



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Una lámpara se vende por la luz que da. **No por su forma.**

Las escenas de producto e interiores iluminados que necesita una marca de iluminación para catálogos, prescriptores y web, de día y de noche, con precios línea a línea y el brief que enviar.

EMPIECE AQUÍ

La foto de producto deja fuera el producto

Una marca de iluminación vende luz, y una luminaria fotografiada sobre blanco, apagada, no muestra nada de ella. Prescriptores e interioristas quieren ver el círculo de luz sobre la mesa, el baño de luz en la pared, el brillo a través de la pantalla y la ausencia de deslumbramiento.

Las marcas pagan de más cuando montan cada luminaria en una estancia real, lo que implica alquilar la estancia, y aprovechan poco los renders cuando encargan interiores de día con la lámpara apagada. Eso es una imagen de muebles con una lámpara dentro.

LO QUE SE ENCARGA	LO QUE VENDE LA LUMINARIA
01 Vistas sobre blanco, apagada	Las mismas vistas encendida, con el difusor brillando. Dos imágenes por luminaria, y la segunda es la que vende.
02 Interiores de día, la lámpara como decoración	La misma escena al anochecer, con la luminaria como fuente principal. De noche es cuando el producto trabaja.
03 Cada acabado montado en una estancia	Una escena iluminada por luminaria, con los otros acabados sobre blanco, donde el comprador los compara uno junto a otro.
04 Luz bonita, inventada	Luz que sigue los datos fotométricos, para que un prescriptor pueda fiarse de lo que ve.

Envíe el archivo IES.

Los datos fotométricos describen exactamente cómo proyecta la luz la luminaria. Integrados en el render, convierten una imagen bonita en una con la que puede trabajar un diseñador de iluminación, y normalmente ya están en su web.



Render de producción de Maverick Frame.

EL LISTADO DE IMÁGENES

El set de colección, con precios

Un compuesto de los sets de iluminación que presupuestamos, a tarifas medias de estudio, para una familia de cuatro luminarias, una suspensión, un aplique, una lámpara de pie y una de sobremesa, en dos acabados cada una. Cada imagen muestra el producto, la luz o ambos.

	PARTIDA	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Modelos de producto desde CAD, cuatro luminarias	4 x \$350	\$1.400
02	Vistas sobre blanco, apagadas	4 x \$150	\$600
03	Vistas sobre blanco, encendidas, con el difusor brillando	4 x \$200	\$800
04	Segundo acabado de cada luminaria, encendida y apagada, sobre blanco	8 x \$100	\$800
05	Interiores iluminados al anochecer, uno por luminaria	4 x \$550	\$2.200
06	Las mismas cuatro escenas de día	4 x \$300	\$1.200
07	Primeros planos: difusor, articulación, interruptor, florón	4 x \$200	\$800
08	Escena de proyecto para prescriptores, la familia junta	1 x \$650	\$650
09	Estudios de luz contruidos con los datos IES	2 x \$400	\$800
10	Loops de regulación de 15 segundos para web y redes	2 x \$1.200	\$2.400
	Modelos e imágenes, 01-09		\$9.250
	Movimiento, 10		\$2.400
	El set completo de colección		\$11.650
	Primero la noche: líneas 01, 03 y 05		\$4.400

La línea 06 es barata porque existe la 05.

La versión de día de una escena iluminada es un cambio de luz sobre una escena ya construida y aprobada. Encargue primero el anochecer y añada el día como cambio de luz; una escena de día por sí sola muestra su producto apagado.

ERRORES DESDE SU LADO DE LA MESA

Lo que dicen los briefs de iluminación y qué escribir

Seis frases que leemos en casi todos los briefs de iluminación. Cada una deja la luz a nuestra suposición o multiplica el número de imágenes.

EN EL BRIEF	LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01 Mostrar la luz de forma bonita	Envíe los archivos IES y diga qué efecto importa: el círculo del downlight, el baño de pared, el brillo a través de la pantalla. Si no, la luz es una suposición nuestra.
02 Un interior de lujo	Nombre los proyectos en los que vende: hotelería, residencial, oficinas, retail. Una suspensión sobre la barra de un hotel y sobre una mesa familiar son escenas distintas.
03 Todos los acabados en todas las escenas	Un acabado por escena, el resto sobre blanco. Quien lee un catálogo compara acabados uno junto a otro, no de una estancia a otra.
04 Temperatura de color como en la realidad	Indíquela en kelvin, y si puede mezclarse con luz natural. Luz cálida frente a una ventana fría es una decisión real con consecuencias reales.
05 Otras lámparas alrededor	Diga si pueden aparecer otras luminarias de su gama. Si no, la estancia lleva fuentes ocultas neutras y su producto carga con la luz.
06 Catálogo a tiempo para la feria	Dé la fecha en que el catálogo va a imprenta, no la de la feria. Los catálogos van a imprenta semanas antes de que abra el stand.

Respóndalo por escrito, no en una ronda de revisión.

Cada línea de arriba se responde en pocos minutos antes de empezar, y cuesta una ronda de revisión entera corregirla tras el primer borrador. Guarde las dos rondas de borrador para las imágenes, no para el brief.

LA PÁGINA ÚNICA

Lo que las marcas de iluminación nos envían

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

01	Las luminarias	La familia, los tipos y sus medidas. Una línea.
02	Los archivos	CAD, archivos IES y muestras de acabado. Diga cuáles son definitivos.
03	El efecto	Qué debe hacer la luz: círculo, baño, brillo, acento.
04	Temperatura de color	En kelvin, y si la luminaria es regulable o de blanco dinámico.
05	Los entornos	Hotelería, residencial, oficinas o retail, uno por luminaria.
06	Día y noche	Qué escenas necesitan ambas, y cuáles solo anochecer.
07	Acabados	Cuál lidera en las escenas, cuáles aparecen solo sobre blanco.
08	Dónde se publicará	Catálogo, web, portal para prescriptores, distribuidores, redes.
09	La fecha	El día en que el catálogo va a imprenta.
10	El presupuesto	Una cifra o una horquilla. Es el camino más rápido hacia un alcance ajustado.

Envíe una muestra si puede

Una luminaria sobre nuestra mesa muestra cómo brilla de verdad el difusor. El archivo fotométrico da los números; la muestra da el carácter.

Si el presupuesto se reduce a la mitad, quédese con la noche

Conserve las escenas al anochecer y las vistas encendidas. Son las imágenes que nadie más puede hacer de su producto, y las que más le cuestan a una fotografía.

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 el CAD y los archivos IES

Modelos CAD, archivos IES, muestras de acabado, una muestra física 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 no con una llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
Escenas de producto de iluminación	maverickframe.com/es/servicios/render-interior/
O simplemente	responda al correo con el que le llegó esta guía.

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es cofundador 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.