



JOSÉ MANUEL GARCÍA MONCLÚS

Director general de SAMSON Ringo

Texto: Matilde Pelegrí Fotos: SANSOM Ringo

Ringo Válvulas celebra 25 años de historia convertida en una compañía altamente especializada en válvulas a medida para aplicaciones críticas, desde el sector nuclear hasta el petróleo y gas, el sector petroquímico y el manejo de gas licuado. Con sede en Zaragoza, más de 140 empleados —en su mayoría perfiles de alta cualificación técnica—, una vocación exportadora que roza el 90 % y el respaldo del Grupo SAMSON, la empresa afronta una nueva etapa marcada por la digitalización, la ingeniería de alto valor y la reciente inauguración de una nueva planta. En esta entrevista, su director general, José Manuel García Monclús, repasa los inicios, las dificultades superadas y los retos que definirán el futuro de Ringo.

25 AÑOS DE TRAYECTORIA

Ringo, cuyo nombre procede de la traducción al inglés de junta tórica: *o-ring* al revés, está celebrando sus bodas de plata. En el año 2000, un pequeño grupo de directivos y personal de la antigua Walthon Weir Pacific (WWP) decidió emprender un camino propio. Dos años más tarde, al desaparecer WWP, Ringo adquirió los derechos de la marca, y tiene capacidad de suministrar los repuestos necesarios.

Hoy, la compañía cuenta con más de 140 trabajadores, y está integrada desde 2013 en el Grupo SAMSON.

¿Qué representa, personal y profesionalmente, haber formado parte de aquel grupo pionero y ver la realidad de la compañía en la actualidad?

Después de 25 años de historia y viendo cómo empezó la compañía, para mí es un orgullo haber formado parte del grupo fundacional y comprobar que se hicieron muchas cosas bien, con mucho entusiasmo y con mucha ilusión. Desde el primer momento intentamos que nuestro trabajo y nuestro planteamiento

se basaran en la excelencia, la calidad y el servicio al cliente, y ver hoy en qué se ha convertido la empresa es una gran satisfacción tanto en lo personal como en lo profesional.

¿Cuáles han sido los momentos más complicados?

Sin duda, los inicios fueron la etapa más complicada. Los dos primeros años, en los que solo comercializábamos y no teníamos el control total del proceso, trabajábamos con una estructura empresarial muy rudimentaria: éramos muy pocos y teníamos que llegar a todo. Además, nuestra capacidad financiera era limitada y eso nos impedía acometer pedidos con importes importantes.

¿Cuándo pasó Ringo de comercializar válvulas a ser fabricante?

El punto de inflexión llegó en 2002, cuando Walthon Weir Pacific (WWP) quebró. Esa situación generó en el mercado la necesidad urgente de reemplazar al suministrador con productos compatibles y similares a los suyos: repuestos, válvulas idénticas, etc.

“Nuestro elemento diferenciador es la especialización en productos singulares, donde todavía es posible competir en calidad, fiabilidad y servicio”

Al mismo tiempo, a nosotros nos permitió incorporar a las personas clave de WWP, profesionales que podían empezar a trabajar prácticamente desde el primer día, sin necesidad de un proceso largo de formación.

Esto nos dio la oportunidad de crear en ese momento una estructura empresarial real, con departamentos claramente diferenciados y una capacidad de fabricación propia e independiente, dejando atrás la etapa en la que solo comercializábamos válvulas.

La fabricación propia requiere de ingeniería y diseño. ¿Cómo ha avanzado la compañía en estos ámbitos?

La ingeniería es la base de nuestra empresa. Fabricamos bienes de equipo —válvulas a medida—, productos especiales y personalizados de acuerdo con los requisitos de cada cliente. Por eso, nuestro departamento de I+D+i es auténticamente el corazón de la compañía. Nuestro departamento técnico cuenta con alrededor de 30 personas dedicadas exclusivamente al diseño y a la optimización de nuestros productos, con responsabilidad sobre el diseño, la selección de materiales y la mejora continua para cubrir las condiciones de servicio más extremas y responder a los nuevos requisitos que demanda el mercado.

Además, al ser una compañía muy centrada en la ingeniería, es imprescindible contar con personas que entiendan este lenguaje y las especificaciones que manejan nuestros clientes. Por ello, además de esas 30 personas en I+D+i, contamos con otros 60 ingenieros, licenciados y técnicos especializados en todas las áreas de la empresa. Es decir, de una plantilla de unas 140 personas, alrededor de 90 son perfiles de alta cualificación técnica.

En nuestro sector podríamos decir que existen dos tipos de fabricantes de válvulas: aquellos que tienen un catálogo estándar y venden sobre catálogo —el cliente pide algo y se comprueba si el producto encaja o no— y empresas como la nuestra, que trabajamos sobre diseño, fabricando válvulas a medida. Nosotros partimos de unos diseños básicos que adaptamos a cada proyecto y, para hacer eso posible, necesitamos una ingeniería muy potente. Operamos en mercados como el nuclear y en aplicaciones especiales, donde se trabaja con especificaciones muy exigentes y requisitos concretos. Esto nos sitúa en un segmento claramente más elevado que el del fabricante de producto en serie.

¿Cómo está influyendo la digitalización y la inteligencia artificial en sus procesos?

Es el gran reto que tenemos por delante y que ya hemos empezado a acometer. Hemos implantado configuradores de producto que nos permiten reducir de forma muy significativa los tiempos de ingeniería a la hora de generar las listas de



PERFIL PROFESIONAL

José Manuel García Monclús es Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Zaragoza. Comenzó su carrera profesional en Walthon Weir Pacific, S.A. como director de proyectos, y ocupando después la Dirección Comercial y la Dirección de Operaciones.

En el año 2000 abandona WWP y funda, junto a otros dos compañeros Ringo Válvulas, empresa que, al igual que WWP, se dedica a la fabricación de válvulas con destino a Centrales Nucleares y válvulas especiales. Desde 2000 hasta 2013 ejerce como director de Operaciones de Ringo Válvulas y desde julio de 2013 se hace cargo de la Dirección General de la empresa hasta la actualidad, siendo además miembro del Consejo de Ringo Válvulas, S.L.

“Queremos incrementar nuestras ventas en el sector nuclear ahora que existe un renacimiento de la energía nuclear en todo el mundo”



materiales. También hemos avanzado en las agrupaciones de compras por familias, gracias a la integración del elenco de materiales liberados para compra con los planes de calidad aplicables a cada pieza y con los suministradores aprobados para cada elemento, en función de sus requisitos.

Contamos asimismo con diseños básicos parametrizados que pueden generar una primera aproximación en 3D de una familia de válvulas, para su posterior optimización y personalización. Y, en paralelo, hemos digitalizado por completo el control de calidad de las piezas terminadas y los controles de montaje, que se realizan mediante tablets en fábrica conectadas directamente con nuestro ERP.

La internacionalización es una de las señas de identidad de Ringo. ¿Cuándo y por qué iniciaron esa senda?

Desde nuestros inicios, la internacionalización ha formado parte de nuestro ADN. Nuestra historia anterior ya estaba muy ligada a los mercados exteriores y, cuando nació Ringo, aprovechamos todos esos contactos y esa experiencia acumulada. El mercado español es muy limitado en tamaño y, si se quiere mantener un crecimiento sostenido en el tiempo, es imprescindible salir fuera.

De hecho, cuando empezamos con Ringo, lo hicimos fundamentalmente volcados en la parte internacional, precisamente porque el mercado nacional era muy pequeño. En España,

nuestro foco inicial fue prácticamente el sector nuclear, mientras que la exportación se centró, en general, en aplicaciones no nucleares. Acceder al mercado nuclear en otros países es un proceso mucho más complejo, y por eso nuestra expansión exterior se apoyó primero en otros segmentos industriales.

Hablando de internacionalización, ¿cuáles han sido los retos más significativos?

Experiencia en exportación teníamos mucha, porque veníamos de Walthon Weir Pacific y contábamos ya con un importante bagaje internacional y una red de contactos, que también es clave. Es decir, cuando empezamos no lo hicimos desde cero. Sin embargo, el gran reto cuando tratas de posicionar una marca nueva, como era nuestro caso, es conseguir que el mercado te acepte y te permita homologarte.

Cada país tiene su cultura, su manera de trabajar y sus propias normas, y cada cliente es distinto. En nuestro tipo de producto, es imprescindible estar incluido en una lista de suministradores autorizados, igual que ocurre en el ámbito nuclear. Eso implica, según el caso, desarrollar prototipos, o bien demostrar mediante documentación tu capacidad técnica y tu experiencia. Cada cliente y cada país tiene sus particularidades.

Al principio, lógicamente, intentamos entrar primero en aquellos mercados donde el acceso era algo más sencillo y, a partir de ahí, ir generando referencias y suministros que nos fueran



abriendo puertas en otros lugares. También hay un componente cultural muy importante: no es lo mismo vender en Oriente Medio que en China o en Estados Unidos.

En definitiva, el reto fundamental es conseguir que los clientes te perciban como un proveedor de valor en un mercado muy maduro, con muchísimas opciones, y que te permitan entrar en esas listas de suministradores. ¿Cómo se logra? Aportando más: mejor producto, mejor servicio, más rapidez de respuesta y, cuando es posible, también mejores condiciones económicas.

¿Cuál es el volumen actual de exportación?

Del orden del 90%.

¿Qué riesgos financieros tiene este tipo de transacciones?

La situación depende mucho del país de destino. En algunos casos, las transacciones internacionales son muy seguras, ya que se cobran a través de cartas de crédito garantizadas y, además, es posible utilizar seguros de cobro a la exportación. En otros países, los riesgos pueden ser mayores, pero, en general, el sector en el que operamos es bastante serio y, en nuestro caso concreto, salvo alguna pequeña dificultad puntual, hasta la fecha no hemos tenido problemas de impagos.

Sí es cierto que, en la actualidad, han surgido más complicaciones derivadas de la situación geopolítica tan convulsa que vive el mundo, pero se han concentrado en países muy concretos, con los que hemos optado por dejar de trabajar.

¿Qué es SAMSON? ¿Cuáles son sus características más relevantes?

SAMSON es el mayor grupo europeo de fabricación de válvulas, con más de 4.700 empleados y 17 plantas de fabricación en dis-

tintos países, entre las que SAMSON Ringo es la especializada en productos especiales y nucleares. El grupo cuenta con más de 60 oficinas comerciales propias repartidas por todo el mundo, está presente en los cinco continentes y alcanzó en 2024 una facturación cercana a los 1.000 millones de euros.

Además, SAMSON ha diversificado sus productos y servicios en cuatro grandes categorías: dos orientadas al CAPEX —“Smart Products & Components” y “Modular Systems and Solutions”— y dos enfocadas al OPEX —“Asset Management & Services” y “Cognitive Solutions”. Esta estructura nos permite acompañar al cliente tanto en la inversión inicial como en la operación y el ciclo de vida completo de sus instalaciones.

¿Qué ventajas ha aportado, en estos más de 10 años de travesía conjunta, formar parte de un grupo multinacional?

Tras 12 años formando parte de SAMSON, destacaría principalmente dos ventajas: la capacidad financiera y la capacidad comercial. En el plano financiero, SAMSON es un grupo muy saneado y con una gran capacidad de inversión: actualmente maneja un plan de alrededor de 400 millones de euros destinado a la remodelación, modernización e incremento de la capacidad de sus plantas de fabricación. Eso nos da la estabilidad necesaria para abordar proyectos de gran envergadura y con largos plazos de ejecución.

En el ámbito comercial, disponer de más de 60 oficinas propias en todo el mundo nos permite estar mucho más cerca del cliente, acceder a nuevos mercados y participar en oportunidades a las que, de otro modo, sería muy difícil llegar.

¿En qué países están presentes las válvulas de Ringo?

Nuestras válvulas están presentes en los cinco continentes. En el ámbito nuclear, suministramos a centrales y proyectos



de alrededor de 25 países. En aplicaciones no nucleares, estamos prácticamente en todos los países con inversiones relevantes en petróleo y gas —tanto en extracción como en transporte y procesamiento—, así como en gases industriales, minería y otros sectores de proceso donde se requieren válvulas de altas prestaciones.

En un mercado maduro como la fabricación de válvulas, ¿cuál es el elemento diferenciador?

Nuestro elemento diferenciador es la especialización en productos singulares, donde todavía es posible competir en calidad, fiabilidad y servicio. Cada vez vendemos menos válvulas manuales destinadas a sistemas puramente mecánicos de piping y, en cambio, comercializamos más soluciones de ins-

trumentación y control vinculadas a la seguridad y la fiabilidad de la planta.

Además, suministramos sistemas completos, como los HIPPS o los by-passes de turbina, en colaboración con otras empresas, lo que nos permite ofrecer soluciones integradas de alto valor añadido, más allá de la simple válvula como componente aislado.

RINGO EN EL SECTOR NUCLEAR

Ringo es socio colectivo de la Sociedad Nuclear Española, y colaborador destacado en sus Reuniones Anuales. ¿Cómo valora la pertenencia a la SNE?

Nos aporta visibilidad tanto en el ámbito nacional como en el internacional, ya que la SNE trasciende el mercado puramente nacional. Además, nos permite mantener una relación fluida con otros miembros y establecer colaboraciones entre empresas que resultan beneficiosas para todas las partes.

¿Cuál es su participación en el sector nuclear en España? ¿Y en el mundo?

En lo referente a válvulas, en España creo que somos, con diferencia, el principal suministrador para las centrales nucleares españolas.

En el ámbito internacional somos muy activos en Escandinavia (Suecia y Finlandia), así como en Bélgica. También, y por razones históricas, trabajamos de forma intensa en Latinoamérica (México, Argentina y Brasil), en colaboración con TECNATOM (ahora Westinghouse).

Más recientemente, desde que obtuvimos el sello N de ASME en 2014, hemos abierto mercado en Estados Unidos, Canadá y Taiwán. En la actualidad estamos involucrados en los proyectos de Reino Unido, con contratos ya firmados.

Por último, hasta el inicio de la guerra entre Rusia y Ucrania realizamos numerosos suministros para centrales VVER, especialmente para Akkuyu, Kudankulam y Rooppur. Gracias a esas referencias, actualmente estamos ejecutando un contrato para la central de Kozloduy, en Bulgaria.

¿Qué características diferenciales tiene la fabricación de válvulas para las centrales nucleares?

La cultura de seguridad nuclear y los exigentes manuales de calidad marcan claramente la diferencia. Es imprescindible la implicación y concienciación de todos los empleados, así como una colaboración muy estrecha con el cliente, ya que se trata de un producto altamente personalizado y es necesario mantener una comunicación fluida en todos los aspectos.

Además, debemos cumplir estrictamente los plazos y las expectativas, teniendo en cuenta que se trata de procesos de fabricación generalmente largos, pero con necesidades de entrega muy determinadas.

¿Trabajar para lo nuclear es una carta de presentación para otros sectores?

Definitivamente sí, ya que transmite una imagen de excelencia y calidad. No obstante, tampoco debemos olvidar que existen servicios aún más exigentes en cuanto a las condiciones de operación —fluidos utilizados, presiones, corrosión, erosión, etc.— como es el caso de la extracción de petróleo y gas, donde se nos plantean requisitos diferentes a los del mercado nuclear.

¿Cuál es su opinión sobre la continuidad de la central nuclear de Almaraz?

Cerrarla sería un gravísimo error. España no puede permitirse prescindir de la energía nuclear, una energía que está considerada por la UE como limpia y libre de emisiones. Todos los países europeos se están planteando volver a apostar por la

MUY PERSONAL

- **El libro que tiene en la mesilla de noche.** Cualquiera de Dolores Redondo, en especial los de la *Trilogía del Baztan* y recientemente *El Conquistador*, de José Luis Corral, que narra la vida del Rey aragonés Jaime I el Conquistador.
- **El lugar al que siempre regresa.** Dos, a mi casa del Pirineo, donde encuentro la paz y el descanso, y a Teruel, de donde es mi mujer y donde tengo grandes amigos a los que, conforme pasa el tiempo, disfruto más.
- **Una música inolvidable.** Me gustan muchos tipos de música, la música barroca, el *blues*, el *rock* clásico y progresivo. Dependiendo de mi estado de ánimo escucho una u otra, aunque el buen *rock* es probablemente mi favorita.

“Cerrar Almaraz sería un gravísimo error. España no puede permitirse prescindir de la energía nuclear, una energía que está considerada por la UE como limpia y libre de emisiones”

energía nuclear y están acometiendo nuevas plantas o extensiones de vida operativa; hacer lo contrario iría en contra de la necesidad de mantener un sistema eléctrico estable en España.

Además, quiero resaltar que el sector nuclear requiere técnicos altamente especializados y constituye, por sí mismo, un motor de capacidad tecnológica e innovación. Sería una pena que, en un país como España, donde es necesario avanzar hacia un modelo económico de mayor valor añadido, el sector profesional nuclear desapareciera, perdiendo un conocimiento técnico y tecnológico que sería muy difícil de recuperar.

Además del nuclear, ¿en qué sectores trabajan? ¿Cuál es el volumen de facturación?

En 2025 esperamos cerrar el ejercicio en torno a los 50 millones de euros, de los cuales aproximadamente un 30 % se destina al sector nuclear y el 70 % al sector convencional.

Dentro de este último, el petróleo y gas, el sector petroquímico y el manejo de gas licuado son los más importantes, pero también suministramos válvulas para gases industriales, minería, plantas de generación de energía convencional (termosolares, térmicas y ciclos combinados) y, más recientemente, para aplicaciones de hidrógeno líquido a -253 °C.

UNA MIRADA DE PRESENTE HACIA EL FUTURO

Ringo Válvulas acaba de inaugurar una nueva fábrica, manteniendo siempre su localización en Zaragoza, un proyecto que se inició en plena crisis energética de 2021 originada por la invasión de Rusia a Ucrania. ¿Cómo ha influido esta nueva crisis en los planes de la compañía?

Nos provocó un incremento significativo de los costes, ya que prácticamente todo subió de precio. Esto nos obligó a recalcular y replantear toda la inversión, con el consiguiente retraso en nuestros planes.

¿Cuál ha sido la inversión?

Finalmente, la inversión ha sido de unos 10 millones de euros, incluyendo la adquisición del terreno, la construcción de la nueva planta y la mayor parte de los equipamientos.

¿Qué representa Ringo para la economía de la zona?

Aportamos nuestro granito de arena a la economía aragonesa. Evidentemente, hay empresas en la zona mucho mayores que la nuestra por volumen de facturación, pero, como comentaba antes, nuestro sector es muy técnico y, por tanto, creo que nuestra influencia es mayor en lo que se refiere al desarrollo de soluciones de ingeniería que demandamos a nuestros proveedores y en nuestras colaboraciones con la Universidad de Zaragoza.



También estamos orgullosos de que una empresa aragonesa de nuestro tamaño sea conocida en muchísimos países del mundo y figure en la mayoría de las listas de proveedores homologados de las empresas energéticas más importantes del planeta.

¿Se apoyan en talleres locales?

Sí, siempre que podemos apostar por la cercanía. No obstante, debido a la gran variedad de productos y a la diversidad de mercados en los que estamos presentes, contamos también con proveedores en todo el mundo: dentro de España, en Europa y también fuera del ámbito europeo.

¿Cómo se enfrenta Ringo a la actual situación de escasez de profesionales cualificados?

Con formación propia. Hoy por hoy es muy complicado encontrar profesionales cualificados que puedan trabajar a pleno rendimiento desde el primer día que se incorporan a la empresa. Por ello, hace ya unos años decidimos apostar por contratar personas más jóvenes, con buena formación académica y ganas de aprender, para formarlas internamente.

En general, estamos satisfechos y creemos que, sin ninguna duda, podemos garantizar el relevo generacional de la empresa.

25 años y varias crisis después, se puede decir que el balance es satisfactorio. Sin embargo, las empresas tienen el reto permanente de crecer y seguir creando riqueza, empleo y, en nuestro sector, aportando tecnología. ¿Cuáles son los siguientes retos para Ringo Válvulas?

Especializarnos aún más y acceder a mercados y clientes más tecnológicos. Queremos incrementar nuestras ventas en el sector nuclear ahora que existe un renacimiento de la energía nuclear en todo el mundo. Para ello, hemos liberado espacio en nuestra antigua planta, que hemos destinado en exclusiva a la fabricación de válvulas nucleares, con un equipo específico dedicado únicamente a esta área.

También buscamos crecer en los mercados convencionales de la mano de nuestro grupo, reforzando nuestros mercados naturales (oil & gas) e impulsando otros como los gases industriales, la minería y el hidrógeno.

Por último, queremos competir con nuevos desarrollos, como las válvulas axiales, las Rising Stem y sistemas avanzados como los HIPPS. ■