



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

No compra una cosa: compra **nueve**

Los nueve entregables de un estudio CGI, para qué sirve cada uno, qué mueve su precio por dentro y una hoja de pedido que produce presupuestos comparables.

EMPIECE AQUÍ

“Necesitamos renders” no es un pedido

Bajo la misma palabra conviven nueve productos distintos, con procesos, plazos y economías que no se parecen. Pedir uno cuando necesitaba otro es el modo más caro de gastar bien el dinero.

ENTREGABLE	QUÉ ES	PARA QUÉ SIRVE DE VERDAD
Imagen fija	Una vista, un encuadre, una hora del día.	Portada, prensa, panel, ficha. Sigue siendo la pieza que más rinde por lo que cuesta.
Serie de imágenes	Un conjunto coherente de la misma escena.	Contar un proyecto entero. Más barata por imagen que encargarlas sueltas.
Animación	Vídeo con cámara en movimiento.	Emoción y secuencia: cómo se recorre, cómo se despliega. Redes y presentaciones.
Panorámica 360	Una esfera desde un punto fijo, navegable.	Estar dentro de una estancia sin moverse de ella. Barata y muy infrutilizada.
Tour virtual	Varias panorámicas enlazadas con puntos de salto.	Recorrer una vivienda o un local entero desde el navegador. Sin gafas.
Recorrido en VR	Escena en tiempo real para gafas.	Escala corporal real. Feria, showroom, validación de espacio con el cliente delante.
Configurador	Aplicación web que combina opciones sobre un modelo.	Gamas con muchas variantes: cocinas, mobiliario, acabados, modelos de vivienda.
Plano 3D	Planta amueblada o axonometría, con medidas.	Contestar cuánto mide y cómo se distribuye. La pieza más barata del catálogo.
Fotomontaje	El proyecto insertado en una fotografía real del emplazamiento.	Contexto verificable: tramitación, vecinos, prensa local.

Más del 40% de nuestros encargos ya incluye animación, 360, VR o panorámicas, y la proporción sigue subiendo. El modelo se construye y se renderiza en 3ds Max porque da mejor resultado; D5 en tiempo real es lo que sostiene la animación y su economía.

DIM KUZMENKO, CO-FOUNDER, MAVERICK FRAME STUDIO

PASO 01

Elija por el trabajo, no por el presupuesto

La conversación habitual empieza por cuánto hay y termina eligiendo el entregable más caro que entra. Invierta el orden: empiece por la pregunta que tiene que contestar la imagen y verá que muchas veces la respuesta es más barata de lo que temía.

LO QUE NECESITA CONSEGUIR	LO QUE HAY QUE PEDIR
Que alguien entienda la distribución y las medidas	Plano 3D. Antes que cualquier otra cosa.
Una portada, una nota de prensa, un panel	Imagen fija, cuidada, en resolución de impresión.
Explicar un proyecto completo a un comité	Serie de imágenes con una secuencia pensada, más fotomontaje si hay contexto sensible.
Que el cliente sienta el espacio sin viajar	Tour virtual de panorámicas. Es el que mejor relación da entre coste y sensación.
Captar atención en redes	Animación corta, vertical, legible sin sonido.
Cerrar una venta en un stand o un showroom	VR, si hay alguien para asistir al visitante. Si no lo hay, tour virtual en pantalla grande.
Dejar que el cliente elija acabados y vea el resultado	Configurador, sobre un modelo preparado para variantes.
Demostrar cómo se ve el proyecto desde la calle	Fotomontaje con la cámara documentada.
Mantener un catálogo coherente durante años	Serie sobre escena guardada, con cámaras y luz fijadas.

El entregable que más se compra de más

Es el VR. Se pide por lo que promete, y después vive en un armario porque exige gafas, alguien que las limpie, alguien que las explique y un espacio donde nadie choque con una mesa. Antes de encargarlo, conteste dos cosas: quién se va a poner las gafas, y quién estará a su lado cuando lo haga. Si alguna de las dos respuestas es dudosa, unas panorámicas 360 enlazadas hacen el mismo trabajo, funcionan en cualquier móvil y se pueden mandar por correo. El VR es extraordinario cuando hay una persona acompañando y un motivo; sin eso es una compra de catálogo.

PASO 02

Qué mueve el precio dentro de cada uno

Dos presupuestos del mismo entregable pueden diferir mucho sin que ninguno esté inflado. Éstas son las variables que explican casi toda la diferencia, y sobre las que puede negociar de forma informada.

01 Imagen fija y serie

Cuánto entorno hay que construir, cuánto estilismo lleva la escena, el tamaño de salida y si las vistas comparten escena o no. Las vistas que comparten escena y luz cuestan una fracción de las que no.

02 Animación

Duración, complejidad del movimiento de cámara y, sobre todo, qué se mueve dentro del plano: personas, agua, vegetación, tráfico. Un plano fijo con una cámara lenta y un plano con figurantes animados no son el mismo producto. El motor también pesa: una animación que en un motor de producción tardaba una semana en calcularse vuelve en minutos en tiempo real, y eso cambia tanto el precio como el número de versiones que puede permitirse.

03 Panorámica y tour

El número de puntos de captura, la resolución, si hay más de una hora del día y la interfaz: los puntos de salto, las fichas informativas, el alojamiento y su mantenimiento. El tour son dos trabajos, el de imagen y el de producto web.

04 Recorrido en VR

La optimización, que es un trabajo entero y aparte. La escena tiene que ir fluida en el equipo concreto donde se va a usar, y ese requisito manda sobre todo lo demás.

05 Configurador

El número de combinaciones reales, no el de opciones; la integración con su catálogo o su web; y quién lo mantiene cuando cambie la gama. El desarrollo suele pesar más que la imagen.

06 Plano 3D

Superficie, número de plantas, si va amueblado y si lleva medidas. Es lineal y predecible, y por eso es el entregable más fácil de comparar entre presupuestos.

07 Fotomontaje

La placa fotográfica y el encaje. Si la fotografía existe y está documentada, es rápido. Si hay que ir a hacerla, dependerá del desplazamiento, del permiso y del tiempo atmosférico.

Y la variable transversal: **el modelo se paga una vez**. El segundo entregable sobre el mismo modelo siempre es más barato que el primero, motivo por el cual conviene decidir los nueve antes de encargar uno.

PASO 03

La hoja de pedido

Mande exactamente esto a cada estudio. Los presupuestos volverán comparables, que es la única forma de saber si uno es caro.

PROYECTO _____
 QUE TIENE QUE CONSEGUIR LA PIEZA _____

	CANT.	NOTAS
Imagenes fijas	_____	_____
Serie sobre una escena	_____	_____
Animacion (segundos)	_____	_____
Panoramicas 360	_____	_____
Tour virtual (nodos)	_____	_____
Recorrido VR	_____	equipo: _____
Configurador (combin.)	_____	_____
Planos 3D	_____	con medidas: _____
Fotomontajes	_____	placa: si / no

COMUN A TODO

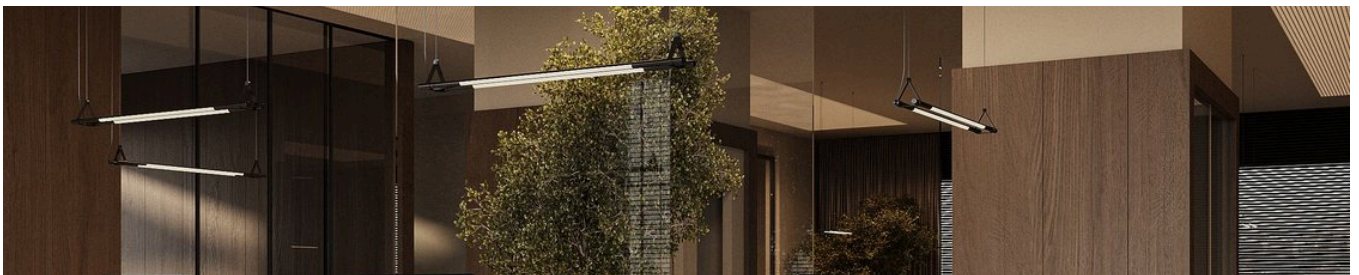
Entorno a construir _____
 Personas y vehiculos _____
 Formatos de salida _____
 Version sin fondo ____ Capas ____
 Quien aloja el tour / configurador _____
 Reutilizacion de la escena mas adelante _____

Pida el desglose por línea

Un precio global impide ver dónde está el dinero y hace imposible ajustar el alcance sin renegociarlo todo. Con el desglose delante, quitar una animación de diez segundos o añadir dos panorámicas es una conversación de dos minutos.

Y una línea sobre el modelo

Pregunte qué pasa con la escena cuando termine el encargo: quién la conserva, durante cuánto tiempo y a qué precio se produce una vista nueva dentro de un año. Es la pregunta que decide si el año que viene empieza desde cero.



Render de producción de Maverick Frame.

TRABAJAR CON UN ESTUDIO

El coste, y cómo redactar el encargo

Las dos preguntas que nos hacen antes que cualquier otra. Ambas respuestas son cortas.

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

Rangos de mercado que estamos dispuestos a publicar, en dólares. Los plazos y el número de rondas de revisión no aparecen deliberadamente: los nuestros varían demasiado según el tipo de proyecto como para darlos como referencia, y un número inventado aquí sería peor que ninguno.

Cómo redactar el encargo: cuanto más corto, mejor

Esto es lo contrario de lo que casi todo el mundo supone. Cuatro cosas:

- Qué necesita — **cuántas imágenes y de qué**
- Los planos y alzados, tal como están
- Unas pocas referencias de ambiente y luz
- Una línea clara sobre para qué son las imágenes

Convertir un encargo pequeño en un pliego de cincuenta páginas sale mal: tomado al pie de la letra produce un resultado feo y despista a quien hace el trabajo. Explique la intención y deje el detalle al equipo que hace esto a diario.

El error que más caro sale

El fallo más frecuente que vemos no es elegir mal al proveedor. Es el **momento**. La gente empieza a buscar solo cuando el primer proveedor ya ha fallado y la fecha está encima, y entonces elige con prisa.

Seleccione y valore estudios **antes** de necesitarlos. Uno, idealmente varios, informados y listos para asumir trabajo. Cuesta una tarde ahora y salva un proyecto después.

10+

AÑOS DE RENDERIZADO Y NARRATIVA VISUAL

350+

MARCAS Y AGENCIAS ATENDIDAS EN TODO EL MUNDO

95%

ÍNDICE DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES

40%+

DE NUESTROS ENCARGOS YA INCLUYEN MOVIMIENTO O 360

Cuando la imagen tiene que **aguantar**, hable con nosotros

Somos un estudio CGI: renderizado arquitectónico y de producto, modelado 3D, animación, tours 360 y VR. Diez años, más de 350 marcas y agencias, y el tipo de trabajo que sigue estando bien cuando alguien cuenta las ventanas.

Envíenos los planos y una línea sobre para qué son las imágenes. Recibirá un alcance y un precio, sin obligación de usar ninguno de los dos.

EMPIECE AQUÍ

maverickframe.com/contacts

VEA EL TRABAJO

maverickframe.com/gallery

ESCRITO POR

Dim Kuzmenko

Cofundador



Render de producción de Maverick Frame. · Los rangos son de mercado a 2026 y no constituyen un presupuesto.