Implementando BIM: dificuldades na relação entre cliente e fornecedor

Por Marcus Granadeiro*

A implantação de processos em BIM (Building Information Modeling) já não é uma opção, mas sim uma necessidade. As dúvidas ficam relacionadas a quando e como implementar. Para que não se transforme em um custo e acabe prejudicando a empresa, é muito importante que ela esteja alinhada com o planejamento estratégico do negócio e tenha acompanhamento e patrocínio de decisões em níveis estratégicos.

A direção da empresa precisa entender o que é BIM, ler o mercado, estudar o movimento dos concorrentes e as demandas dos clientes, que ainda podem estar ocultas. Um dos erros mais comuns é olhar a tecnologia dentro dos processos legados, imaginando que apenas com sua adoção ocorrerá redução de custo e aumento de produtividade.

Além dos pontos acima mencionados é preciso pensar em novos produtos e soluções com a visão do cliente. Este é o caminho para a verdadeira Transformação Digital, na qual o BIM irá trazer a competitividade necessária para manter o negócio e prosperar.

A fórmula parece simples, mas temos alguns obstáculos. Um dos mais significativos está relacionado à forma como se compra tecnologia. Normalmente, o fornecedor de tecnologia não conhece a estratégia do cliente, nem ao menos fala com os executivos de níveis estratégicos. Na verdade, ele vende e promove a tecnologia baseado em manuais de marketing do fabricante ou no que ele "acha" que o cliente precisa. Muitas vezes, o próprio interlocutor pelo cliente não tem a visão necessária e acaba aplicando a tecnologia com foco desalinhado aos objetivos táticos.

As implantações em BIM e incorporações de tecnologia sem uma clara visão de suas razões e consequências em relação aos planejamentos da empresa normalmente não dão certo, são taxadas de "caras" e acabam ficando sem budget…e fim da linha!

*Marcus Granadeiro é engenheiro civil formado pela Escola Politécnica da USP, presidente do Construtivo, empresa de tecnologia com DNA de engenharia e membro da ADN (Autodesk Development Network) e do RICS (Royal Institution of Chartered Surveyours).

Sobre o Construtivo.com

O Construtivo é uma empresa de tecnologia com DNA de engenharia. Pioneira no conceito de nuvem, atende aos maiores projetos de infraestrutura do Brasil. Fundado em 2000 como uma joint venture do Grupo Santander, o Construtivo passou por um processo de MBO (Management buy-out) em 2004 e se tornou uma empresa nacional.

Com sede em São Paulo e filial em Porto Alegre, o Construtivo tem como carro chefe a solução Colaborativo, ofertada na modalidade de serviço (SaaS) e atendendo mais de 40 mil usuários com rede de plena redundância e com padrões de segurança internacionais a partir de seus servidores em Data Center Nacional padrão Tier III.

As soluções do Construtivo não se limitam apenas àquelas que compõem o Colaborativo. Elas englobam o serviço e o conhecimento de sua equipe como parte do processo. Aproveitando o know-how de mais de 20 anos de sua equipe em CAD e o pioneirismo em BIM, o Construtivo estabeleceu um núcleo de serviços de CAD / BIM.

Com cerca de 100 clientes ativos, entre eles UHE Belo Monte, CSN, Systra Vetec, CEEE, Voith, EBEI, Exto, CTG Brasil, Mobissom, LPC Latina, Rodobens, State Grid, JHE, PK, Voith, Rumo e Energia Consult, o Construtivo.com se tornou uma das principais empresas voltadas para o gerenciamento de processos com especialização em engenharia civil do país, atendendo áreas como energia, transporte, administração pública, manutenção, entre outras.
http://www.construtivo.com/