

Il ruolo (forte) delle capacità di «modellazione digitale» nella ripresa delle costruzioni

di Sara Valaguzza (*) e Chiara Pagliaroli (**)



In breve

INTERVENTO. Occorre investire su due fronti: formazione del personale e costruzione della documentazione di gara standard comprensiva dello schema di contratto

La modellazione digitale rappresenta una scelta precisa e figura, nella normativa in materia di opere pubbliche, tra gli strumenti che consentono di migliorare la razionalizzazione delle attività di progettazione e delle verifiche ad essa connesse. Analoghe considerazioni possono svolgersi per le opere private nella misura in cui i committenti promuovono l'utilizzo degli strumenti digitali per ottenere un miglior prodotto, a un costo certo e con una stima realistica dei tempi di esecuzione.

Nell'esperienza pratica, quando le opere private o le infrastrutture di pubblico interesse sono costruite con l'impiego della modellazione digitale risultano qualitativamente migliori, perché il risultato non è solo coerente con gli obiettivi del committente e più preciso, ma registra anche degli extra costi limitati e un decremento delle varianti. Inoltre,

le stesse attività di cantiere ne beneficiano e anche il rapporto tra le parti è migliore, perché i controlli sono più efficaci e la programmazione viene rispettata più facilmente da tutti gli attori coinvolti (imprese e subcontraenti inclusi). Il conseguimento di tali obiettivi richiede però ai committenti uno sforzo aggiuntivo nella fase di predisposizione della documentazione di selezione dei progettisti, dei costruttori e dei consulenti, dovendo essere soppesati con estrema attenzione gli elementi che vanno a delineare la struttura della procedura stessa, così da evitare di incappare in errori che finiscono con l'impattare negativamente sul risultato atteso.

Del resto, non è sempre facile contemperare l'esigenza di scegliere un contraente o un consulente strutturato per lavorare in un ambiente digitale con quella di avviare dei confronti che siano realmente competitivi, in cui cioè vi siano operatori economici qualificati e interessati a presentare la propria offerta, così da ottenere il migliore value for money. Certo è che le scelte che si compiono nella fase di selezione – es. richiedere il possesso di un determinato livello minimo di qualità digitali per accedere alla competizione ovvero inserire le medesime tra i criteri premiali che rilevano ai fini della valutazione delle offerte – assumono carattere strategico. Così come assume valenza strategica la decisione di "come suddividere e articolare" i criteri premiali e i punteggi ad essi correlati nell'ambito di una procedura di selezione che scelga di puntare, tra gli altri, sulla raccolta e sull'utilizzo dei dati come elemento capace di creare valore aggiunto.

Conferme in tal senso si ricavano anche dal rapporto sulle gare Bim 2020 dedicato alle opere pubbliche, redatto dall'Oice e diramato lo scorso febbraio, dal quale emerge l'«assoluta disomogeneità dei bandi di gara», i quali «si differenziano notevolmente gli uni dagli altri», caratterizzandosi, ora, per la previsione di richieste puntuali legate vuoi alla fase di accesso alla gara (es. servizi svolti negli ultimi due anni, servizi di punta, presenza in organico di figure professionali in possesso di apposite qualifiche in ambito Bim) vuoi alla fase di valutazione delle offerte, ora per l'inserimento di clausole generiche e indeterminate.

Come spiegare questa diversità se non in virtù di approcci tattici differenti? Nel compiere queste valutazioni, non bisogna dimenticare che la maturità digitale e la centralità del dato possono andare ben oltre al confezionamento del mero progetto digitale, potendo interferire positivamente:

I più letti di NT+ Enti Locali & Edilizia

1. 1

[Pa, ecco il piano integrato: negli enti locali 120 giorni di tempo dopo il rinvio dei bilanci](#)

2. 2

[Decreto fiscale, esenzione Imu a scelta dei coniugi con le case in due Comuni diversi](#)

3. 3

Pa, solo un mini-ritocco per il tetto ai fondi decentrati

4. 4

Stop al canone patrimoniale per chi gestisce acqua, luce o gas

5. 5

L'equivoco dell'Agenzia sui prezzi rischia di bloccare i bonus edilizi

- 1) sulla c.d. riconversione verde dei prodotti oltre che sul recupero e sul riciclo dei materiali derivanti dalle lavorazioni di cantiere;
- 2) sulla collaborazione nell'ambito dell'intera filiera di approvvigionamento;
- 3) sul coinvolgimento delle micro, piccole e medie imprese;
- 4) sulla condivisione non solo dell'ambiente dei dati, ma anche dell'impiego delle migliori tecniche di efficientamento e dei processi innovativi grazie all'alleanza che viene a crearsi all'interno di una rete che si concentra e investe le proprie energie sull'oggetto e sugli obiettivi condivisi, anziché sulle singole sfere di azione e sulle responsabilità individuali;
- 5) sulla gestione del cantiere e sulla sicurezza a 360°, temi quest'ultimi di estrema attualità come dimostrano le sfide emerse nell'ambito dell'Open Innovation Lab, iniziativa promossa da Assimpredil Ance per un periodo di sei mesi, a partire dal mese di dicembre 2020 e sfociata in una serie di workshop che hanno avuto luogo tra il 30 marzo e il 15 giugno scorsi.

Occorre, inoltre, tener presente che ciascun attore deve poter contribuire allo sviluppo e all'attuazione del progetto con la forza delle proprie competenze e non essere schiacciato da pretese che non trovano riscontro sul versante dell'offerta. Senonché, saranno proprio le procedure di selezione – siano esse i beauty contest privati ovvero le procedure ad evidenza pubblica – a rischiare di non vedere e di non cogliere le opportunità che offre il mondo digitale, anche in considerazione dell'assenza di personale qualificato in grado di "leggere" i progetti in Bim.

Occorre, pertanto, investire su due fronti: da un lato, sulla formazione del personale (come auspicato anche dall'Oice nell'ambito dell'audizione al Senato sul disegno di legge AS n. 2330 sulla delega in materia di contratti pubblici); dall'altro, sull'elaborazione, la predisposizione e la costruzione di una documentazione di gara, comprensiva altresì dello schema di contratto, che possa guidare i committenti verso scelte pertinenti con lo scenario dello sviluppo industriale che il Pnrr sta per promuovere e con gli obiettivi qualitativi di sostenibilità, efficienza e interconnessione, che mettano in relazione i cespiti con gli utenti, così da aumentare gli standard di servizio, e prima ancora i cespiti con i proprietari, per esempio al fine di efficientare la manutenzione o evitare pericoli e persino disastri.

L'intelligenza specifica dei committenti nel disegnare le proprie procedure di selezione farà – nel prossimo futuro, in cui il settore delle costruzioni sarà pieno di opportunità e di programmi di lavoro – la differenza tra i committenti con i quali si sceglierà di lavorare in virtù della loro capacità di trasferire effetti positivi anche sulla filiera degli attori del processo costruttivo e committenti le cui procedure selettive rischieranno di andare deserte (concetto quest'ultimo espresso di recente anche dal Tar Sicilia Catania, sez. II, con

la sentenza n. 3185 del 26 ottobre u.s., ancorché con riferimento alla diversa fattispecie dei prezzi posti a base di gara) a causa della presenza di contratti capestro o di pretese non coerenti con il mercato. Del resto, la caratteristica del tempo che stiamo per vivere è quella di produrre una domanda, nel settore delle costruzioni, superiore all'offerta; i clienti perderanno il ruolo comodo degli oligopolisti per diventare parti di un mercato mai così ampio, in cui il mercato dell'offerta potrà condizionare (si spera positivamente) la domanda.