



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Presupuestamos un yate como tres encargos. Salió a **39.500 \$.**

Imágenes de folleto, un configurador y una película de lanzamiento encargados por separado, con precio línea a línea, y por qué los mismos tres canales cuestan 26.400 \$ desde un solo modelo.

POR DÓNDE EMPEZAR

Tres canales, tres proveedores, tres modelos

Un yate, un coche o un avión suele venderse por tres canales: imágenes para el folleto y el anuncio, un configurador o un juego de variantes para el comprador que quiere elegir, y una película para el lanzamiento. Rara vez se encargan juntos. El folleto va primero porque el salón náutico va primero, el configurador llega cuando lo pide el equipo comercial y la película, con el plan de lanzamiento.

Cada encargo va a quien esté libre en ese momento, y cada proveedor construye el modelo hasta el nivel que necesita su propio entregable y nada más. Así, el mismo casco, la misma carrocería o el mismo fuselaje se modela dos o tres veces, y el comprador lo paga cada vez sin verlo nunca en una factura como línea propia.

LO QUE CONSTRUYE EL PRIMER ENCARGO	LO QUE NECESITA EL SIGUIENTE
01 Detalle solo donde mira la cámara del folleto	La cámara de la película rodea la popa, recorre la línea de flotación y pasa bajo el flybridge. Se ve cada lado.
02 Un color y un acabado, fijados en la escena	Cada color de casco, opción de teca, pintura y tapicería como material independiente con nombre, que el configurador pueda cambiar.
03 Interiores modelados por vista, sin las paredes de detrás de la cámara	Un recorrido por el salón o el camarote, donde las cuatro paredes, el techo y las puertas salen en plano.
04 Se entregan las imágenes y la escena se queda en el estudio	Un archivo fuente que el siguiente proveedor pueda abrir, y el derecho a reutilizarlo. Sin ambos, el siguiente encargo empieza de cero.

El modelo es la parte cara, y es la que nadie reutiliza.

Imágenes, variantes y película se renderizan desde la misma geometría. Cuando cada canal se encarga por separado, la geometría se vuelve a comprar en cada encargo, y es la línea más grande de todos ellos.



Render de producción de Maverick Frame.

LA FACTURA

Tres encargos para un yate

Abajo hay un compuesto de los encargos detrás del lanzamiento de un yate a motor de 40 metros, presupuestados a tarifas de estudio de gama media. Cada encargo es razonable por sí solo. Los tres se hicieron con meses de diferencia a tres proveedores distintos, y cada uno empezó construyendo de nuevo el modelo.

PARTIDA		BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Folleto: modelo exterior, detallado para los ángulos del folleto	solo imágenes	4.500 \$
02	Folleto: seis imágenes exteriores	6 x 500 \$	3.000 \$
03	Folleto: salón, camarote principal, bañera y cubierta modelados	4 espacios	3.000 \$
04	Folleto: cuatro imágenes interiores	4 x 550 \$	2.200 \$
05	Configurador: modelo reconstruido para tiempo real	reconstrucción	6.000 \$
06	Configurador: materiales de casco, teca y tapicería rehechos	materiales	1.800 \$
07	Configurador: cuatro colores de casco por tres interiores	desarrollo	5.500 \$
08	Película: modelo reconstruido por todos los lados, con el casco bajo la flotación	reconstrucción	5.000 \$
09	Película: simulación de agua, estela y espray	simulación	2.000 \$
10	Película: una película de lanzamiento de 60 segundos	1 min	6.500 \$
Imágenes de folleto			12.700 \$
Configurador			13.300 \$
Película de lanzamiento			13.500 \$
Tres encargos separados			39.500 \$
Un modelo construido una vez y reutilizado			26.400 \$

13.100 \$ es el mismo yate, modelado dos veces más.

Desde una sola construcción, los tres canales cuestan: un modelo maestro con detalle de película, exterior y los cuatro espacios (9.500 \$), una biblioteca de materiales con nombre lista para variantes (1.200 \$), las mismas diez imágenes (4.700 \$), el configurador construido desde el maestro (3.500 \$), la simulación de estela (2.000 \$) y la película (5.500 \$).

ANTES DE MODELAR

Seis decisiones que fijan el modelo una sola vez

El modelo solo puede servir a los tres canales si se construye desde el principio para el más exigente. Estas seis decisiones fijan cómo se construye. Se responden en una hora, y cada una que queda abierta es una reconstrucción más adelante.

DECIDA	POR QUÉ HAY QUE RESOLVERLO PRIMERO
01 Nivel de detalle	Lo fija la cámara más cercana de cualquier canal, no la más abierta. Si la película termina en el puesto de gobierno o en el salpicadero, ese primer plano decide el detalle de todo el modelo.
02 Exterior, interior o ambos	Nombre los espacios: salón, camarotes, bañera, la cabina del avión, la zona habitable de la camper. Los interiores se presupuestan por espacio, y un espacio añadido después se modela desde cero.
03 Variantes	Enumere cada opción que puede elegir un comprador: colores de casco y pintura, teca, acabados, tapicería, libreas, distribuciones. Separadas en la construcción, cada una cuesta un render; añadidas después, cada una cuesta rehacer trabajo.
04 Lo que se mueve	Garaje del tender, plataforma de baño, puertas, un techo descapotable, escaleras, tren de aterrizaje. Separados al principio cuestan poco. Cortados después, cuestan un día cada uno.
05 Lo que ve la película y no las imágenes	El casco bajo la flotación, los pasos de rueda, los bajos, el lado oculto. Constrúyalo una vez para la película y todas las imágenes pueden usarlo.
06 De quién es el modelo	Pida la escena fuente y el derecho a reutilizarla en otros canales. Es la frase que impide que el siguiente encargo empiece de cero.

CANAL	LO QUE DEBE TENER EL MODELO	DECIDIR ANTES DE MODELAR
Imágenes de folleto	Superficies limpias donde mira la cámara, materiales finales	Vistas, hora del día, tamaño de impresión
Configurador o variantes	Materiales y piezas intercambiables con nombre, geometría ligera	Qué opciones se combinan
Película de lanzamiento	Todos los lados, piezas móviles separadas, agua o carretera	Duración, planos, dónde se emite

LA ÚNICA PÁGINA

El brief corto para un modelo y tres usos

Un proyecto como el de arriba no empieza con una especificación. Empieza con algo muy parecido a esto, casi siempre en el cuerpo de un correo con los planos adjuntos, y basta para presupuestar los tres canales y empezar con el primero.

01	La embarcación o el vehículo	Una línea: tipo, eslora o modelo. Diga si ya existe.
02	Lo que tiene	Planos de disposición general, CAD, el modelo del diseñador o fotos. Diga qué versión es la vigente.
03	Los tres canales	Imágenes, configurador o juego de variantes, película. Cuál va primero y, más o menos, cuándo siguen los otros.
04	El plano más cercano	El detalle al que más se acercará cualquier cámara. Fija el nivel de detalle.
05	Interior	Qué espacios, o ninguno.
06	Variantes	Las opciones que puede elegir un comprador, en una lista sencilla.
07	Lo que se mueve	Puertas, plataformas, techos, tren de aterrizaje, todo lo que se abre en la película.
08	Dónde se publicará	Folleto, web, la pantalla de un salón náutico, redes. Fija resolución y duración.
09	La fecha	El primer plazo real: el salón, el lanzamiento, la entrega. No el cómodo.
10	El presupuesto	Una cifra o un rango para los tres. Es el camino más rápido a un alcance que encaje.

Nombre los tres, encargue uno

No tiene que encargar todos los canales a la vez. Nómbralos en el brief y encargue primero las imágenes. El modelo se construye para los tres, y los dos encargos siguientes parten de él en lugar de partir de cero.

Diga para qué es, no cómo

Los briefs cortos funcionan mejor. Díganos dónde se verán las imágenes y la película, y deje el detalle a quienes construyen estos modelos cada día. Una especificación tomada al pie de la letra rara vez da un yate mejor.

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 los planos, aunque estén en bruto

Planos de disposición general, CAD, el modelo del diseñador o fotos de un barco gemelo, en el estado en que estén. Díganos los canales que necesitará este año y le responderemos con un solo alcance, un precio por fase y las preguntas que lo deciden, por escrito y sin llamada comercial.

El formulario de contactomaverickframe.com/contacts/**Render de yates**maverickframe.com/es/servicios/render-de-yates/**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.