10/06/2014 - BIM para quê? Onde está a inovação?

Por Marcus Granadeiro*

Engenhar tem como sinônimo traçar, idear, inventar, maquinar. Todas, palavras ligadas ao tema inovação, logo, pode-se dizer que a engenharia é uma disciplina intrinsecamente associada à inovação. Desta maneira, para as empresas e profissionais que fazem engenharia, seria lógico concluir que inovar seja uma competência de destaque, algo que até mesmo esteja no seu DNA.

Dentro deste raciocínio, por que será que há tanta dificuldade para se inovar em relação ao BIM (Building Information Modeling)? O mercado de engenharia está há, pelo menos, sete anos ouvindo e discutindo os conceitos e os benefícios da tecnologia, porém a velocidade de implantação é muito baixa, salvo raríssimas exceções que confirmam a regra. Não existe nada além de “projetos vitrine”, puro marketing na maioria dos casos. Por que o setor não consegue dar os passos e inovar implantando seus novos processos com base na tecnologia que já se faz presente? Inovar nos produtos finais é mais fácil do que inovar nos processos para gerá-los? Quão inovador conseguiremos ser nas soluções sem inovar nos processos? Questões como essas devem ser feitas para ajudar a quebrar alguns paradigmas e fazer o mercado avançar, trazendo benefícios para a sociedade. Não há uma resposta única, mas existe uma série de motivos e tendências. Vetores que, somados, ajudam a frear a velocidade de adoção da tecnologia, o grau de inovação.

Um motivo que salta aos olhos, analisando a grande maioria das iniciativas das empresas de engenharia, é ver que a introdução do BIM não está sendo pensada como um processo de inovação, dentro de uma metodologia de inovação, mas tratada como a compra de uma tecnologia para executar o processo da mesma maneira que se faz com a tecnologia antiga. Se a compra e a venda do serviço ocorrer da mesma forma, a expectativa do uso e, consequentemente, o seu valor, ficam inalterados. Normalmente, a maior preocupação das empresas é em como gerar a documentação 2D, como deixar o produto final do BIM igual ao produto gerado pelo CAD.

Há uma simplificação na introdução do BIM que faz com que as empresas encarem a tecnologia como uma falsa inovação. Elas compram um modelador, fazem um treinamento básico, utilizam as máquinas que possuem e pronto. Pretendem fazer projetos em BIM, com a mesma entrega, no mesmo prazo, no custo, com os mesmos benefícios. Não se vende a vantagem, o maior valor que o projeto terá. Não se pactua um novo processo de desenvolvimento, com entregas de informações e não de documentos. O cliente não entende como um projeto em BIM pode ser usado na obra e na operação. O “I” do BIM não é potencializado para diminuir custos e riscos na supervisão e gerenciamento, assim, não se valoriza a tecnologia e não se inovam as ações de engenharia.

Esta simplificação de estratégica está causando um fenômeno interessante, o “medo do BIM”. Empresas que já compraram software foram treinadas, mas não “viraram a chave”, continuaram a fazer os projetos da maneira tradicional. O receio em apostar em um projeto vem da falta de inovação, pois, no caso apresentado acima, qual seria o benefício com o BIM? Por se manter o processo, os entregáveis, tudo igual, introduzir o BIM significa introduzir um risco e não ter um benefício que o justifique.

* Marcus Granadeiro é presidente da Construtivo.com, empresa de fornecimento de solução para gestão e processos de ponta a ponta para o mercado de engenharia, com oferta 100% na nuvem e na modalidade de serviço (SaaS).

Sobre o Construtivo.com - O Construtivo, empresa de fornecimento de solução para gestão e processos (começo, meio e fim) para o mercado de Engenharia, com oferta 100% na nuvem e na modalidade de serviço (SaaS, do inglês Software as a Service), foi fundado em 1999 pelo Banco Santander espanhol iniciando suas atividades como prestador de serviços na área de tecnologia voltada à construção civil. Em 2004, a operação brasileira se tornou independente e hoje, a Construtivo.com conta com mais de 20.000 usuários, além de ser referência nacional pelo pioneirismo nas ofertas do modelo SaaS (do inglês Software as a Service) e no conceito nuvem para diversas áreas, tais como energia, transporte, administração pública, manutenção, entre outras.
Com cerca de 80 clientes ativos, entre eles Alusa, UHE Belo Monte, Cushman&Wakefield, Duke, Fecomércio, Rumo, Schahin e Raízen, a Construtivo.com se tornou uma das principais empresas voltadas para o gerenciamento de processos com especialização em engenharia civil do país.
Detentora de um portfólio completo de soluções colaborativas e de computação gráfica, a meta da companhia é manter-se em evidência entre os fornecedores de tecnologia para o mercado de engenharia civil e arquitetura, estimulando a realização de pesquisas acadêmicas focadas na melhoria da coordenação de projetos e na qualidade das obras, além de expandir o uso de sua aplicação para outros setores, como infra-estrutura, gerenciadores de obras, energia, varejo, entre outros. Mais informações: www.construtivo.com

IMAGE Comunicação