



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Sesenta puertas. Ocho acabados. Un solo recibidor.

Cómo mostrar toda una gama de puertas sin sesenta sesiones de fotos: las escenas, acabados e imágenes de configurador que necesita un fabricante, con precios línea a línea.

EMPIECE AQUÍ

Una puerta se juzga en una estancia, no en estudio

Una puerta sola es un rectángulo. El comprador la elige por la estancia a la que da paso: la altura del techo, el suelo con el que se encuentra, la luz sobre la hoja. Por eso las fotos de producto recortadas venden tan mal las puertas, y por eso fotografiar una gama completa en estancias reales nunca se termina.

El render cambia las cuentas. El recibidor se construye una vez, y cada modelo de la gama se coloca en él con la misma cámara y la misma luz, para que el comprador pueda comparar sesenta puertas con justicia. Los acabados y las imágenes del configurador salen de los mismos modelos, por lotes, no como sesenta producciones separadas.

CÓMO ES UNA GAMA FOTOGRAFIADA	CÓMO ES UNA GAMA RENDERIZADA
01 Los más vendidos fotografiados, el resto recortado	Cada modelo en la misma estancia, para que la gama se compare en igualdad de condiciones.
02 Acabados como muestras junto a la puerta	Cada acabado sobre la propia puerta, con la luz de un interior real.
03 Un configurador hecho con montajes fotográficos	Imágenes limpias de cada modelo y acabado, generadas desde un solo set de modelos.
04 Mamparas mostradas solo en proyectos de referencia	Sistemas acristalados en una escena de oficina construida para ellos, a la altura a la que se venden.

El recibidor es la ficha de producto.

Una estancia bien construida, usada para todos los modelos, hace más por una gama de puertas que una docena de interiores preciosos que muestran tres puertas cada uno. La coherencia es lo que permite elegir al comprador.



Render de producción de Maverick Frame.

EL LISTADO DE IMÁGENES

El set de la gama, línea a línea

Un compuesto de las gamas de puertas y mamparas que presupuestamos, en horas enteras a nuestra tarifa de producto de \$45 por hora. Supone sesenta modelos, ocho acabados y un configurador online. Escale las líneas a su gama; las proporciones se mantienen.

PARTIDA		BASE	A \$45 POR HORA
01	Modelos de puerta desde su CAD o planos	60 x 3 h	\$8.100
02	Vistas principales: recibidor y salón, plano abierto	4 x 8 h	\$1.440
03	Cada modelo colocado en el recibidor, un acabado	60 x 2 h	\$5.400
04	Siete acabados más en los doce más vendidos, en escena	84 x 1 h	\$3.780
05	Configurador: cada modelo de frente, sobre blanco	60 x 4 h	\$10.800
06	Configurador: los otros siete acabados por modelo, por lotes	420 imágenes, 105 h	\$4.725
07	Detalles: bisagra, manilla, vidrio, perfil del canto	8 x 4 h	\$1.440
08	Mamparas y sistemas correderos en una escena de oficina	3 x 8 h	\$1.080
09	Un loop de 10 segundos: la puerta abriéndose a la estancia	10 s, 14 h	\$630
Construido una vez: sesenta modelos			\$8.100
639 imágenes y un loop			\$29.295

El set de la gama, presupuestado como compuesto **\$37.395**

Cada modelo que añada después, en escena y 8 acabados **\$495**

La puerta número sesenta y uno cuesta \$495.

Tres horas de modelado, dos para su sitio en el recibidor, cuatro para la vista de configurador sobre blanco y dos para los otros siete acabados. Cuando la estancia y los materiales existen, un modelo nuevo es una ampliación del set, no un proyecto nuevo, y eso es lo que mantiene la gama al día cada temporada.

ERRORES DESDE SU LADO DE LA MESA

Seis frases que cuestan dinero a los fabricantes

Salen de briefs de puertas y mamparas que recibimos. Cada una suena sensata, y cada una multiplica el presupuesto o deja al configurador sin imágenes.

LO QUE SUELE ESCRIBIR	LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01 Cada modelo en un interior distinto	Elija un recibidor para toda la gama y dos o tres estancias para los modelos principales. Comparar exige una estancia común.
02 Exacto según los planos	Diga qué perfiles deben ser exactos, normalmente plafón, vidrio y manilla, y envíe los planos de sección solo de esos.
03 Todos los acabados en todos los modelos	Indique los acabados por modelo tal como los vende. Una matriz completa solo merece renderizarse donde el configurador la ofrece de verdad.
04 Las imágenes del configurador, más adelante	Decida ya la cámara y el fondo del configurador. Las imágenes renderizadas con otro ángulo no se pueden reutilizar.
05 Que se vea la calidad	Diga qué debe notar el comprador: un canto enrasado, una bisagra oculta, el peso de la hoja. Los primeros planos se eligen para eso, no para decorar.
06 Manillas según catálogo	Envíe los modelos de las manillas o elija tres. Cada manilla extra multiplica las imágenes del configurador.

Abierta o cerrada es una decisión.

Una puerta cerrada muestra la hoja; una abierta muestra la estancia y el marco. Decida para qué es cada vista, y mantenga el configurador en un mismo estado de principio a fin.

LA PÁGINA ÚNICA

Lo que los fabricantes nos envían de verdad

Los clientes cuyos logos aparecen en nuestras páginas de servicio no envían pliegos de especificaciones. Para una gama envían algo parecido a esto, normalmente en el cuerpo de un correo, y basta para presupuestar.

01	La gama	Número de modelos, con CAD o planos de cada uno.
02	Los acabados	Una lista, con códigos y una muestra de cada madera o lacado.
03	Las estancias	Un recibidor para la gama, y las estancias principales con referencias.
04	Modelos principales	Los más vendidos que merecen vistas propias.
05	El configurador	Ángulo de cámara, fondo, abierta o cerrada, y tamaño de imagen.
06	Manillas y vidrios	Las opciones que multiplican las imágenes, enumeradas.
07	Mamparas	Qué sistemas, y el tipo de espacio en que se venden.
08	La fecha	Feria, catálogo o lanzamiento web, lo que llegue antes.
09	El presupuesto	Una cifra o una horquilla. Decide hasta dónde llega la matriz.

Empiece con diez puertas

Apruebe primero el recibidor, la luz y diez modelos representativos. Las otras cincuenta llegan rápido, porque cada decisión ya se ha tomado una vez.

Planifique el configurador con su desarrollador

Póngannos en contacto con quien lo construye. Diez minutos sobre nomenclatura y tamaños ahorran una semana renombrando imágenes después.

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 CAD, muestras y acabados

Archivos CAD o STEP, una muestra física si el acabado es difícil de leer, muestras o códigos de acabado, y el brief que tenga, en el estado en que esté. Le responderemos con un alcance, un precio y las preguntas que lo deciden, por escrito y no con una llamada comercial.

El formulario de contactomaverickframe.com/contacts/

Escenas de puertas y mamparasmaverickframe.com/es/servicios/render-interior/

O simplementeresponda 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.