

# Comprar equipamentos para um data center não é só ir ao mercado

Na compra de equipamentos para data center, preço e catálogo não bastam: é preciso comparar, negociar e validar.

## **Rodolfo Prezia**

Consultor especializado em energia e infraestrutura crítica

Projeto pronto. Verba aprovada.

É nessa hora que muita gente acha que basta ir ao mercado e comprar os equipamentos.

Parece simples: o projetista indica uma potência, algumas características, e você vai ao mercado buscar os equipamentos. Mas não é tão simples assim. É preciso saber com quais fabricantes pretende trabalhar, se essas empresas fornecem diretamente ou atuam por meio de representantes, e qual é o reconhecimento histórico desses fabricantes e equipamentos no mercado.

Depois de selecionar as empresas, vem a parte que julgo mais importante na fase de compras: buscar, junto a elas, propostas técnicas e comerciais com as especificações mais relevantes. Muitas dessas informações não aparecem em catálogo e, por isso, é comum ser necessário enviar uma planilha para preenchimento, de modo a permitir uma comparação mais justa entre as soluções apresentadas. Além do desempenho do equipamento, costumo olhar com atenção para prazo de entrega, suporte técnico, disponibilidade de peças e aderência real à especificação do projeto.

Vamos tomar o IPLV de um chiller como exemplo. Em catálogo, pode estar apresentado um valor médio ou uma condição ideal de operação, mas o seu projeto pode ter sido pensado para operar com baixa capacidade em alguns momentos. Ou seja, o valor de catálogo nem sempre representa a condição em que o equipamento vai operar no seu projeto. Nesse caso, pode ser preciso avaliar o IPLV em diversas faixas de capacidade.

Depois de analisar e comparar os produtos, segue a fase de negociação. Em alguns casos, a melhor compra pode não ser a da melhor proposta e, por esse motivo, as análises são tão importantes. Comprar um equipamento com menor eficiência, por exemplo, pode trazer impacto operacional ao longo dos anos, com aumento recorrente de despesa com energia. Por isso, é importante não olhar apenas para o CAPEX, mas também para o OPEX.

## A etapa que muita gente negligencia

Pronto, avaliação feita e ‘martelo batido’. Acabou aí? Não. É justamente aqui que começa outra etapa decisiva: a de testes.

### 1. Teste de aceitação em fábrica

Testes com carga, no fabricante, simulando condições especificadas na contratação e situações que podem ocorrer em campo.

### 2. Teste de aceitação in loco

Testes com o equipamento já instalado, com carga, conduzidos pelo fornecedor e atestando as especificações aprovadas em fábrica.

### 3. Comissionamento

Testes realizados após a conclusão de todos os equipamentos e de toda a instalação. O objetivo é atestar que tudo funciona em diferentes condições de operação.

Por que o teste em fábrica é importante, se eu contratei um equipamento de uma empresa conceituada? Porque falhas podem ocorrer no processo de construção. Além disso, a especificação solicitada pode exigir algum “ajuste fino”, uma programação diferente do padrão. E o ensaio do equipamento com esses ajustes pode mostrar algo que não era esperado pelo fabricante, mas que só seria descoberto quando o equipamento já estivesse instalado. Isso não quer dizer que a empresa não vá fazer as correções, mas essas correções podem trazer atrasos a um cronograma que normalmente já é apertado.

Ao longo da minha carreira, já estive dos três lados: fabricante, fornecedor e consumidor. Participei de testes em todas essas etapas e, em diferentes momentos, já aprovei e reprovei equipamentos. É dessa vivência que vem a convicção do que estou dizendo aqui.

### O recado que deixo é simples: contrate com testes.

Considere os valores dessas 3 etapas. As duas primeiras podem ser solicitadas na compra do equipamento. O custo é irrisório, comparado ao valor do equipamento, quando falamos em data center de alta capacidade e performance. Já o comissionamento, considere esse investimento e busque empresas especializadas. Isso garante isenção na avaliação dos resultados e reforça a confiabilidade da solução adotada.

### Sobre o autor

Rodolfo Prezia é engenheiro eletricista e administrador de empresas, com atuação como consultor especializado em energia e infraestrutura crítica. Participou ativamente da construção do primeiro data center certificado Tier IV no Brasil e foi responsável pela operação do site durante alguns anos.