



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que su nogal salga naranja.

Hágalas antes de que un estudio toque su colección de puertas. Uno bueno responde a las doce en un solo correo, del CAD a los archivos para distribuidores. El equivocado se calla en la pregunta de las variantes.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía antes de firmar

Los proyectos de renderizado de puertas y ventanas rara vez fallan por el portafolio. Cualquier estudio puede enseñar una puerta pivotante de vidrio en un pasillo tranquilo. Fallan por el proceso: los cinco problemas de abajo, y cada uno se habría detectado en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE EN EL LANZAMIENTO	
01	"Renderizamos toda la gama"	Demasiadas combinaciones para fotografiar: el presupuesto es por imagen. Doce modelos en ocho acabados con tres tipos de vidrio son 288 puertas antes de la primera manilla, y nadie decidió cuáles renderizar.	
02	"Mándenos una muestra de cada puerta"	Muestras más caras que las fotos: fabrica y transporta una hoja de muestra por acabado, y el próximo cambio de manilla deja todo el lote obsoleto otra vez.	
03	"Igualamos cualquier material"	Acabados que no convencen en pantalla: la chapa de nogal sale naranja, el lacado mate parece satinado, y la primera queja de un distribuidor llega con la foto de la puerta real.	
04	"Sus distribuidores recortan lo que necesiten"	Cada distribuidor muestra otra puerta: uno recorta, otro cambia el color, otro vuelve a fotografiar, y su gama parece de cuatro marcas en cuatro tiendas online.	
05	"También hacemos los archivos del configurador"	Simulador distinto del catálogo: el configurador recibe un modelo simplificado con sus propios materiales, y la puerta que configura el comprador no es la del catálogo.	

No está eligiendo un portafolio. Está eligiendo un proceso.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba el camino de su CAD al portal de distribuidores. Cada una corresponde a uno de los problemas de arriba, y cada una tiene una respuesta que se puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: modelos y acabados

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo; busca formatos de archivo, cifras y nombres. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. ¿Qué necesitan de nuestros archivos CAD o STEP y cómo comprueban el modelo contra ellos?	STEP o CAD nativo por modelo, limpiado para render y cotejado con la ficha técnica: perfiles, holguras, posición de bisagras.	"Lo modelamos a partir de sus fotos."
2. ¿Cómo presupuestan modelos por acabados por vidrios por herrajes?	Cada puerta se modela una vez; cada acabado, vidrio o manilla adicional sobre una cámara existente se cobra como variante, una fracción de una vista nueva.	Cada combinación se cobra como un render nuevo.
3. ¿Qué combinaciones harían como imágenes completas y cuáles como variantes?	Primero le preguntan qué venden sus canales y luego proponen una matriz: combinaciones principales como vistas, el resto como variantes o capas.	Le ofrecen renderizarlas todas sin preguntar.
4. ¿Qué muestras físicas necesitan y cuántas?	Una muestra por familia de acabados, más los códigos, para igualar el material. No una puerta entera en cada acabado.	Piden una puerta terminada en cada color.
5. ¿Cómo igualan la chapa, el lacado y el metal con nuestras muestras?	Material creado a partir de la muestra o de un escaneado, con el código RAL y el nivel de brillo, aprobado en un primer plano antes de cualquier ambiente.	Igualan desde las fotos de su web, o empiezan por los ambientes.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluyen y qué cuenta como una?	Dos en borrador y una sobre la final, y una ronda es una sola lista consolidada de comentarios.	"Revisiones ilimitadas". Significa que nadie las ha presupuestado.

Por qué pesan más las preguntas 2 y 5

Una gama de puertas se paga por sus variantes, no por su primer render, así que el coste del cuadragésimo acabado decide su presupuesto. Y un acabado que no se parece al real cuesta más que cualquier render: vuelve de los distribuidores como queja y de los compradores como devolución.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: distribuidores y web

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
7. ¿Cómo mantienen idénticas la luz, la cámara y la escala en toda la gama?	Una iluminación y un juego de cámaras guardados para la colección; un modelo nuevo entra en el mismo set.	Cada puerta se ilumina y encuadra por separado.
8. ¿Cómo nombrarán y entregarán los archivos para nuestros portales de distribuidores?	Nombres de archivo con sus códigos SKU (modelo, acabado, vidrio, manilla), en cada recorte que piden los portales, con una hoja de nomenclatura.	"Le mandamos un zip con las finales."
9. ¿Qué entregan para un configurador 3D o un visor AR?	GLB y USDZ optimizados por modelo a escala real, un material por opción, dentro de los límites de peso de su desarrollador.	El archivo pesado de render, con otro nombre.
10. ¿Y para un configurador basado en imágenes?	Renders por capas desde cámaras fijas, una capa por opción de hoja, vidrio, manilla y marco, coherentes con las imágenes del catálogo.	Solo una imagen plana por combinación.
11. ¿Pueden mostrar lo que una foto no puede: núcleos, juntas, cerraduras multipunto?	Secciones y despieces desde el mismo CAD, y un loop corto de apertura si hace falta.	Piden una puerta seccionada para fotografiarla.
12. ¿Cuánto tarda un acabado nuevo con la colección ya publicada?	Una cifra de días laborables desde la muestra aprobada, porque se conservan modelos, cámaras y luces.	Se presupuesta como un proyecto nuevo.

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRATE Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DEL PRIMER BORRADOR

7 - 9

ENCARGUE UNA PUERTA EN DOS ACABADOS COMO PRUEBA PAGADA ANTES DE LA GAMA

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 9

Muchos estudios renderizan puertas preciosas y nunca han entregado un modelo en tiempo real según la especificación de otro. Pregunte a qué peso de archivo y a qué resolución de texturas apuntarían. Una cifra es una respuesta; "depende de la plataforma" sin ninguna pregunta de vuelta normalmente no lo es.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

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

EL CORREO QUE ENVIAR

01	Asunto	Renders de puertas para [colección]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos renders de [número] modelos en [número] acabados para [catálogo / portal de distribuidores / configurador] antes del [fecha de lanzamiento].
03	Línea 2	Adjuntamos: archivos STEP, la lista de acabados con códigos, nuestra nomenclatura de SKU y dos referencias que nos gustan.
04	Línea 3	Les rogamos que respondan a las doce preguntas de abajo con cifras y nombres, no con rangos.
05	Línea 4	Pegue aquí las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	Línea 5	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Qué tienen en común las buenas respuestas

Son cortas. Responden en días laborables y en dólares, nombran los formatos que necesita su desarrollador y preguntan qué combinaciones vende de verdad.

Qué responderíamos nosotros

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



Render de producción de Maverick Frame.

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, muestras de acabado y los SKU

Archivos STEP o CAD por modelo, códigos de acabado o una muestra física cuando el acabado cuesta de leer, la lista de SKU que usan sus distribuidores 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, no con una llamada comercial.

El formulario de contacto

maverickframe.com/contacts/

Proyectos de puertas y ventanas

maverickframe.com/es/soluciones/renderizado-3d-para-marcas-de-puertas-y-ventanas/

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.