse, seremos capaces de estar en la posición óptima ante un cambio de estas características.

"Queremos seguir siendo una referencia para los próximos 50 años. En un mercado global donde la creatividad y la innovación ya no son lujo, necesitamos actualizarnos continuamente. Para esto es necesario que pongamos nuestro foco de atención en el cliente y le facilitemos todas las herramientas y soluciones que demande".