

Así quiere 011h darle un giro revolucionario a la construcción

El 'software' permite controlar cada hito de un proyecto, reprogramar plazos, seguir los gastos y darle a la edificación residencial el toque de la economía circular

Por **Fede Durán** Fotografías **David Ramírez** / Araba Press

Algo sólido debe esconder 011h cuando tras la firma están los fundadores de Privalia, compañía que no necesita presentación: fue vendida a la francesa Vente Privee por unos 500 millones en abril de 2016 en lo que simboliza el capítulo soñado por muchos emprendedores.

Esta vez existe, sin embargo, un componente mucho más altruista. Lo que 011h pretende es digitalizar la industria de la construcción aproximándola en paralelo hacia el mandato de la sostenibilidad. El plan es tan ambicioso que persigue reducir un 100% la huella de carbono, un 50% los tiempos de construcción y un 20% los costes gracias a una herramienta que acabará ofreciéndose en unos meses a arquitectos, contratistas y *project managers* en forma de SaaS, aunque la *startup* también diseña y construye edificios residenciales.

"En esencia, procuramos favorecer una construcción más rápida, barata, fiable y sostenible", expone desde Barcelona el cofundador y co-CEO Lucas Carné. "Este sector es uno de los grandes consumidores de agua, emisores



Algoritmo 01h

de CO₂, generadores de residuos y engullidor de materiales no reciclables. Además, el modelo está en jaque por diversas circunstancias: los precios no dejan de subir, el planteamiento en esencia no es productivo, la digitalización brilla por su ausencia, el suelo vale cada día más y los promotores sufren para sacar adelante 3.000 viviendas ante la escasez de mano de obra cualificada”.

Los proyectos de vivienda asequible se presupuestaban a 900 euros el metro cuadrado cuando 01h echó a andar (2020), pero ahora no bajan de 1.200 euros. Como el acceso a los oficios es cada vez más complicado, la calidad del producto final se resiente. Además, advierte Carné, el ordenamiento jurídico europeo aprieta el ritmo de la descarbonización con 2030 en perspectiva. “El cambio es necesario y urgente”.

Varios pilares conforman la propuesta de 01h. El principal es, obviamente, la digitalización. “Es nuestro ADN y nuestro superpoder”, proclama el emprendedor catalán. “Constructech es un vertical que irrumpe poco a poco, pero queda mucho recorrido. La tecnología debe permitirnos automatizar al máximo el proceso para que la información fluya desde el principio hasta el final de un proyecto y esté disponible para todos los agentes que participan en él”.

Fruto de ese superpoder surge el *software* que 01h pone a disposición de los agentes implicados, de modo que, por ejemplo, un arquitecto sea capaz de diseñar más rápido y pueda trabajar con piezas y uniones prefabricadas. La plataforma también le permite conocer en tiempo real los costes de compra de materiales, ensamblaje y construcción, en qué plazos se materializa el conjunto y con cuánta huella de carbono. No son las únicas funcionalidades disponibles. Todos los datos y directrices que se introducen en la herramienta se convierten en un plan que incluye la contratación de mano de obra, la planificación semanal y la gestión económica.

Un segundo cimiento de la *startup* es el uso de una cadena de componentes prefabricados. “En vez de tener herretos y encofradores levantando una estructura de hormigón *in situ*, la fabricamos en otro sitio y la montamos como si fuese un mueble de Ikea. De este modo se elimina la dependencia de la mano de obra local”.

El triángulo se cierra con la sostenibilidad, traducida en la incorporación de materiales reciclados y reciclables y en la veneración de la madera, “mucho más práctica que el hormigón y el acero para hacer componentes estructurales, cerramientos y tabiques en fábrica”, además de ser “fácil de movilizar y bastante más circular y saludable”.

SEGUNDA FACETA. Si la pata digital es el elemento más rompedor, 01h dispone aparte de un equipo que ejerce de contratista llave en mano para promotores. “Queremos demostrar que con este modelo podemos hacerlo mejor que los *players* actuales del sector y queremos demostrarlo con proyectos reales de grandes clientes y repitiendo con ellos por ser la opción más atractiva. De momento el foco está en el residencial y en España. Una vez probemos que la optimización que proclamamos es real, abriremos nuestro *software* y se lo venderemos a arquitectos, contratistas y *project managers*”, explica Lucas Carné.

La empresa se crea en marzo de 2020, “dos semanas antes del confinamiento”, y echa a andar en remoto. Hoy concentra a 90 trabajadores y ha levantado 35 millones de euros distribuidos en dos rondas de inversión (diciembre de 2020 y verano de 2022). Entre los fondos que secundan a 01h destacan Seaya, Redalpine (Suiza), AO Proptech (Reino Unido) y Fundamental (Alemania).

Renta Corporación, Aedas y Culmia recurren ya a los servicios de 01h. Carné adelanta que después del residencial se abordarán oficinas, *hospitalities* y edificación comercial. La expansión europea es otra meta. En 2024 la *startup* abordará proyectos por un valor agregado de entre 35 y 40 millones de euros, según el cofundador.

¿QUÉ OPINAN LOS IMPLICADOS? “Esta es un área de la economía donde toda la cadena de suministro trabaja en silos; es un sector perverso donde cada uno defiende su interés, donde todo es opaco y donde hay cero alineamiento”, critica Carné. “Al capital, sin embargo, le interesa que aquí haya transparencia y calidad porque el modelo actual tiene

100%

Es el objetivo de reducción de huella de carbono que plantea la startup en la construcción. Su metodología reduce los costes un 20%.

35

Millones. 01h ha levantado dos rondas de inversión. Algunos de los fondos que respaldan a la empresa son Seaya, Redalpine, AO Proptech y Fundamental.

◀ **Lucas Carné** cofundó Privalia en 2006. Desde 2020 anda inmerso en 01h, “un proyecto más complejo y ambicioso”.

▼ **01h** tiene sus oficinas en Barcelona y emplea a 90 profesionales. Entre sus clientes destacan Renta Corporación, Aedas y Culmia.

un retorno limitado y elevadas dosis de incertidumbre. Al promotor también le conviene: anhela capacidad productiva y no quiere litigar con el cliente. Los diseñadores y las constructoras son los que deben estar dispuestos a migrar. Están cero digitalizados”.

01h planea doblar el número de viviendas construidas cada año, lanzar el SaaS en unos 12 meses y tantear con algo más de calma otros países del entorno. Su herramienta permite al arquitecto descender ya en el proyecto básico a un nivel de detalle más propio del proyecto de ejecución “gracias a un modelo de *lean construction* al que puede acceder desde un *smartphone* o tableta, donde la lista de tareas es visible (a lo Monday.com) y donde se permite reprogramarlo todo, compartir información y tener bajo control los pagos y cobros y el papeleo”.

EL PORQUÉ. Vender Privalia colmó las ambiciones financieras y reputacionales de Carné y su socio, José Manuel Villanueva. “El *e-commerce* combinaba lo complejo del mundo físico y digital, crecimos muy rápido, nadie más vendía en línea, Amazon no estaba en España y no existían modelos como Wallapop. Pero salimos porque pensábamos que a medio y largo plazo el riesgo de que Amazon o Alibaba nos aplastasen era innegable. El caso de 01h es completamente diferente, más complejo y hermoso, mucho más transformador. Queríamos volver a emprender dedicándonos a algo más ambicioso y con mayor sentido”.

Para describir la ciudad del futuro que su *startup* contribuye a moldear, Carné piensa en barrios de usos mixtos, transitables a pie, con escaso tráfico, fachadas verdes, placas solares, huertos urbanos y más socialización. ■

