

“Los que hoy hablan de bluf del hidrógeno son los que inflaron las expectativas”

Calvera Hydrogen hizo de la logística del gas verde el eje del negocio familiar en 2003, hoy duplican ingresos y reciben ofertas de grandes inversores

Por **Paula María**
Fotografía **Toni Galán**

Pocos saben que el germen de la industria nacional del hidrógeno se plantó en tierras mañías en los años 80, cuando la zaragozana Calvera Hydrogen, empresa familiar que nació en 1954 como una fábrica de soldaduras de alta presión, comenzó a explorar la tecnología que ahora gana enteros para convertirse en la fuente inagotable de energía limpia del futuro.

Lo que empezó casi como un ensayo alrededor de una tecnología en vías de desarrollo se convirtió en 2003 en la columna vertebral del negocio de Grupo Calvera. Hoy su cartera de clientes incluye a Repsol, BP o Shell, gigantes que componen la cara visible de la que ya es la apuesta estrella de la Unión Europea para descarbonizar las economías de los Veintisiete.

La compañía trabaja entre bambalinas. En sus plantas se diseñan y producen todos los equipos necesarios para cubrir por completo la cadena logística de este gas, desde que la molécula sale del *horno* hasta que llega al consumidor final. Fabrican, por ejemplo, el equivalente renovable a los camiones cisterna en los que viajan los hidrocarburos, o las llamadas hidrogeneras, las gasolineras del futuro en las que los surtidores, en lu-





gar de crudo y diésel dispensan el famoso combustible limpio.

“En 2019 facturamos 8 millones de euros, ahora estamos en 28 millones, más del doble en cuatro años”, destaca Rafael Calvera, presidente de la compañía y miembro de la tercera generación familiar. Sabe que ahora recogen el fruto de los años en los que remararon a contracorriente y que la clave para no perder pie es la innovación.

De las sillas de las oficinas centrales del grupo cuelgan más chalecos reflectantes que chaquetas de traje. “Somos muy industriales, pero hay mucho desarrollo detrás”, enfatiza. Con una plantilla de casi 120 trabajadores fijos, cuentan con un equipo de 40 ingenieros cuyo trabajo diario es el hidrógeno, “todos son I+D porque aquí no hay nada de producción masiva y continua, hay que estar recalculando, dimensionando y diseñando cosas nuevas permanentemente, pendientes de las novedades del mercado”.

LAS TRES OLAS DEL HIDRÓGENO.

“El gran *boom* del hidrógeno llegó en 2020, no hemos trabajado más en nuestra vida, muchísimas empresas querían entrar en el sector”, recuerda. “Ese despegue de los tres últimos años ha dado mucha más fuerza al sector, pero al mismo tiempo se han generado unas expectativas que no eran reales porque el hidrógeno está creciendo al ritmo que crece su tecnología. Es imposible materializar algo que no se ha inventado todavía”, matiza.

Esa fiebre ha sido especialmente agresiva en España, que “se tiró a la piscina”. Como botón de muestra, el empresario apunta que cuando Europa convocó iniciativas de hidrógeno en el marco de los Fondos Next Generation, Alemania presentó proyectos por seis gigavatios (GW), Francia por cinco, Italia por ocho, mientras que España lo hizo por más de 70 GW.

“Hemos visto caer a muchas empresas en las distintas oleadas que ha experimentado hasta ahora la industria del hidrógeno. Como dice un amigo, esto es como el cuento de *Los tres cerditos*, primero murieron aquellas compañías que tenían la casa de paja, ahora hemos pasado a la prueba de la madera... falta la de verdad, la del cemento, que es la que se está iniciando en este momento y la que va a decidir quién va a continuar



26 Empresas

Calvera Hydrogen

➔ de verdad en este mercado”, insiste.

Con todo, se resiste a hablar de burbuja. “Abogados, juristas, economistas empiezan a manejar leyes, crear contratos, hacer bien los números y eso significa que el hidrógeno está mucho más cerca de la sociedad de lo que lo estaba hace unos años. Esto es imparable. Lo cierto es que los que hoy hablan de bluf son los que inflaron las expectativas porque se pensaron que el gas verde era el oro negro”, denuncia.

Pese a la carrera empresarial del hidrógeno, Calvera no niega que persiste cierto desconocimiento y hasta cierto desinterés entre el gran público. ¿El problema es el precio? “Cuando empiece a venderse en grandes volúmenes bajará el precio. Ahora el gran impulsor de este mercado debe ser la movilidad, que es la que puede pagar mejor el hidrógeno porque el coste de hacer 100 kilómetros con gasolina es casi igual al de recorrerlos con hidrógeno”.

Por el contrario, expone el empresario, “la industria tiene la alternativa del gas, mucho más barato”. Sin embargo, en 2023 en España apenas se vendieron 21 vehículos de pila de hidrógeno, según la patronal de fabricantes Anfac. El problema, según el directivo, no es el coste, sino que no hay hidrogeneras.

España debe instalar más de 70 de estas infraestructuras para 2030 por mandato europeo, “ahora tendremos ocho o nueve funcionando”. “He oído en foros que España no tiene capacidad industrial para construir las, el que lo dijo no debía de conocernos porque nosotros solos ya tenemos esa capacidad. Vamos a triplicar la producción, tenemos la fuerza tecnológica y el personal y sabemos hacerlo. Esto es un problema de inversión y de decisión de emprendedores de verdad”.

La empresa arrastra un largo historial de decisiones arriesgadas. La última, ampliar sus instalaciones con una



▲ **Ampliación.** El grupo invertirá 30 millones en una planta de producción e investigación que acogerá a los 250 trabajadores con los que aspira a contar en 2026.

planta de 30.000 metros cuadrados frente a su cuartel general en el polígono de El Sabinar (Épila) para acoger a los 250 empleados con los que espera contar para 2026. “Esto es una apuesta, no podemos parar. Podríamos esperar hasta tener más visibilidad, pero entonces perderíamos oportunidades que están ya en Europa. Si no respondemos al mercado, vendrá otro y nos comerá la tostada”, asegura.

En el discurso de Calvera no falta cierto reproche a la clase empresarial. “Es

triste que hayan llegado subvenciones del 30 o el 40% del capex a empresas que se están echando atrás. Nos quejamos de que el Gobierno ha gestionado mal los fondos UE porque han tardado... ¡y ahora que llegan nos quejamos de que es poco! Eso en Europa no lo estamos viendo”, zanja.

SALIDA A BOLSA. Es Rafael quien lleva el timón de la firma junto a su hermano Ricardo, vicepresidente ejecutivo. El primero se encarga de la parte comercial y el segundo, de la tecnológica. “Somos más de hacer que de contar”, convienen ambos. Aunque hace tres años se hicieron hueco en los titulares de la prensa *salmón*.

“En octubre de 2021 estuvimos a punto de darle al botón para salir a bolsa”. Entonces cambió el entorno financiero y decidieron dar un paso atrás. “Verdaderamente, la operación era la ayuda a la internacionalización. Estamos haciéndolo pero más despacio”, detalla. Han abierto oficina en Polonia, uno de sus principales mercados, y han sellado el mayor contrato de su historia en Reino Unido. “En España vamos a remolque, pero llegaremos”, confía.

La tentativa bursátil sirvió para profesionalizar la estructura de la empresa, con el fichaje del primer CEO ajeno a la familia. Salvo la ayuda que le otorgó el Ministerio de Transición Ecológica para levantar sus nuevas naves, el grupo se financia casi por completo con fondos propios. “Somos cons-

cientes de lo que hay fuera, de que firmas que entraron en este mercado mucho después que nosotros en Francia, Noruega, Alemania o Dinamarca sí salieron a bolsa y ahora son nuestros competidores y tienen mucho dinero”.

Están en el radar de grandes inversores, pero “no terminamos de ver esa vía”. “Somos una empresa familiar y no estamos dispuestos a perder el control. Sabemos que un inversor puede ayudarnos a crecer, pero no abriremos la puerta a cualquier precio”, concluye. ■