

Después de las incertidumbres en nuestro sector

UN PROMOTOR ME CONTABA QUE LO QUE MÁS DAÑO LE HACÍA ERAN LAS INCERTEZAS ANTES DE CONSTRUIR. EL HECHO DE NO SABER NI PODER FIJAR CUÁNTO LE IBA A COSTAR NI CUÁNDO IBA A TENER TERMINADA LA OBRA...



Ignasi Pérez Arnal, Industry Watcher/Director de contenidos del Congreso de REBUILD

La situación en que todo es volátil, incierto, complejo y ambiguo tiene un nombre –anglosajón, como siempre ocurre- en forma de acrónimo: **VUCA**. Y lo que lo define es la velocidad a la que se puede producir una cantidad ingente de cambios.

Lo empezamos a vislumbrar con la pandemia de la covid-19, algo que nos obligó incluso a confinarnos y trajo una situación bien extraña a la que no estábamos acostumbrados. No podíamos ni trabajar, ni salir a la calle, ni tener contacto físico o presencial. En cambio, nos ayudó a entender que muchísimos de los viajes, desplazamientos y visitas eran innecesarios, ya que todo ello lo podíamos realizar, *sensu lato*, *on line*. Y aprendimos qué significaban Meet, Zoom, Teams...

Pero después vino una situación inesperada totalmente: el canal de Suez. Y no era la crisis de 1956 y la cuestión israelí-egipcia. Se trataba de que un buque carguero de 400 m de eslora quedó atrapado en el canal después de una fuerte tormenta de arena. Un barco, uno solo, y además solamente durante una semana, provocó un colapso logístico y el aumento los precios de los contenedores, el desabastecimiento de productos y el incremento del precio del petróleo.

Después viene la también inesperada guerra de Ucrania. Algo extraño en tierras europeas, pero resulta que un solo país proveía la mayoría de grano, de soja, de motores para la automoción, y genera otro descalabro económico, y un miedo por la pérdida del envío de gas desde Rusia a Europa. Y aprendimos lo importante que es el autoabastecimiento, no depender geoestratégicamente de otros países y empezar a ser autosuficientes, incluso generando nuestra propia energía.

Cuando todo parecía más tranquilo nos llega por sorpresa el repunte de contagios millonarios de covid en China, que obliga al cierre de puertos como el de Shanghai, el mayor puerto de contenedores del mundo.

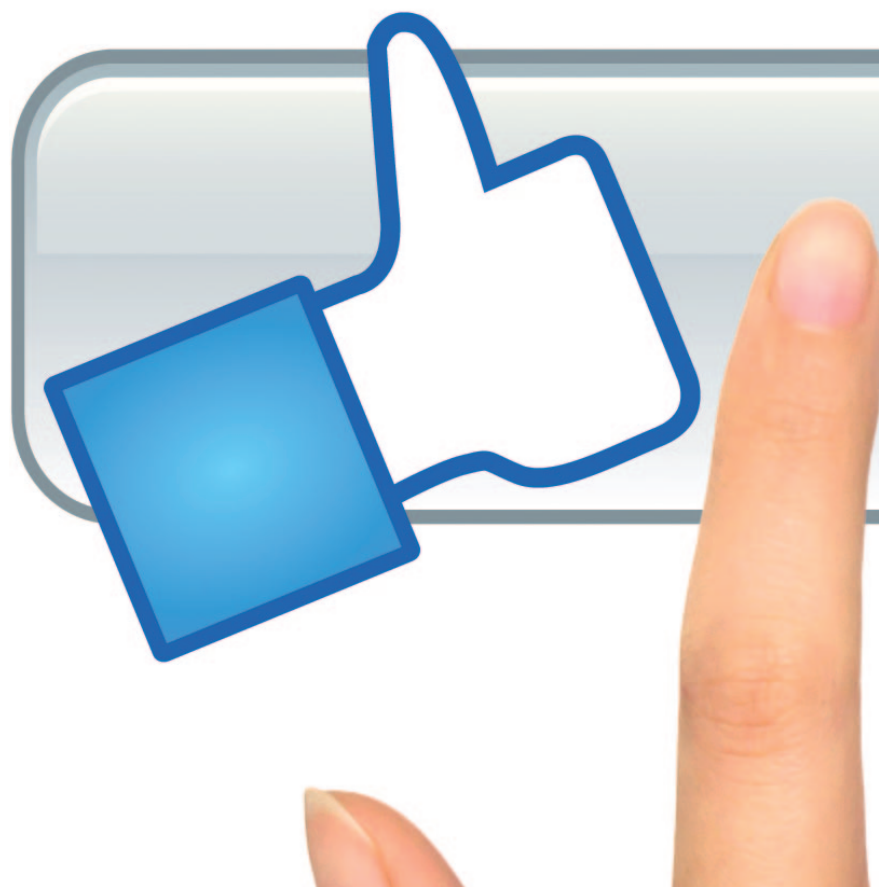
Vuelven a subir los precios y ahora no sólo de la energía, sino también de cualquier producto transportado. Como resultado tenemos en España, justo cuando tenemos más obras en plena llegada de los fondos Next Generation, una situación inaudita: en la prensa aparece el dato de que más de 7.500 licitaciones de obras han quedado desiertas, lastrando –podemos imaginarlo bien- la actividad del sector.

A esto le llaman **VUCA**, deberemos ir tatuándonos este vocablo en la piel... ¿Solucion? Pues bien, hemos de cambiar de mentalidad. Estudiando el tema podemos ver claramente la diferencia entre la cultura occidental y la asiática

a la hora de enfrentarse a una crisis. Para nuestra cultura una crisis significa un estadio fatal, algo grave, algo que mata, algo que cierra. Pero en cambio la cultura asiática identifica una crisis como una oportunidad, como una bajada natural antes de la subida. Vaya, como algo inherente a la vida de cualquier persona o empresa.

Tenemos brotes en nuestro sector como la aparición de nuevas *startups* que se llaman **ConTech** (que trabajan las Tecnologías de la Construcción), la aparición de nuevos materiales (cerámica magnética, nuevos sistemas constructivos que se basan en entornos colaborativos, productos circulares...), la aparición de nuevas metodologías como el BIM o la Lean Construction, etc., etc., etc.

Es lo que podremos ver en las nuevas ediciones de REBUILD, de Cevisama, de Architech@Work. ¿Dejaremos de ir a verlas ahora que podemos? ¿O nos decantamos por ser más asiáticos y pensar que ahora puede llegar nuestra oportunidad?



After the uncertainties in our sector

THERE IS A DEVELOPER THAT I KNOW WELL WHO SAYS THAT WHAT HURT HIM THE MOST ARE THE UNCERTAINTIES BEFORE BUILDING. THE FACT OF NOT KNOWING OR BEING ABLE TO DETERMINE HOW MUCH IT IS GOING TO COST OR WHEN THE WORK IS GOING TO BE FINISHED...

Ignasi Pérez-Arnal, Industry Watcher/Content Director of the REBUILD Congress

The situation in which everything is volatile, uncertain, complex, and ambiguous has a name in the form of an acronym, **VUCA**. And what defines it is the speed at which an enormous amount of changes can be produced.

We began to glimpse it with the COVID-19 pandemic, something that even forced us to confine ourselves and to live a very strange situation that we were not used to. We could neither work, nor go out, nor have physical or face-to-face contact. Instead, it helped us understand that many of the trips, displacements and visits were unnecessary since we could do them online. And we learned what Meet, Zoom, Teams meant...

But then a totally unexpected situation came: the Suez Channel. And it was not the crisis of 1956 and the Israeli-Egyptian problem. It was about a 400 m-long cargo ship getting stuck in the channel after a hard sandstorm. One ship,

only one, and only for a week, caused a logistical collapse and increased container prices, product shortages and increased oil prices.

Then comes the unexpected war in Ukraine. Something strange in European lands but it turns out that a single country provided most of the grain, soybeans, and automotive engines, and it generates another economic disaster, a fear of the loss of gas shipments from Russia to Europe. And we learned how important self-sufficiency is, not depending geostrategically on other countries and starting to be self-sufficient, even generating our own energy.

When everything seemed calmer, the rebound in million-dollar Covid infections in China came as a surprise, forcing the closure of ports such as Shanghai, the largest container port in the world.

Prices are going up again and now not only for energy but also for any transported product. As a result, we have in Spain, just when we have more works in the midst of the arrival of the Next Generation funds, an unprecedented situation: the information appears in the press that more than 7,500 tenders for works have been abandoned, weighing down -we can well imagine- the industry activity.

They call this **VUCA**, we will have to tattoo this word on our skin...

Solution? Well, we have to change our mentality. Studying the subject, we can clearly see the difference between Western and Asian culture when a crisis strikes. For our culture, a crisis means a fatal stage, something serious, something that kills, something that closes. But instead, Asian culture identifies a crisis as an opportunity, as a natural downturn before the upturn. Wow, as something inherent to the life of any person or company.

We have outbreaks in our sector such as the appearance of new startups called **ConTech** (which work on Construction Technologies), the appearance of new materials (magnetic ceramics, new construction systems that are based on collaborative environments, circular products...), the appearance of new methodologies such as BIM or Lean Construction, etc., etc., etc.

This is what we will be able to see in the new editions of REBUILD, by Cevisama, by Architech@Work. Will we stop going to see them now that we can? Or do we opt to be more Asian and think that now our opportunity may come?

