

El crecimiento de una compañía aragonesa



El cuartel general de Calvera en Épila, junto a las instalaciones a las que se mudará en 2025.

Calvera emerge de la travesía del hidrógeno y cuadriplica sus ventas

La empresa prevé alcanzar un negocio de 28 millones este año y seguir al alza en 2024

Su nueva planta abrirá en 2025 tras invertir 30 millones y pasará de 140 a 250 empleos

MARCOS CALVO LAMANA
ÉPILA

Recuerda Rafael Calvera cuando en la empresa familiar eran «los grandes predicadores en el desierto del hidrógeno». La travesía fue tan larga como inhóspita, pero les sirvió para saberlo casi todo acerca de esa inestable y compleja molécula que ahora todos sueñan con transportar. Ahora que en la fábrica de Épila tienen la fórmula bajo el brazo tras cuatro décadas absorbiendo conocimiento, el yermo se ha convertido en un valle de beneficios gracias al impulso del hidrógeno verde, lo que les ha llevado a prácticamente cuadriplicar su facturación al pasar de 8 millones en 2019 a alcanzar los 28 en 2023, con la previsión de superar los 40 en 2024.

Todo ello se afianzará en las nuevas instalaciones que están construyendo en una parcela de 30.000 metros cuadrados junto a su cuartel general, ubicado en el polígono El



Trabajos en una botella para almacenar hidrógeno.

Sabinar de Épila. Allí invertirán 30 millones para levantar un centro de investigación y producción que dará cabida a los más de 250 trabajadores con los que aspiran a contar en 2026, la fecha en la que esperan 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 completas 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

La compañía tiene su sede en Épila y cuenta con otra fábrica en Malpica

volatilidad y la dificultad de comprimir el gas para que sea un combustible eficiente. En su abanico de negocio contemplan todo el *hub* del hidrógeno, es decir, la solución desde la carga en camiones cisterna hasta el dispensado en vehículos, pasando por el almacenamiento y el transporte. Lo fundamental para la empresa, insisten una y otra vez, es la seguridad y la experiencia, algo indispensable para los clientes y lo que ha permitido a Calvera Hydrogen ganarse la confianza del sector.

Hacen gala en la compañía 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 la fabricación 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 tecnológica», en palabras de Rafael Calvera. Por darle un contexto, un neumático soporta presiones entre 2,3 y 2,8 bares.

La empresa, aragonesa de tomo y lomo, nació en 1954 de la mano de Julio Calvera como una fábrica de soldaduras de alta presión, una actividad que obliga a la máxima seguridad. No fue hasta la década de los 80 cuando 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.

Calvera ha mantenido una tendencia al crecimiento que ha reportado beneficios, pero ha sido desde 2019 cuando el alza en las cuentas ha sido exponencial. Hasta 2021, la compañía facturaba unos ocho o nueve millones, pero en 2022 duplicaron hasta los 18 millones y en 2023 prevén alcanzar 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, compras y un área muy potente de ingeniería», explica Rafael Calvera. 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 exportan un 70% de su producción aunque en España cuentan con la hidrogenera más grande del país (en Barcelona, suministra a 40 autobuses al día) al tiempo que entregan 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, 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, donde ya han abierto una compañía, un país que está «muy bien industrialmente y se ha tomado en serio las políticas del hidrógeno». =

«Lo lógico es consumir aquí el hidrógeno antes que exportarlo»

RAFAEL CALVERA Pte. de Calvera

M. C. L.
ÉPILA

— ¿Soñó su abuelo con esta Calvera?

— Creo que el hombre no se lo imaginaba, porque hablar de hidrógeno era imposible, pero desarrollar un trabajo de la máxima calidad y seguridad siempre estuvo en su ADN. La empresa que montó se basaba en eso.

— Hábleme de ese ADN Calvera.

— Siempre hemos valorado la satisfacción del cliente por encima de todo. Nos hemos metido en sectores en los que los clientes eran muy exigentes. Empezamos soldando equipos para transporte de alta presión y eso nos llevó a dar un paso más y fabricar los *tube trailers*, las cisternas de transporte de hidrógeno a alta presión. El diseño de estos equipos conlleva un compromiso de seguridad y calidad por encima del económico. Si no le das al cliente esto en este sector, estás fuera.

— ¿Calvera va a salir a bolsa?

— Una empresa en crecimiento como Calvera necesita financiación para seguir creciendo sí o sí. Aunque la empresa vaya bien, necesita financiación. 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 financiación, pero no significa que lo vayamos a hacer seguro o no porque esto es muy volátil. Queremos mantener el espíritu de empresa familiar y controlar nuestro mercado, así que queremos un colaborador financiero que respete esto.

— ¿Alguien hablaba del hidrógeno verde hace 40 años?

— El salto fue en un entorno industrial como una línea de negocio que buscaba satisfacer las demandas de alta calidad de nuestros clientes gasistas. Nos llevó a una especialización altísima en el conocimiento y la manipulación de la molécula del hidrógeno, que es muy complicada y muy diferente al resto de gases por su tamaño, comportamiento y por las temperaturas que alcanza. Fabricamos unas 400 cisternas de alta presión para transportar hidrógeno entre 1984 y 2010, y durante ese tiempo absorbimos todo el conocimiento que pudimos de las grandes multinacionales que subcontrataban es-



Rafael Calvera, en las instalaciones de la compañía en Épila.

tos servicios. Aplicar ese conocimiento al hidrógeno verde es mucho más fácil que empezar ahora de cero.

— El impulso al hidrógeno verde desde Europa es evidente. ¿En qué posición está España?

— Ha llegado, pero con un poco de retraso. Las ayudas del Perte están adjudicadas, y ahora los beneficiados están decidiendo si ir hacia adelante o no. Estamos en un proceso de reflexión de las compañías. Sería una pena que no realizaran los proyectos y que no revirtieran en el tejido industrial. Hay empresas que tienen una apuesta muy clara y otras que han visto una especie de *boom* y que no van a cumplir lo que han dicho. Las empresas tractoras sí están, así como la estrategia nacional y la obligación europea está encima de la mesa. Todo va a seguir creciendo y esas ayudas

van a hacer que la tecnología se acerque a la gente y que veamos hidrogeneras en la calle. Ahí será cuando todo el mundo empezará a cambiar el chip.

— ¿Cuándo veremos los resultados?

— Para 2030 tiene que haber 150 hidrogeneras en España. Para eso necesitamos una producción en masa, así como para las industrias que se quieren descarbonizar.

— Saica, Stellantis, Fertinagro. Aragón tiene potencial industrial para invertir en descarbonización.

— Aragón tiene una capacidad de producción de renovables tremenda, por lo que también tiene la capacidad de generar el hidrógeno verde. Pero lo importante es poder usarlo aquí, en Aragón. Es muy triste, y puede pasarnos, que retemos el hidrógeno y se nos vaya a

comunidades vecinas. Lo suyo sería que todo el hidrógeno que se va a producir en Aragón se consumiera aquí. Lo mismo en España, porque eso es lo que generaría un tejido industrial fuerte. Los alemanes están pidiendo que les llevemos el hidrógeno hasta allí aunque les sale más caro. ¿No sería lo suyo que vinieran a montar la industria a Aragón y España? Seamos un polo de atracción y no de exportación.

— ¿Habla de un expolio energético?

— Claro. Destrozas la comunidad y te llevas el valor añadido fuera. Pues no: crea el valor añadido aquí. Con calma, eh, pero hay que decir que Aragón tiene que llegar hasta el final de la cadena del hidrógeno: crear empresas, puestos de trabajo y calidad de vida.

— Las ayudas europeas están enfocadas a impulsar la multinacional para que haga de tractora de la pyme. ¿Están funcionando como deben?

— Las ayudas han llegado lentas, pero han llegado. Gestionar todas no es fácil, no diré que han funcionado mal. Lo que no puede ser es que estén llegando y que digamos que no. El tejido industrial nos da calidad de vida, por lo que hay que fomentarlo. Voy a lo de antes: no miremos tanto a lo de fuera si tenemos un potencial tremendo. Tenemos muchos complejos y eso no puede ser.

— ¿El corredor europeo del hidrógeno, el H2 Med, es una buena idea?

— El H2 Med lo veo un proyecto interesante siempre y cuando para llenarlo primero hayamos extendido el uso de renovables y del hidrógeno aquí. Si aquí estamos usando todos los recursos y nos sobran, pues adelante. Veo un poco tontería llenar España de renovables para meter el hidrógeno en un tubo y que se vaya a Europa. Eso es quedarse al principio del todo y perder la gran oportunidad que tenemos entre manos. =