



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de publicar su catálogo

Hágalas antes de firmar un contrato de render de dispositivos médicos. Un estudio que merezca la pena responde a las doce en un correo. El estudio equivocado se queda callado cuando usted le pregunta cómo mantiene cada modelo fiel al CAD.

EMPIECE POR AQUÍ

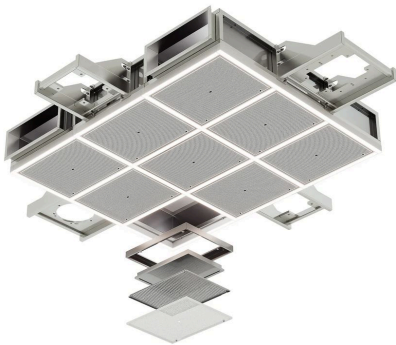
Cada fallo se veía antes de firmar

Los proyectos de render de dispositivos médicos rara vez fallan por la imagen principal. Un instrumento brillante sobre fondo negro aparece en cualquier portfolio. Fallan por los cinco puntos de abajo, y cada una se podría haber detectado en el primer correo, si alguien lo hubiera preguntado.

LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE EN LA SEGUNDA SEMANA	
01	«Fotorrealista, por supuesto»	El acero inoxidable parece plástico gris, las perforaciones se convierten en ruido y los ingenieros dejan de confiar en las imágenes.	
02	«Seguimos su CAD»	Las piezas se simplifican, las fijaciones desaparecen y las proporciones se desvían. Lo detecta primero su responsable de producto y después la mesa de contratación.	
03	«Las variantes son fáciles»	Cada modelo de la gama se presupuesta como una vista nueva, los ángulos y la luz cambian, y el catálogo parece de tres empresas.	
04	«También vistas explosionadas»	La vista explosionada viene de otro proveedor, con otro estilo y con las piezas en un orden que su manual de servicio técnico no utiliza.	
05	«Lo tendremos a tiempo»	Las imágenes llegan después de la feria, de la fecha de imprenta del catálogo o del plazo de la licitación. Ninguna de esas fechas se mueve por un render tardío.	

No elige un portfolio. Elige un proceso.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba el proceso. Cada una corresponde a uno de los fallos de arriba, y cada una tiene una respuesta que puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

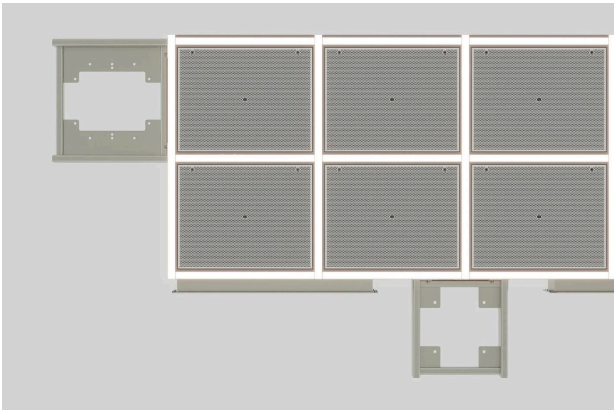
Preguntas 1 a 6: el CAD, la gama, la fecha

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

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. ¿Qué necesitan de nosotros para empezar?	Exportaciones STEP o CAD nativo, referencias o muestras de color y material, y la lista de modelos de la gama. Para un dispositivo sin CAD, planos y fotos.	«Envíennos primero un modelo de render terminado».
2. ¿Cómo mantienen las piezas, las fijaciones y las proporciones fieles al CAD?	Su CAD manda: la geometría se conserva tal como se exportó y se coteja con él en las previsualizaciones.	«Lo reconstruimos a partir de fotos para ganar tiempo».
3. ¿Cómo presupuestan los demás modelos de la gama?	Un precio por variante a partir de una cámara y una luz ya aprobadas, muy inferior al de una vista nueva.	Cada modelo presupuestado como un render nuevo.
4. ¿Cuándo vería la primera previsualización, contando desde archivos completos?	Un número de días laborables, y qué significa «completos».	«Lo antes posible» o ninguna cifra.
5. ¿Qué pasa si la feria o el plazo de la licitación se adelanta?	Una opción urgente con precio, indicada antes de que la necesite.	«Nos las arreglaremos», sin precio.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluyen y qué cuenta como una?	Un número fijo, con la ronda definida como una sola lista consolidada de comentarios de su equipo.	«Revisiones ilimitadas».

Por qué las preguntas 2 y 3 son las que más pesan

Un dispositivo médico lo juzgan personas que conocen los planos. Un ingeniero revisa las piezas, un comprador hospitalario compara la gama modelo a modelo y una mesa de contratación mira dentro de la carcasa. Las dos preguntas se deciden por cómo trata el estudio su CAD antes de empezar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: vistas, entornos, formatos, archivos

PREGUNTE ESTO

UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ

DESCÁRTELO SI

7. ¿Pueden mostrar vistas explosionadas y en corte en el orden de montaje?	Sí, con el mismo modelo: las piezas separadas en el orden que usan su manual y su servicio técnico.	«Las vistas explosionadas son otro encargo».
8. ¿Pueden situar el dispositivo en un quirófano, una planta o un laboratorio?	Sí, con la sala construida alrededor de su CAD y de sus planos de instalación, a la escala y con la altura de techo correctas.	«Usamos una foto de archivo de una sala».
9. ¿Quién aprueba las imágenes antes de que vayan al marketing o a las instrucciones de uso?	Su equipo regulatorio o de asuntos médicos; el estudio cambia cualquier vista que ese equipo señale antes de la publicación.	«Las aprobaciones no son cosa nuestra».
10. ¿Qué formatos entregan para el catálogo, la web, el stand y la licitación?	Tamaños para impresión y web, recortes con fondo transparente y formatos para stand y pantallas, acordados antes de encuadrar las cámaras.	«Le mandamos JPEG y usted los redimensiona».
11. ¿Cómo presupuestan un modelo nuevo que se añade a la gama el año que viene?	Más barato que el primero: se reutilizan la cámara, la luz y los materiales, así que un modelo nuevo es un render, no una nueva configuración.	Cada modelo nuevo presupuestado como un proyecto nuevo.
12. ¿Quién va a trabajar exactamente con nuestro CAD, y se subcontrata alguna parte?	Perfiles concretos, con nombre, del propio equipo del estudio, un NDA antes de compartir archivos y nada publicado sin aprobación.	«Nuestra red», una pausa o silencio.

10 - 12

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

7 - 9

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

0 - 6

DESCÁRTELO, POR MUY SÓLIDO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo. Un dispositivo que aún no se ha presentado no debería llegar a personas con las que nunca firmó un NDA, y una pieza equivocada no la puede corregir un equipo con el que no se le permite hablar.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

Copie el correo de abajo, rellene los corchetes y envíelo a tres estudios el mismo día. Compare las respuestas una al lado de otra: las diferencias aparecen en la primera respuesta, no en el portfolio.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

01	Asunto	Renders de dispositivo médico para [producto o gama]: presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Necesitamos [número] vistas de [un dispositivo / una gama de N modelos / un bien de equipo] para [el catálogo / la web / una feria / una licitación / las instrucciones de uso] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntos, o cuando firmen nuestro NDA: los archivos STEP o CAD, referencias de materiales y colores, y dos referencias del estilo.
04	Línea 3	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 el plazo de una semana desde que recibamos las tres respuestas.

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en días laborables, nombran a las personas, ofrecen un NDA y le hacen una o dos preguntas sobre la gama, los canales y su fecha de lanzamiento.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, con el mismo formato, para que pueda puntuarnos 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 lo que ya tenga

Planos, un modelo, fotografías 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 sin llamada comercial.

El formulario de contacto	maverickframe.com/contacts/
----------------------------------	---

Render de dispositivos médicos	maverickframe.com/es/soluciones/render-de-dispositivos-medicos/
---------------------------------------	---

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.