



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Lo que el comité de inversión necesita ver antes de firmar.

Las vistas del campus que un comité de inversión revisa antes de comprometerse: carga, potencia, fases. A tarifas de estudio, con las vistas que se pagan y nadie lee.

EMPIECE POR AQUÍ

El comité lee la carga, no la estética

Un comité de inversión no compra un edificio. Compra potencia, refrigeración y un calendario. El render de una caja bonita en medio del campo no responde a ninguna de sus preguntas, y la primera en la sala suele ser si la imagen muestra el emplazamiento que se le pide financiar.

Las presentaciones de proyectos de centros de datos suelen fallar de las mismas dos maneras. O toman prestada una sala de servidores de otra instalación, o encargan una única aérea espectacular, tarde y desde marketing, con la subestación y el patio de refrigeración recortados porque quedaban desordenados. Las dos dejan al comité con la impresión de que la ingeniería sigue en otra parte.

LO QUE SUELEN MOSTRAR LAS PRESENTACIONES		LO QUE REvisa EL COMITÉ	
01	Una sala de servidores de stock de otra instalación	Su propia sala, con el número de pods y las separaciones tomados de su distribución.	
02	Una aérea al atardecer con los patios recortados	La subestación, los generadores y el patio de refrigeración en el mismo encuadre que la sala.	
03	Una sola imagen del campus terminado	La fase 1 tal como se financia, y después las fases 2 y 3 desde la misma cámara.	
04	Un recorrido animado antes de cerrar las cifras	Primero imágenes fijas. La animación, cuando la distribución deja de moverse.	

Muestre la carga que soporta el emplazamiento.

Lo primero que comprueba el comité es que el emplazamiento, la potencia y el edificio pueden soportar la carga prevista. La aérea que muestra los patios hace ese trabajo. La que los esconde provoca la pregunta que usted no quería oír.



Render de producción de Maverick Frame.

LA LISTA DE VISTAS

Siete líneas sostienen el pack del comité

Abajo, un caso compuesto para un campus de IA con una sola sala, presupuestado a tarifas medias de estudio. Las filas 01-07 son los modelos y las vistas que un comité de inversión lee de verdad. Las líneas de debajo son lo que un pack suele ganar antes de que nadie pregunte qué necesita el comité.

	IMAGEN O MODELO	BASE	A TARIFAS DE ESTUDIO
01	Modelo del campus a partir de la distribución y los alzados	1 x \$1.800	\$1.800
02	Módulo del pod de IA, modelado una vez a partir de su plano	1 x \$900	\$900
03	Aérea del campus con subestación y patios de refrigeración	1 x \$600	\$600
04	Fases 2 y 3 desde la misma cámara	2 x \$300	\$600
05	Vista de contexto de potencia y fibra, del emplazamiento a la red	1 x \$550	\$550
06	Sala de datos a plena capacidad	1 x \$550	\$550
07	Primer plano dentro de un pod de IA	1 x \$500	\$500
	El pack del comité (filas 01-07)		\$5.500
	Versiones al atardecer y de noche de la aérea, 2 x \$350		+ \$700
	Un recorrido animado de 60 segundos antes de fijar la distribución		+ \$4.500
	Cinco vistas a pie de calle, antes de que las pida la tramitación		+ \$2.250
	El pack tal como se suele encargar		\$12.950
	El pack que lee el comité		\$5.500

Encargue por etapas y conserve el modelo.

Primero la aérea, la vista de contexto y las fases, para el comité. Después la sala y el pod, cuando entran socios o inquilinos. Las vistas a pie de calle, en la tramitación, desde el mismo modelo y una vez acordados los puntos de vista.

ERRORES

Errores desde su lado de la mesa

Estas frases aparecen en la mayoría de los briefs de promotores y fondos. Cada una es razonable el día que se escribe, y cada una suma vistas o rondas a la factura.

LO QUE ESCRIBEN LOS EQUIPOS DE INVERSIÓN		QUÉ ESCRIBIR EN SU LUGAR
01	«Renders del campus para la presentación»	Diga quién firma y qué revisa: carga, potencia, fases. Encuadramos la aérea en torno a los patios, no a la cubierta.
02	«Algo así», con una imagen de stock	Envíe su propia distribución del emplazamiento, aunque sea en 2D. Una sala que no es la suya se detecta en cuanto alguien pregunta.
03	«Mostrar todas las fases»	Diga qué fase se financia ahora. Esa se renderiza completa; las siguientes comparten su cámara con menos construido.
04	«Que parezca de un hiperescalador»	Nombre los equipos que va a instalar. Aerorrefrigeradores y transformadores deben coincidir con sus esquemas, no con otro emplazamiento.
05	«Imágenes finales, la distribución aún cambia»	Diga qué partes están cerradas. Un número de pods que cambia después del borrador es una imagen nueva, no una revisión.
06	«Lo necesitamos para el comité la semana que viene»	Envíe la fecha del comité. Un primer borrador lleva 3-5 días laborables; la urgencia es la mitad de plazo por alrededor de un 40 % más.
07	«Comentarios del equipo de inversión»	Una sola lista consolidada por ronda, de una sola persona de su lado.

Siente a un ingeniero en la primera llamada.

Veinte minutos con quien dibujó la distribución del patio ahorran una ronda. Un asesor técnico del lado del financiador detecta un transformador que falta tan rápido como un operador.

UNA SOLA PÁGINA

Lo que nos envían los promotores

Los equipos cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no envían especificaciones. Para un pack de centro de datos envían algo muy parecido a esto, normalmente en un correo con la distribución del emplazamiento adjunta, y basta para presupuestar y empezar a trabajar.

01	El emplazamiento	Nombre, ubicación, capacidad prevista en MW y la distribución del emplazamiento.
02	El comité	Quién firma y la fecha de la reunión.
03	Qué revisa	Carga, potencia, fases, calendario. El pack se encuadra en torno a ello.
04	Los patios	Subestación, generadores, aerorrefrigeradores: esquemas o un plano marcado.
05	La sala	Distribución con el número de pods o racks, y qué cifras están cerradas.
06	Las fases	Cuántas fases hay y qué se construye en cada una.
07	El contexto	Conexión a la red, trazado de la fibra, vecinos, si la operación depende de ellos.
08	Dónde se usa	Presentación al comité, data room, dossier para financiadores, web. Fija la resolución.
09	Confidencialidad	Primero el NDA, y quién puede ver los borradores.
10	El presupuesto	Una cifra o un rango para el primer pack.

Basta una distribución en 2D

En nuestro caso publicado de centro de datos, un campus, su sala y un pod de IA se modelaron a partir de una distribución del emplazamiento, un plano del pod y los esquemas de los aerorrefrigeradores. Las imágenes finales llegaron siete días después del arranque.

Conserve el modelo para el siguiente emplazamiento

Una vez modelados el pod y los equipos del patio, el siguiente campus los reutiliza. Un segundo emplazamiento cuesta menos que el primero, y su pack coincide con el que el comité ya ha visto.

LO QUE CUESTA

Precios de mercado y condiciones, para revisar cualquier presupuesto

Rangos que vemos en el mercado en 2026, de autónomo a estudio. Úselos para contrastar cualquier presupuesto, incluido el nuestro.

TRABAJO ENCARGADO	AUTÓNOMO	ESTUDIO
Imagen exterior, una	\$100 - 300	\$250 - 600
Imagen interior, una	\$120 - 350	\$300 - 700
Paquete de 5 - 8 vistas	\$600 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Animación, por minuto	\$1.000 - 3.000	\$3.000 - 8.000

Nuestros plazos y condiciones de revisión estándar. Son los que presupuestamos salvo que un proyecto necesite otra cosa, y en ese caso lo decimos antes de empezar.

FASE O ENTREGABLE	ESTÁNDAR DE MAVERICK FRAME
Primer borrador de una imagen fija	De 3 a 5 días laborables desde un brief completo
Imágenes finales, paquete de 5 - 8	De 2 a 3 semanas, borradores incluidos
Animación de hasta un minuto	De 4 a 6 semanas, primero storyboard y previsualización
Rondas de revisión incluidas	Dos en fase de borrador y una sobre la imagen final
Qué cuenta como una ronda	Una sola lista consolidada de comentarios, enviada de una vez
Entrega urgente	La mitad de plazo por alrededor de un 40 % más, si el calendario lo permite

Tenga un estudio elegido antes de que la fecha esté encima

Los proyectos más caros que vemos no son los que llegan con un brief flojo. Son los que se encargan con prisa, cuando el primer proveedor ya ha fallado y la fecha de lanzamiento no se mueve. Valore uno o dos estudios mientras nada es urgente.

Una nota sobre hacerlo en casa: un solo artista necesita unas diez suscripciones de software, una estación de trabajo y varias habilidades adyacentes, desde el modelado y la iluminación hasta la postproducción y el trato con el cliente. Solo compensa si esa persona tiene trabajo todos los días. Por debajo de eso, las cuentas favorecen por sí solas externalizar.

SIGUIENTE PASO

Envíenos lo que ya tenga

Planos, un modelo, fotografías o un borrador de brief, en el estado en que estén. Le responderemos con un alcance, un precio y las preguntas que lo deciden, por escrito y sin llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
----------------------------------	---

Render de centros de datos	maverickframe.com/es/soluciones/render-de-centros-de-datos/
-----------------------------------	---

O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.
----------------------	---

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es el fundador de Maverick Frame Studio. Las cifras de esta guía salen de nuestra propia bandeja de entrada y de nuestras propias tarifas, no de una encuesta del sector.