

BIM para Fabricantes | Perguntas Frequentes

1. O que é BIM?

O BIM (*Building Information Modelling*) é uma metodologia de trabalho colaborativa baseada num modelo virtual de um edifício ou de uma infraestrutura, que incorpora toda a informação aplicável ao longo do seu ciclo de vida.

2. O BIM é um Software?

Não, o BIM é uma metodologia de trabalho. Existem, no entanto, diferentes *softwares* (Autodesk Revit, Archicad, Vectorworks, etc.) que são denominados “BIM” por permitirem a criação, gestão, troca e extração de informação através de um modelo virtual, ajudando a pôr em prática a metodologia.

3. Quais as diferenças entre CAD e BIM?

O CAD refere-se a um desenho assistido por computador que foi otimizado para produzir desenhos 2D ou 3D. Os programas CAD são compostos por linhas, círculos, texto, retângulos, entre outros. Por sua vez, o BIM é um banco de dados integrado de informações da construção, sendo constituído por objetos paramétricos com informação associada, que permite a colaboração e interoperabilidade entre os diferentes intervenientes.

4. Qual o papel dos fabricantes no BIM?

Os fabricantes têm como principal papel disponibilizar os seus produtos em formato digital, possuindo estes todas as características físicas, analíticas e toda a informação relevante, de modo a poderem ser utilizados em modelos virtuais.

5. O que são Objetos BIM?

Objetos BIM são replicas digitais de produtos reais e específicos que, para além da sua representação geométrica, contém todas as propriedades e informações, tendo em vista apoiar os técnicos na tomada de decisões ao longo do ciclo de vida.

6. Como divulgar os Objetos BIM?

Por serem conteúdos digitais podem ser partilhados de diversas formas, tais como websites dos fabricantes, portais especializados, blogues e redes sociais.

7. Quais as principais vantagens do BIM para fabricantes?

O desenvolvimento de objetos BIM facilita a divulgação, marketing e venda dos produtos, uma vez que a utilização destes objetos ainda numa fase inicial do ciclo de vida do edifício, aumentará a probabilidade de prescrição do mesmo, sendo um fator diferenciador e de vantagem competitiva face à concorrência.