



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Un set de imágenes, tres públicos y la mitad desperdiciada.

Lo que necesitan ver el cliente que firma, el técnico que aprueba y el equipo de obra que construye, a tarifas de estudio, y qué imágenes no mirará ninguno de ellos.

EMPIECE AQUÍ

Cada público lee una imagen distinta

Las constructoras suelen encargar las imágenes tarde, para un plazo de licitación, y piden a un solo set que haga tres trabajos. El cliente quiere ver el lugar terminado. El técnico municipal quiere precisión desde puntos acordados. El equipo de obra quiere secuencia y logística. Una imagen de lucimiento solo responde a lo primero.

Así que el set crece. Versiones nocturnas para un tribunal que lee la oferta a plena luz, esquinas de más por si acaso, fases renderizadas con vegetación y reflejos porque la principal los tenía. Nada de eso es esfuerzo perdido del estudio. Es dinero perdido, porque cada público sigue mirando las dos o tres imágenes que se hicieron para él.

QUIÉN MIRA	QUÉ NECESITA DE VERDAD
01 El cliente que firma	Dos o tres vistas terminadas del lugar en uso: la llegada, los materiales, el espacio principal.
02 El técnico que aprueba	Vistas exactas desde puntos acordados, con los vecinos y la volumetría mostrados con honestidad. Sin ópticas favorecedoras.
03 El equipo de obra que construye	Vistas claras de fases y logística. Estilo maqueta o materiales simples, con la fase rotulada.
04 El tribunal de la licitación	Un set corto que demuestre que entendió el proyecto, entregado antes del plazo, no el mismo día.

El fotorrealismo es la herramienta equivocada para la mitad del trabajo.

Una secuencia de fases no necesita vegetación ni reflejos. Renderizada al nivel de la imagen principal, cuesta más del doble y se lee peor en un panel de obra.



Render de producción de Maverick Frame.

EL LISTADO DE IMÁGENES

Tres públicos, un set con precios

Abajo, un compuesto de un proyecto terciario de tamaño medio, a tarifas medias de estudio. Las líneas 01-07 sirven a los tres públicos desde un solo modelo. Las de debajo son lo que un set suele ganar cuando nadie decide para quién es cada imagen.

	IMAGEN, POR PÚBLICO	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Cliente: vista principal del proyecto terminado	1 x \$550	\$550
02	Cliente: vista de llegada y del espacio público	1 x \$450	\$450
03	Cliente: interior principal, recepción o vestíbulo	1 x \$500	\$500
04	Licencia: vistas desde puntos acordados	3 x \$500	\$1.500
05	Licencia: volumetría aérea en contexto	1 x \$600	\$600
06	Obra: secuencia de fases, estilo maqueta	6 fases x \$250	\$1.500
07	Obra: vista logística, grúas y accesos	1 x \$400	\$400
	El set que usan los tres públicos		\$5.500
	Fases renderizadas como imagen principal, 6 x \$350 más		+ \$2.100
	Versiones nocturnas de las tres vistas de cliente		+ \$1.275
	Cinco vistas de esquina extra, 'por si acaso'		+ \$2.125
	El set tal como suele encargarse		\$11.000
	El set que usan los públicos		\$5.500

Encargue por plazos, no por departamentos.

Primero las imágenes de licitación, porque esa fecha no se mueve. Después las vistas de licencia, cuando los puntos de vista estén acordados con el ayuntamiento. Las fases al final, desde el mismo modelo, cuando el plan de obra esté cerrado.

ERRORES

Errores desde su lado de la mesa

Los equipos de oferta escriben briefs bajo presión, y se nota en las mismas pocas frases. Cada una es razonable el día que se escribe y cara al final del trabajo.

LO QUE ESCRIBEN LAS CONSTRUCTORAS		LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01	'Adjunto el modelo del arquitecto'	Diga si es la versión de licitación o la de ejecución. Renders de un modelo superado son un nuevo render, no una revisión.
02	'Mostrarlo en su entorno'	Diga si el técnico revisará el contexto. Un contexto topografiado se modela a partir de datos y cuesta mucho más que un entorno genérico.
03	'Imágenes para la licitación'	Envíe el plazo y los criterios de valoración que mencionan las imágenes. Damos forma al set según lo que puntúa.
04	'Que impresione'	Diga quién firma. A un cliente público y a uno privado los convencen imágenes distintas.
05	'Vistas de fases, fotorrealistas'	Estilo maqueta o materiales simples, una cámara fija, la fase rotulada en cada imagen.
06	'Todo para la semana que viene'	Un primer borrador en 3-5 días laborables es realista; un set completo lleva 2-3 semanas. La urgencia es la mitad de tiempo por aproximadamente un 40% más.
07	'Comentarios del equipo de oferta'	Una lista consolidada por ronda, del responsable de la oferta.

Reserve antes de que llegue la licitación.

Las imágenes más caras que vemos se encargan con prisa, después de que el primer proveedor fallara la fecha. Una llamada breve con un estudio cuando se anuncia la licitación no cuesta nada y mantiene el plazo en sus manos.

LA PÁGINA ÚNICA

Lo que las constructoras nos envían de verdad

Las constructoras cuyos logos aparecen en nuestras páginas de servicio no envían pliegos de especificaciones. Envían algo parecido a esto, normalmente desde el responsable de la oferta con los planos adjuntos, y basta para presupuestar y empezar a trabajar.

01	El proyecto	Nombre, tipo y fase: licitación, licencia u obra.
02	Modelo y planos	Qué versión, y cuál manda.
03	Quién firma	El cliente, y lo que más le importa.
04	Vistas de cliente	Cuántas, marcadas en el plano.
05	Vistas de licencia	Puntos de vista acordados con el ayuntamiento, si ya los hay.
06	Fases	Número de fases, y el plan de obra que siguen.
07	Contexto	Topografiado o genérico, y por qué.
08	Dónde se usa	Documento de licitación, expediente de licencia, valla de obra, panel para el cliente.
09	Las fechas	Plazo de licitación, presentación de la licencia, las reales.
10	El presupuesto	Una cifra o una horquilla para todo el set.

Construya el modelo una vez

Las vistas de cliente, las de licencia y las fases salen del mismo modelo. Encargado en conjunto, se construye una vez; encargado por tres departamentos, a menudo se paga más de una vez.

Planifique ya la valla de obra

La imagen principal de la licitación suele ser la mejor imagen que tendrá para la valla. Pida resolución de impresión desde el principio en lugar de un nuevo render más tarde.

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/
Visualización para constructoras	maverickframe.com/es/servicios/planos-3d/
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.