



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que la obra fije su clínica.

Hágalas antes de firmar con un estudio de diseño de clínicas dentales o médicas. Un estudio que merezca la pena responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando pregunta de quién es el equipamiento que ha marcado la distribución.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de clínicas dentales y médicas rara vez fallan por el portfolio. Todos los estudios tienen un gabinete sereno y una recepción luminosa. Fallan por los cinco puntos de abajo, y todos podían detectarse en el primer correo si alguien hubiera preguntado.

LO QUE SE PROMETIÓ EN LA LLAMADA COMERCIAL	LO QUE DESCUBRE DESPUÉS DE FIRMAR
01 «Mándenlos el diseño y lo renderizamos»	Usted tiene un local alquilado, no un diseño. Nadie del equipo se hace cargo del concepto, así que los renders esperan decisiones que nadie toma.
02 «Imágenes bonitas para el plan de negocio»	El banco pregunta cuántos gabinetes caben, cómo se mueven los pacientes y por qué la clínica encaja en la zona. Las imágenes muestran un ambiente, no una clínica.
03 «El depósito dental nos hizo la distribución gratis»	La distribución gira en torno a los sillones y el mobiliario de una sola marca. El recorrido del paciente, la esterilización y las salas que necesita quedan en segundo plano.
04 «El propietario entenderá los planos»	El propietario, el constructor y la propiedad del edificio leen cada uno un plano distinto, y cada uno encuentra un problema distinto en la obra.
05 «Haremos fotos de la clínica cuando abra»	Los pacientes buscan una clínica nueva en internet meses antes de la primera cita. No hay nada que fotografiar, y la web sale con fotos de banco de imágenes.

No está eligiendo un portfolio. Está eligiendo quién decide el diseño.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba justo eso. Cada una corresponde a uno de los fallos de arriba y tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: la sala de espera de una clínica dental y un gabinete.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: diseño y distribución

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo, busca nombres, archivos y días laborables. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. Tengo un local y un presupuesto, no un diseño. ¿Quién desarrolla el concepto?	«Nosotros»: distribución, gabinetes, materiales y una primera imagen de la clínica, revisados con usted antes de cualquier render final.	«Mándenlos los planos de su diseñador.»
2. ¿Cómo planifican el recorrido del paciente y los gabinetes?	Sillones, esterilización, rayos X y recepción situados sobre su superficie en un plano 3D que usted puede recorrer.	«Ponemos las salas donde queden bien.»
3. ¿De quién es el equipamiento de la distribución?	Independiente por defecto, o los sillones y el mobiliario que usted haya elegido, a partir de las fichas técnicas del depósito.	Una sola marca, sin explicar por qué.
4. ¿Pueden diseñar también la sala de espera y la sala de consulta?	La recepción, la espera y la consulta diseñadas junto con los gabinetes, dentro del mismo modelo.	«Los pacientes solo ven el sillón.»
5. ¿Qué necesitarán de mi arquitecto y qué no hacen ustedes?	Un reparto claro: nosotros diseñamos y visualizamos; su arquitecto y sus ingenieros firman los planos de ejecución, de instalaciones y de licencia.	«Lo hacemos todo», planos visados incluidos.
6. ¿Cuántas rondas de diseño hay antes de los renders finales?	Un número, qué cuenta como una ronda y a partir de cuándo los cambios se cobran aparte.	«Ilimitadas» o ningún número.

Las preguntas 1 y 3 deciden la mayoría de los proyectos

Si nadie se hace cargo del concepto, cada render espera una decisión. Si la distribución es de un depósito dental, está comprando su equipamiento antes de haberlo elegido. Pida las dos respuestas por escrito.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: un gabinete dental y una sala de descanso para pacientes.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: dinero, apertura, equipo

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
7. ¿Qué vistas van al plan de negocio y a la solicitud del préstamo?	La recepción, un gabinete y el plano: las vistas que hacen creíble el plan ante un banco.	«Las que queden mejor.»
8. ¿Qué reciben el propietario y el constructor?	Vistas del plano, la fachada del local y los acabados salidas del mismo modelo, lo bastante claras para que el constructor presupueste la obra.	Imágenes bonitas sin un plano detrás.
9. ¿Podemos empezar el marketing antes de que la clínica esté construida?	Imágenes para la web, formatos para redes, el anuncio de la apertura y un recorrido virtual corto, hechos a partir del modelo de diseño.	«Espere a la sesión de fotos.»
10. ¿Cuándo vería la primera distribución y el primer render, contando desde un briefing completo?	Un número de días laborables para cada uno, y qué significa «completo».	«Lo antes posible» o ningún número.
11. ¿Qué pasa si el diseño cambia después de aprobarlo?	El modelo se actualiza, no se rehace, y usted conoce el precio de un cambio antes de hacerlo.	«Volvemos a montar la escena.»
12. ¿Quién trabajará exactamente en mi clínica y se subcontrata alguna parte?	Roles con nombre dentro del propio equipo del estudio, o un sincero «sí, la animación» con el motivo.	«Nuestra red», una pausa o silencio.

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRÁTELO Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DE LA DISTRIBUCIÓN

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE CONCEPTO DE PAGO ANTES DE ENCARGAR EL CONJUNTO COMPLETO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que los estudios más esquivan es la número 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo, porque nadie puede corregir una distribución que su propietario rechazó con un equipo con el que usted no puede hablar. Pregúntelo sin rodeos y fíjese en cuánto tardan en responder.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: una sala de exploración médica y una cabina de estética.



ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Copie el correo de abajo, adjunte lo que ya tenga y envíelo a la vez a los tres estudios de su lista. Las respuestas llegan en un día laborable, y la diferencia suele verse en el segundo párrafo.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

01	Asunto	Diseño y visualización de clínica dental para [nombre o dirección de la clínica], presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Vamos a abrir una [clínica dental / clínica médica / clínica estética] de unos [superficie] en [ciudad] y necesitamos [un concepto y una distribución / renders / un paquete de apertura] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos: el plano del local, fotos, el número de gabinetes o salas, el presupuesto de equipamiento si lo hay y referencias que nos gustan.
04	Línea 3	Respondan a las doce preguntas de abajo con nombres y días laborables, no con rangos.
05	Línea 4	Pegue las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	Línea 5	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son cortas. Responden en días laborables, dicen quién diseña el concepto y le hacen una o dos preguntas sobre sus pacientes, su presupuesto y su fecha de apertura.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras cifras están en la página siguiente, con el mismo formato, para que nos puntúe con el mismo test.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: una sala de exploración y una cabina de clínica estética.

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 local y la idea

Un plano del local, fotos del espacio vacío, un borrador del plan de negocio o solo unas líneas sobre la clínica que quiere abrir, 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 contactomaverickframe.com/contacts/

Diseño de clínicas dentales y médicasmaverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-clinicas-dentales/

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.