

Proyectos

De predicar en el desierto a cuadruplicar la facturación

Calvera, compañía aragonesa que apostó por el hidrógeno hace 40 años, invierte 30 millones en unas nuevas instalaciones

MARCOS CALVO

Rafael Calvera recuerda cuando en la empresa familiar que lleva su apellido eran «los grandes predicadores en el desierto del hidrógeno». Tras cuatro décadas absorbiendo conocimiento, la compañía cuenta con la fórmula para explotar ese valle de beneficios que ahora es el hidrógeno verde, lo que le ha llevado a prácticamente cuadruplicar su facturación en cuatro años al pasar de los ocho millones en ventas de 2019 a los 28 de 2023, con la previsión de superar los 40 en 2024.

Todo ello se afianzará en las nuevas instalaciones que está construyendo en una parcela de 30.000 metros cuadrados junto a su cuartel general, ubicado en el polígono El Sabinar de Épila, una localidad a media hora de Zaragoza. Allí la compañía invertirá 30 millones para levantar un centro de investigación y producción que dará cabida a los más de 250 trabajadores con los que aspira a contar en 2026, fecha en la que espera iniciar la producción en masa del cofre donde se mueve el hidrógeno verde, llamado a ser el oro industrial de los próximos tiempos.

Lo que construyen en Calvera son infraestructuras para transportar hidrógeno, que es precisamente la quimera con la que se ha topado el impulso a este combustible que aprovecha el excedente de las energías renovables por la volatilidad y la dificultad de comprimir el gas para que sea eficiente como combustible. En su abanico de negocio contemplan todo el *hub* del hidrógeno, desde la carga en camiones hasta el surtido, pasando por el almacenamiento y el transporte. Lo fundamental para la empresa, repiten una y otra vez, es la seguridad, algo indispensable para los clientes y lo que ha permiti-

tido a Calvera Hydrogen ganarse la confianza del sector.

Hacen gala en la empresa de ser ingenieros y fabricantes de sus hidrogeneras, las gasolineras del hidrógeno y su producto estrella, de las que han sacado una docena en el último año. En sus instalaciones de Épila se ha fabricado la estación de servicio más grande de Europa hasta la fecha, que suministra 1.600 kilos de combustible al día para repostar 70 autobuses y 20 vehículos ligeros en apenas cinco minutos por unidad para lograr una autonomía que supera los 700 kilómetros.

Otra de las líneas de negocio corresponde al transporte por carretera a través de *tube trailers*, unos semirremolques repletos de bombonas ultrarresistentes a la presión que también fabrican en Calvera. La capacidad del camión varía según las necesidades, pero oscila entre los 306 kilos a 200 bares de presión y los 1.354 kilos a 500 bares de presión, una «barbaridad», en palabras de **Calvera**. Por darle un contexto, un neumático soporta presiones de entre 2,3 y 2,8 bares.

Salida a bolsa

La empresa aragonesa nació en 1954 de la mano de **Julio Calvera** como una fábrica de soldaduras de alta presión, actividad que obliga a la máxima seguridad. Ya en los 80, a la primera generación de empresarios se le ocurrió apostar por el hidrógeno. Sin embargo, no fue hasta 2003, coincidiendo con el nacimiento de la Fundación del Hidrógeno de Aragón, de la que son patronos y fundadores, cuando este gas en su versión verde empezó a dibujarse como el futuro principal de la compañía.



Rafael Calvera, presidente de Calvera Hydrogen y director de desarrollo de negocio. | Ángel de Castro

La buena marcha de Calvera ha llevado a la compañía a buscar nuevas formas de financiación. «Una empresa en evolución como Calvera necesita financiación para seguir creciendo sí o sí. Una de las puertas que se nos abrió y para la que nos hemos preparado fue la salida al mercado continuo en España. Cuando lo teníamos todo preparado fue cuando empezó a subir el precio del dinero y la inflación se disparó, lo que va en contra de sacar una buena valoración de la empresa cuando sales a la bolsa. Así que lo tenemos en *stand by*. Estamos analizando otras opciones de finan-

Exporta el 70%, pero en España cuenta con la hidrogenera más grande del país y trabaja para Repsol, Iberdrola y Enagás

ciación. No significa que lo vayamos a hacer seguro, porque esto es muy volátil. Nuestro deseo es mantener el espíritu de empresa familiar y controlar nuestro mercado, así que queremos un colaborador financiero que respete esto», explica **Calvera**.

Calvera ha mantenido una tendencia al crecimiento que ha reportado beneficios, pero ha sido a partir de 2019 cuando el alza en las cuentas ha sido exponencial. Hasta 2021, la compañía facturaba unos ocho o nueve millones, pero en 2022 duplicó esas cifras hasta los 18 millones y en 2023 alcanzará los 28. «Hemos pasado de 40 trabajadores a 140, y hemos creado las bases de una estructura de empresa con una filosofía de multinacional, con un departamento legal, de seguridad, de recursos humanos, de compras y un área muy potente de ingeniería», detalla. De hecho, cuentan ya con más de 40 ingenieros especializados que investigan en hidrógeno verde y biometano.

Y así se ha expandido la marca Calvera por todo el mundo, pues exporta el 70% de su producción, aunque en España cuenta con la hidrogenera más grande del país (en Barcelona, suministra a 40 autobuses al día) al tiempo que entrega proyectos a Repsol, Iberdrola y Enagás. Suya es también la hidrogenera definitiva que abastecerá de este combustible al tren de CAF que llegará hasta la estación de Canfranc (en el Pirineo de Huesca), con la que podrán repostar «los trenes enteros».

A estos proyectos, además de otros en Madrid para vehículos ligeros y uno entregado recientemente en Mallorca, se une una apuesta del grupo por Polonia, un país que está «muy bien industrialmente y se ha tomado en serio las políticas del hidrógeno». Sin embargo, en Aragón está el corazón de esta empresa familiar que vio en el hidrógeno un diamante en bruto hace ya 40 años. Ahora toca recoger todo lo sembrado.