

José Manuel García Monclús

Director general de Ringo Válvulas

Las empresas de bienes de equipo constituyen un sector clave en la industria energética. El sector nuclear cuenta con importantes suministradores, que apuestan por la internacionalización. Es el caso de Ringo Válvulas; su director general analiza para *Nuclear España* la actualidad de esta área de negocio.

José Manuel García Monclús es ingeniero industrial mecánico por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Zaragoza. Nacido en 1964, ha desarrollado su carrera profesional en el sector de las válvulas. En el año 1990 comenzó a trabajar en el departamento de Ingeniería de Walthon Weir Pacific. Durante su estancia en esta compañía pasó por otras áreas como Gestión de Contratos y Dirección Comercial y Marketing, alcanzando la Dirección de Fábrica en los últimos años. En 2000 empezó su trayectoria en Ringo Válvulas como director de operaciones, y desde hace dos años ostenta el cargo de director general.

TRECE AÑOS DE HISTORIA Y MÁS DE 50 DE EXPERIENCIA

Ringo Válvulas es una compañía zaragozana que cuenta con una dilatada experiencia en la fabricación de válvulas. Fue fundada en el año 2000, a partir del equipo directivo de Walthon Weir Pacific, empresa que nació en la década de los años cincuenta del Siglo XX, dedicada a proyectos navales y convencionales.

En los años 70 aprovechó el desarrollo de los proyectos nucleares para establecer alianzas con dos socios tecnológicos con amplia experiencia en el mercado nuclear, Weir y Pacific (de ahí su nombre), con el fin de participar en la construcción de las centrales nucleares españolas. Indica García Monclús que "Walthon Weir Pacific fabricó cerca del 25 por ciento de las válvulas de las plantas de la primera generación. Esta cifra se incrementó por encima del 60 por ciento en la segunda, y superó el 90 por ciento en las centrales de la tercera generación".

Gracias a ello, la empresa evolucionó hasta dedicarse básicamente a proyectos nucleares, y no sólo en



España, sino también en el ámbito internacional, ya que comenzó a exportar a otros países como México (CN Laguna Verde), Argentina (CN Atucha) o Suiza (CN Beznau), Suecia (Ringhals, OKG), Cuba (Juraguá) y China (Qinshan) gracias a la experiencia adquirida en el sector en España. Así lo explica el director general de Ringo Válvulas, José Manuel García Monclús: "Como consecuencia de la moratoria nuclear en España, el mercado se reduce considerablemente y Walthon se queda sin parte de su mercado natural en España. Es entonces cuando decide exportar de manera masiva hacia aquellos mercado o clientes que demandaban productos, bien en el área nuclear o en sectores con requisitos similares como el petrolífero".

Y es que los mercados de válvulas convencionales son muy diversos: hay desde la válvula de estantería, a las fabricadas a medida, como las nucleares o las utilizadas en las plataformas petrolíferas con requisitos específicos y de alta tecnología. Por eso, cuando el sector nuclear en España se estanca, Walthon se dedica a esos mercados también muy exigentes. "Por supuesto -afirma García Monclús- mantiene el área nuclear, con sus clientes españoles y extranjeros. Los últimos proyectos nucleares de Walthon fueron el de Juraguá, en Cuba, que nunca se llegó a poner en marcha. Y más importante fue en 1995, con la fabricación de válvulas para la central china de Qinshan II".

Para nuestro entrevistado, esta experiencia en el mercado nuclear fue



fundamental para el desarrollo tecnológico de la empresa. “Todas las referencias y homologaciones que permitieron entrar con fuerza en otros mercados tenían su origen en las válvulas fabricadas para las centrales nucleares, y ese conocimiento es el que se mantiene hasta hoy”, asegura García Monclús.

DE WALTHON A RINGO

En el año 1998, WWP se pone a la venta. Dos años después, parte del equipo directivo, entre ellos nuestro entrevistado, decide salir de la empresa y fundar Ringo Válvulas.

En un primer momento, se trata de una empresa pequeña, que va abriendo mercado lentamente. “Al principio no lográbamos contratos en las centrales nucleares españolas, porque Walthon era el suministrador de referencia y con muchos años de experiencia. Realmente, los clientes no tenían ningún motivo para cambiar de fabricante, así que centramos nuestra actividad en la labor comercial y de promoción de nuestras capacidades”, indica el director general de Ringo.

Cuando en 2002 se produce la quiebra de Walthon, Ringo tiene la

oportunidad de contratar un gran número de personas procedentes de esta creando así de nuevo a un gran equipo, formado por profesionales con amplia experiencia en el sector, creando por tanto una estructura de empresa necesaria para dar servicio al mercado nuclear y tratar de recuperar el mercado dejado por Walthon. “Le planteamos a los clientes que podíamos dar un servicio y un producto de calidad que solucionara los problemas de suministro, y nos apoyaron. El resultado ha sido satisfactorio para todos. De hecho, seguimos dando servicio a las centrales en España, y hemos crecido en el mercado internacional”.

SOLUCIONES INTEGRALES

En la fabricación de válvulas están implicados diversos procesos, desde la petición por parte del cliente hasta la entrega de los equipos. Ringo Válvulas fabrica válvulas de todo tipo (de compuerta, globo, bola, control, retención, de mariposa, de diafragma, de cero fugas...). Para ello cuenta con ingeniería y know how propios.

El sector nuclear representa para Ringo cerca del 25 por ciento de su facturación, pero es mucho más, como afirma García Monclús. “Gracias al negocio nuclear español, hemos sido capaces de dar el salto a los mercados internacionales. Ahora, además de mantener los clientes que tenía Walthon, en México, Argentina o China, hemos conseguido otros mercados muy importantes, que están al mismo nivel que el mercado español desde el punto de vista del volumen de negocio”.

Uno de esos países es Suecia. “Hay que tener en cuenta que este país escandinavo cuenta con nueve grupos nucleares, un tamaño similar al sector nuclear español. Eso nos permite alcanzar una facturación en la misma línea”. Además, también son importantes países como Suráfrica, Rumanía, Finlandia, Bélgica y Rusia.

Como actores principales dentro del sector nuclear que, de algún modo, generan negocio para la industria en general y para las empresas más pequeñas en concreto, García Monclús resalta la labor de las grandes empresas españolas del sector: ingenierías, otros fabricantes de bienes de equipo, combustible, servicios de inspección, etc. españoles. “Estas empresas actúan como embajadores, son tractores que tiran del resto de la industria y ayudan a las otras empresas a entrar en nuevos mercados, ofreciendo una solución integral con ingeniería y equipos españoles”.

El resto del mercado de Ringo Válvulas, entre el 75 y el 80 por ciento, está en el sector del gas y del petróleo. Principalmente están trabajando en plataformas petrolíferas offshore -suministrando tanto válvulas submarinas como válvulas de superficie-, en la extracción del petróleo, y también en los procesos de transporte y refino. Destaca nuestro entrevistado que los equipos utilizados en los procesos de extracción del petróleo y gas, su traslado y su manejo, “desde la extracción del material hasta su procesamiento en la refinería, son, en muchos casos, válvulas complejas, con especificaciones y requisitos muy similares a las fabricadas para las centrales nucleares”.

El sector nuclear representa el 25 por ciento del negocio, pero es el que nos ha facilitado dar el salto a los mercados internacionales ■

Las empresas eléctricas españolas actúan como tractores que tiran del resto de la industria española para entrar en nuevos mercados ■

MERCADO INTERNACIONAL

Debido al escaso movimiento y generación de proyectos que hay en nuestro país, más del 85 por ciento del negocio de Ringo Válvulas procede del mercado internacional. En el ámbito nuclear las principales áreas de exportación son Europa (Suecia, Finlandia Bélgica y Rumania), Iberoamérica (México y Argentina) así como China y recientemente Rusia.

En lo que respecta al mercado del petróleo, el director general de esta compañía distingue tres zonas geográficas importantes:

- **Mar del Norte.** Están presentes en Holanda, Noruega y Reino Unido.
- **Sudeste asiático y China.** Abastecen de válvulas en materiales especiales a China para las plataformas petrolíferas. Se trata de válvulas hechas a medida y bajo unos requisitos específicos. Para el suministro de válvulas normales, estos países cuentan ya con muchos fabricantes.
- **Asia Pacífico.** Están fundamentalmente en Malasia, Indonesia, Vietnam e India.
- **Iberoamérica.** Además de México y Argentina, también cuentan con mercado en Venezuela, Perú, Bolivia y Colombia. Para nuestro entrevistado, “ahora hay mucho trabajo en Iberoamérica”.

BUENOS RESULTADOS ECONÓMICOS

En 2012, Ringo Válvulas facturó 70 millones de euros. “Ha sido un año excepcionalmente bueno”, reconoce García Monclús. Este año se han marcado como objetivo consolidar esta cifra de negocio, e incluso crecer en un cinco por ciento. “Los mercados en los que trabajamos afortunadamente han sufrido menos la crisis”, asegura. El mercado del petróleo está condicionado por el precio del combustible, que se encuentra a más de 100 dólares el barril, por lo que sigue habiendo inversiones. “Aunque se ha reducido ligeramente en el último año, es un mercado que está funcionando, y muy bien” asegura.

En lo que respecta al sector nuclear, en palabras del director general, “cada país tiene sus particularidades. Por ejemplo, en España, en los últimos años se están haciendo muchas



inversiones correspondientes a adecuaciones e incrementos de eficiencias como consecuencia de las pruebas de resistencia realizadas después del accidente de Fukushima. Esta situación nos ha permitido contar con pedidos superiores a la media”.

Y lo mismo está pasando en otros países como Suecia o Bélgica. “Una empresa como la nuestra se acomoda muy bien a este tipo de contratos dirigidos al mantenimiento y a las modificaciones de distintos sistemas de las plantas, porque ofrecemos un plazo de entrega adecuado, un buen servicio, y una respuesta eficaz y flexible”.

I+D PARA IMPULSAR LA INGENIERÍA

Para el director general de Ringo Válvulas, la compañía da mucha importancia a la I+D porque, además de productos, tiene también como objetivo vender ingeniería. “En esta línea, hemos desarrollado proyectos con el CDTI, incluido un proyecto (en colaboración con Tecnatom) para la acomodación de nuestros diseños a las condiciones de accidente (radiación, temperatura, etc.) postuladas en las nuevas generaciones de centrales (AP1000, EPR, etc.)”.

“En general, todos los años abordamos nuevos desarrollos tecnológicos, y ponemos en marcha proyectos de I+D aplicados a distintos tipos de válvulas. Los presentamos a los fondos CDTI, y hasta la fecha hemos contado con su apoyo”.

PERSPECTIVA DESDE EL EXTRANJERO

La experiencia de Ringo Válvulas, y de su director general, en el mercado internacional, resulta especialmente interesante para conocer su opinión sobre la imagen de la industria española en el mundo.

Según el director general de la compañía, “en el tema de los bienes de equipo, la industria española tiene un buen nombre. A pesar de no contar con nuevos proyectos nucleares desde hace años, las empresas españolas relacionadas con el sector nuclear han sido capaces de mantener la

Los proyectos surgidos después de Fukushima nos han permitido contar con pedidos superiores a la media ■

El esfuerzo que estamos haciendo para obtener el Sello N se justifica porque pensamos que el sector nuclear tiene futuro, y esta cualificación nos abre muchos mercados ■

infraestructura suficiente para estar en condiciones de acometer un resurgimiento de la energía nuclear”.

A pesar de eso, señala que “abrir nuevos mercados es complicado, sobre todo, en el sector nuclear, porque se trata de productos muy especializados donde la fiabilidad de los equipos y la respuesta de la empresa suministradora es importantísima, por consiguiente resulta muy complicado introducir el producto por primera vez y vencer las resistencias de utilizar a un nuevo proveedor”.

En concreto, sus competidores son empresas americanas o alemanas, generalmente grandes grupos industriales que tienen varios fabricantes de válvulas y grandes redes comerciales muy organizadas.

Un aspecto interesante, y que refleja otras consecuencias de la crisis, es la exigencia de garantías financieras por parte de algunos clientes extranjeros. “Quieren asegurarse de que la empresa tendrá capacidad económica y financiera suficiente como para acometer trabajos que requieren de importantes inversiones iniciales”.

Afortunadamente, la exportación de estos equipos implica operaciones muy bien estructuradas y con medios de pago muy fiables. “Además, hay seguros de exportación que permiten trabajar con tranquilidad”, añade.

Por otra parte, el ICEX y las Cámaras de Comercio hacen una gran labor, organizan muchas misiones y buscan oportunidades. “Nosotros estamos satisfechos con su trabajo. Cuando hemos pedido ayuda a los agregados comerciales de las embajadas, siempre hemos tenido una respuesta positiva”.

RINGO Y EL FUTURO NUCLEAR

García Monclús opina que, más tarde o más temprano, la energía nuclear volverá a resurgir. “Estoy convencido de que no se prescindirá de la energía nuclear. Lo importante es definir el mix energético adecuado para cada país”.

Considera prioritario que se avance en la ampliación de la vida útil de las centrales nucleares, y a medio plazo está convencido de la necesidad de abordar nuevos proyectos, “como está

VÁLVULAS CURIOSAS /ESPECIALES

De interés tecnológico, Ringo ha fabricado

- Válvulas Clase 1 para Ringhals, en Suecia.
 - Para Cofrentes, se fabricó en 2012 una válvula de mariposa control de 72 pulgadas, para la regulación del sistema de agua de torre de enfriamiento.
 - Para Vandellós, se realizó el proyecto para el sistema de refrigeración de aguas esenciales.
 - Modificación de internos en válvulas de control de 8” para obtener una curva especial con protección anticavitación hasta el 40 % de la apertura.
- Fuera del mercado nuclear
- Fabricación de válvulas para gaseoducto, de 56 pulgadas, con un peso de 45 toneladas, para Oriente Medio
 - Fabricación de válvulas de bola de control para temperaturas de hasta 550 °C

Se trata de un trabajo a medida, nada estandarizado. “Trabajamos como una ingeniería, hacemos un diseño o acomodamos los diseños básicos a los requisitos del cliente”.



sucediendo en países como Finlandia, Suecia, China, Oriente Medio, Reino Unido y Estados Unidos”.

Por eso, Ringo Válvulas se prepara para estar cualificado. “Estamos trabajando para conseguir el Sello N de ASME. Ya hemos superado la parte más complicada del proceso, con toda la documentación requerida y las auditorías correspondientes. Ahora estamos fabricando los prototipos finales, y tenemos previsto hacer la auditoria de cualificación en los próximos meses. Esperamos tener el Sello N antes de final de este año. Teniendo en cuenta el gran esfuerzo de trabajo y económico que supone, lo asumimos porque

pensamos que el sector nuclear tiene futuro, y esta cualificación nos abre muchos mercados”.

En esta línea, Ringo Válvulas está también certificado para la fabricación de válvulas de acuerdo al código de diseño RCCM francés. “Todo ello afianza nuestra apuesta por el sector nuclear, tanto en España como en los mercados internacionales”.

Puesto que es un sector de futuro y que considera que va a haber muchos proyectos, el director general de Ringo anima a los jóvenes a que se incorporen a la industria nuclear. “A pesar de lo que se diga en mi opinión, es un sector con mucho futuro”. ■