

Empresas & Finanzas

José Luis Fernández Bris Consejero delegado de Calvera Hydrogen

“Buscamos financiación para crecer con una salida a bolsa, socio o crédito”

Rubén Esteller / Concha Raso MADRID.

Calvera Hydrogen comenzó su incursión en el hidrógeno en la década de los 80. ¿Cómo ha evolucionado la empresa en estos 40 años?

Calvera es una empresa familiar fundada en 1954. A partir de la década de los 80 se metió en el mundo del hidrógeno y empezó a fabricar tube trailers (remolques de tubo), que ya en ese momento transportaban hidrógeno a alta presión (unos 300 bar). Los actuales dueños de la empresa decidieron apostar más firmemente por el hidrógeno a principios de los 2.000 y empezaron a hacer otros desarrollos. El primer equipo para una hidrogenera se hizo en 2010. La primera hidrogenera completa se hizo en 2015 para Dinamarca. A partir de ahí, hemos ejecutado infinidad de proyectos. En España hemos puesto en marcha hace dos años la primera hidrogenera comercial en una gasolinera de Cepsa en Madrid para Scale Gas (Enagás), que actualmente abastece a una flota de Toyotas Mirai, y desde el año pasado está en funcionamiento la hidrogenera de TMB, la mayor de autobuses de Europa. Ahora mismo tenemos en marcha una decena de hidrogeneras.

En estos 40 años hemos construido también unos 500 tube trailers, todos en fase gas. El año pasado hicimos para Shell el mayor tube trailer en fase gas del mundo con 1.300 kilos, y también es nuestro el segundo mayor tube trailer del mundo de unos 1.000 kilos para Air Products en Barcelona. Todo esto está haciendo que, año tras año, estemos duplicando la facturación y manteniendo los niveles de *ebitda*, algo no muy habitual, porque si tú ves las empresas que cotizan en hidrógeno todas tienen deuda, pero nosotros tenemos deuda cero. También estamos abriendo oficinas en Europa y EEUU, principalmente. De hecho, el 70% de nuestro negocio está fuera de España. Ahora mismo creo que los actores del hidrógeno, más que ambiciosos deben ser emprendedores. La UE está poniendo mucho dinero para que el hidrógeno sea económicamente factible en un futuro cercano y, si eres emprendedor, vas a estar en primera línea y encontrar ese retorno en breve.

Actualmente, están ampliando sus fábricas. ¿Cuándo estarán listas?

Además de las plantas de Malpica y Épila, ambas ubicadas en Zaragoza, la primera de las cuales está enfocada a la soldadura especial y fabricación de estructuras de acero y otros



EE

Nuevas plantas:

“Estamos construyendo dos naves nuevas que estarán listas en doce meses”

Crecimiento:

“Año tras año duplicamos la facturación y manteniendo los niveles de *ebitda*”

metales, mientras que la segunda se dedica principalmente a la fabricación, montaje final y pruebas de los equipos, estamos construyendo dos naves nuevas. Son 8.000 metros cuadrados más sobre un terreno de 30.000 metros cuadrados que compramos hace tres años. Creemos que estarán listas en unos doce meses. Una nave se destinará a la fabricación de hidrogeneras (un 70% de ellas irán fabricadas en serie y el 30% restante según requerimientos del cliente). La otra nave irá para la fabricación de tube trailers. Hace dos años pedimos subvención para ambas plantas y nos la han concedido. Precisamente, respecto al tema de



las subvenciones para proyectos de hidrógeno, me gustaría decir que creo que algunas se pidieron para proyectos más bien teóricos. El hidrógeno cambia mes a mes y, actualmente, hay proyectos que no se van a hacer porque están muertos y algunas de estas compañías no están sustentadas financieramente. ¿Qué proyectos son buenos? Los que han presentado grandes compañías como, por ejemplo, Enagás, Repsol, Petronor y Cepsa, porque tienen un grupo muy bueno de profesionales

e ingenieros, un plan de negocio y saben qué pedir y cómo hacerlo.

En el último año han triplicado el número de empleados. ¿Cuántas personas trabajan en Calvera y cómo captan el talento?

Actualmente somos 125 personas. Hace un año éramos 40. Hemos partido de una empresa tipo pyme y ahora tenemos la misma estructura que cualquier empresa del Ibex. Tenemos todos los departamentos: recursos humanos, financiero, legal,

comercial, marketing, desarrollo de negocio, propuestas, seguridad; de hecho, nos hemos certificado en la ISO 45001 de Seguridad, algo que no tienen muchas empresas. En las nuevas naves meteremos a unas 120 personas que ya estamos contratando. Contamos con un plan de formación de personal. Tenemos acuerdos con diversas academias de formación profesional, cogemos alumnos del último curso y los que pasan ciertas condiciones se quedan en plantilla con contrato fijo.

En el sector hay rumores de que están explorando su salida al BME. ¿Qué hay de cierto en esto?

A día de hoy no hay ninguna noticia ni ningún anuncio sobre este asunto. Lo que sí puedo confirmar es que estamos buscando financiación porque la necesitaremos para seguir creciendo a medio plazo. Dentro de ese levantamiento de capital puede estar la salida a bolsa, la inclusión de un *partner*, simplemente créditos o una mezcla de todo. Entre todas las alternativas que estamos barajando escogeremos la mejor pero, de momento, no tenemos prisa y, a corto plazo, no se ve una posibilidad de financiación optimista ni en bolsa ni con financiación tradicional, porque el precio del dinero está muy alto. De momento seguimos como una empresa familiar, creciendo con el propio ritmo de nuestros pedidos que es muy elevado.

¿Qué importancia tiene la digitalización en Calvera?

En una empresa como la nuestra hay dos cosas fundamentales: el I+D y la formación. Sin esto no vas a ningún lado. Tenemos 35 ingenieros dedicados a hacer I+D de desarrollo de nuevos tube trailers, hidrogeneras, sistemas de seguridad y, en ese I+D, hemos metido la digitalización, que consiste en nuevos programas de comunicación y del Internet de las Cosas (IoT) para recoger datos de los propios equipos que nos ayuden a mejorarlos, saber dónde están los fallos y reducir costes. Gracias al Internet de las Cosas también podemos recoger datos de las hidrogeneras para aprender sobre sus mantenimientos y luego ser capaces de hacer un sistema logístico de cómo se debe mover el hidrógeno entre todos los sitios.

Ahora mismo todos nuestros equipos parten ya con un sistema de transmisión de datos. A este respecto, hemos abierto una oficina solo para I+D en una región concreta de España que anunciaremos en breve. Se llama Calvera Hydrogen Innovation. La inauguración será después del verano, pero ya tenemos personas trabajando.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/

Energía
elEconomista.es