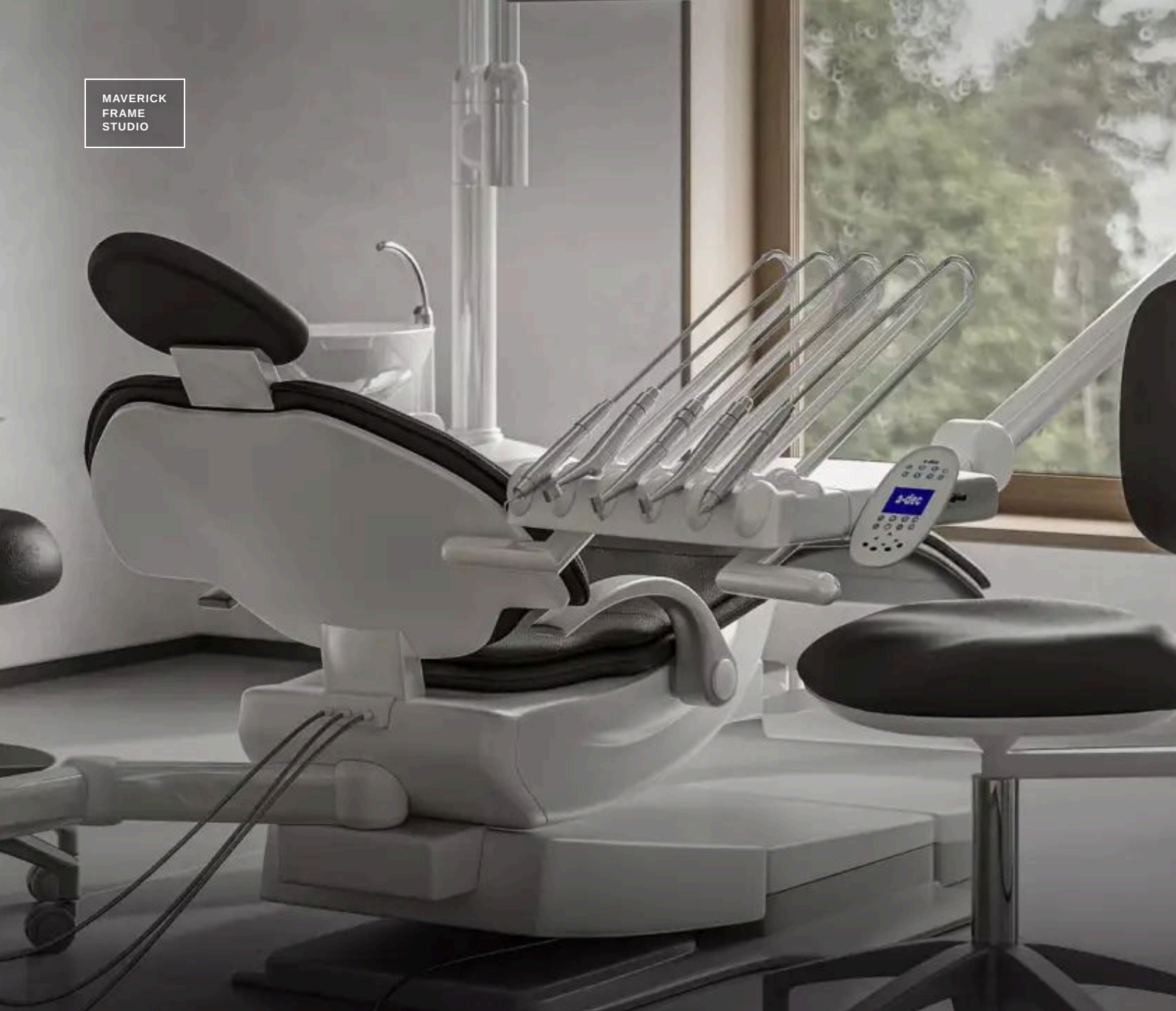




GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Sin clínica prestada. Sin pacientes en plano. **Nueve escenas** en su lugar.

Las escenas clínicas en contexto que necesita un fabricante de equipos médicos para ventas, licitaciones y ferias, con precios línea a línea y el brief de una página que las pone en marcha.

EMPIECE AQUÍ

Fotografiar una clínica es el camino difícil

Un equipo sobre fondo blanco obliga al comprador a imaginar. Los compradores hospitalarios, los clínicos y los tribunales de licitación quieren ver el equipo donde va a estar: la huella, los espacios libres, el profesional a su lado y la sala alrededor.

Fotografiar eso en una clínica en funcionamiento significa que le presten una sala un día, trabajar sorteando pacientes y privacidad, y sacar del encuadre los equipos de otros fabricantes. Así que la mayoría se queda en la foto de producto, que es justo la imagen de la que menos aprende un tribunal de licitación.

LA SESIÓN DE FOTOS	LA ESCENA RENDERIZADA
01 Una sala prestada, un día, una distribución	Las salas en las que vende: planta de hospitalización, consulta externa, sala de procedimientos, con las distribuciones que tienen de verdad los compradores.
02 Equipos de otros fabricantes en el encuadre	Solo su equipo, con mobiliario e instalaciones genéricos y neutros alrededor.
03 Pacientes y personal reales en plano	Figuras solo donde explican el flujo de trabajo, y ningún paciente real en ninguna parte.
04 Una sola configuración del equipo	Cada configuración y opción como variante de la misma escena.

Venda la huella, no el acabado.

Los compradores clínicos deciden por espacio, acceso y flujo de trabajo. Una escena que muestra el espacio libre alrededor del equipo y dónde se sitúa el profesional responde a la pregunta que una foto de producto brillante nunca responderá.



Render de producción de Maverick Frame.

EL LISTADO DE IMÁGENES

El set clínico, con precios

Un compuesto de los sets de equipos que presupuestamos, a tarifas medias de estudio, para un equipo de imagen o de tratamiento con dos configuraciones, vendido a hospitales y clínicas privadas y presentado en una feria al año. Nueve escenas en contexto sostienen el set.

	PARTIDA	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Modelo del equipo desde el CAD de ingeniería, simplificado y texturizado	modelado	\$1.800
02	Vistas sobre blanco: frontal, tres cuartos, trasera	3 x \$300	\$900
03	Escenas en habitación de hospital, equipo en posición de trabajo	3 x \$550	\$1.650
04	Escenas en clínica privada o consulta externa	3 x \$500	\$1.500
05	Escenas en sala de procedimientos o quirófano	3 x \$600	\$1.800
06	Segunda configuración, renderizada de nuevo en cinco escenas	5 x \$250	\$1.250
07	Vista en planta con espacios libres, para documentación de licitación	1 x \$400	\$400
08	Primeros planos de la interfaz y los componentes clave	4 x \$250	\$1.000
09	Animación de 60 segundos: montaje y flujo clínico	1 min	\$6.000
10	Tres escenas preparadas para gráfica de stand en gran formato	3 x \$150	\$450
	Modelo e imágenes, 01-08		\$10.300
	Animación y salida para stand, 09-10		\$6.450
	El set clínico completo		\$16.750
	El núcleo listo para licitar, líneas 01-05 y 07		\$8.050

Los tribunales leen planos. Las personas leen escenas.

La vista en planta con espacios libres es de las líneas más baratas y a menudo la que un tribunal de licitación estudia más tiempo. Encárguela con las primeras escenas, no a última hora cuando vence la licitación.

ERRORES DESDE SU LADO DE LA MESA

Lo que dicen los briefs de equipos, y qué escribir

Seis frases que leemos en casi todos los briefs de equipamiento médico. Cada una multiplica el trabajo o acaba en una ronda tardía de cambios de su equipo regulatorio.

EN EL BRIEF	LO QUE CONVIENE ESCRIBIR
01 Un entorno hospitalario moderno	Nombre el entorno en que vende: una planta de hospital público, una clínica privada, una consulta dental, una clínica veterinaria. Cada uno tiene su mobiliario, su luz y sus acabados.
02 Usen nuestros archivos CAD	Envíe una exportación simplificada sin las piezas internas. Un ensamblaje de ingeniería completo arrastra miles de piezas que nadie verá y ralentiza cada paso.
03 Mostrar todas las funciones	Elija las tres funciones por las que preguntan los compradores en el stand. El resto va en primeros planos o en la ficha técnica.
04 Incluir médicos y pacientes	Diga quién debe aparecer y haciendo qué. Un profesional en posición de trabajo explica más que una sala llena.
05 Debe cumplir la normativa	Díganos qué revisa su equipo regulatorio en las imágenes de marketing: indicaciones, etiquetado, contenido de pantallas. Esa lista, enviada primero, evita una ronda tardía de cambios.
06 Lo necesitamos para la feria	Dé la fecha en que la gráfica del stand va a imprenta y los tamaños de impresión. La salida en gran formato se decide al principio, no la semana antes.

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 los fabricantes nos envían de verdad

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

01	El equipo	Qué es, qué hace y su tamaño. Una línea.
02	Los archivos	Una exportación CAD simplificada, la ficha técnica y fotos de una unidad.
03	Configuraciones	Qué opciones cambian el aspecto del equipo.
04	Dónde se usa	Planta, clínica, sala de procedimientos, consulta. Los mercados en que vende.
05	Qué escenas	Las salas, y el momento del flujo de trabajo que muestra cada una.
06	Quién aparece	Profesionales, pacientes o nadie, y en qué posición.
07	Lo que debe ser exacto	Pantallas de interfaz, etiquetas, colores, las piezas que toca el comprador.
08	Qué revisa regulatorio	Las reglas que su equipo aplica a las imágenes de marketing.
09	Dónde se publicará	Licitaciones, presentaciones comerciales, web, gráfica de stand y tamaños.
10	La fecha y el presupuesto	La fecha de imprenta para la feria, y una cifra o una horquilla.

Las pantallas son contenido

Envíe las pantallas reales de la interfaz como imágenes. Las que nos inventemos las revisará su equipo regulatorio y acabarán sustituidas.

Una sala, toda la gama

Si varios equipos comparten entorno, dígalos. Una sala clínica bien construida puede acoger el resto de la gama en encargos posteriores.

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 la ficha técnica

Una exportación CAD, la ficha técnica, fotos del equipo 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/
Visualización de espacios clínicos	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 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.