



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Por qué dos presupuestos del mismo encargo no se parecen

Por qué el mismo pliego vuelve con cifras separadas por varias veces, qué cubre cada partida de un presupuesto de render, las doce preguntas que mueven el precio y una hoja para comparar.

EMPIECE AQUÍ

El mismo encargo, cifras que no se pueden comparar

Manda el mismo correo a cuatro estudios y le vuelven cuatro números que no se parecen entre sí. La conclusión habitual es que alguien está inflando el precio. Casi nunca es eso: los cuatro han presupuestado cuatro trabajos distintos, porque el encargo no cerraba las seis cosas que deciden la cifra.

	LO QUE MUEVE DE VERDAD EL NÚMERO	DIFERENCIA HABITUAL ENTRE OFERTAS
01	Quién levanta el modelo	La partida más grande, con diferencia. Recibir un modelo limpio o construirlo desde los planos puede explicar por sí solo casi todo el desfase.
02	Cuánto hay que ajustarse a la memoria de calidades	Mobiliario y acabados de librería frente a cada producto concreto localizado y modelado.
03	Rondas de revisión incluidas	Dos rondas y rondas sin límite son productos comerciales distintos, no un descuento.
04	Tamaño y número de salidas	Resolución, proporciones y si una variante cuenta como imagen nueva.
05	Plazo	Un calendario comprimido se paga en horas extra de alguien, y aparece en el precio o en el resultado.
06	Derechos de uso	Una campaña o uso indefinido, y si la comercializadora o el cliente final también pueden usarlas.

El presupuesto más barato suele acabar siendo el más caro

No por calidad. Porque una cifra baja normalmente excluye el modelado, incluye una sola ronda y entrega a resolución de pantalla — y cada una de esas tres cosas se convierte en un suplemento a tarifa completa cuando el proyecto ya está en marcha y usted ya no tiene margen de negociación.



Render de producción de Maverick Frame.

PARTIDA A PARTIDA

Qué cubre realmente cada línea

PARTIDA	QUÉ INCLUYE	QUÉ VIGILAR
Modelado 3D	Levantar la geometría a partir de sus planos.	La partida que más veces falta. Si no está, han dado por hecho que el modelo lo pone usted. Confírmelo por escrito.
Depuración del modelo	Arreglar un modelo que aporta usted.	Es legítima y honesta. Pregunte qué pasa si el suyo llega peor de lo previsto: por horas o nuevo presupuesto.
Materiales y texturizado	Acabados, de librería o creados a medida.	Pida la lista de qué acabados concretos se crean a medida. Esa distinción es casi toda esta partida.
Iluminación y cámaras	Luz de la escena y encuadre de cada toma.	Suele ir por escena, no por imagen. Una segunda vista de la misma estancia debería costar bastante menos que la primera.
Entorno y contexto	Urbanización, medianeras, edificios vecinos, cielo, personas, coches.	El entorno real, desde topografía o fotografía, cuesta mucho más que uno genérico. Diga cuál necesita.
Renderizado	Tiempo de máquina a resolución final.	Debería escalar con la resolución. Si no escala, la resolución está supuesta: pregunte cuál es.
Postproducción	Etalonaje, composición, limpieza.	Siempre debería aparecer. Si no está, le entregan salida en bruto.
Revisiones	Rondas incluidas.	Necesita la definición de lo que es una ronda, no solo un número. Ver la pregunta 04.
Gestión del proyecto	Coordinación, revisiones, entrega.	O es una línea o va dentro de la tarifa. Cualquiera vale; las dos a la vez, no.
Licencia de uso	Dónde y durante cuánto tiempo puede usar las imágenes.	Falta casi siempre, y aparece el día en que la comercializadora quiere publicarlas.
Impuestos y pago	Base, impuestos aplicables, divisa, hitos.	Pregunte si la cifra lleva impuestos, desde dónde se factura y quién asume las comisiones bancarias. Es la diferencia silenciosa entre dos ofertas que parecen iguales.

Un presupuesto de dos líneas — “6 renders” y una cifra — no es más barato ni más sencillo. Solo significa que todas las preguntas de la página siguiente siguen abiertas, y que las contestarán ellos, más adelante.

ANTES DE FIRMAR

Doce preguntas que mueven el número

Mándelas las doce a todos los estudios, en un solo correo. Las respuestas convierten cuatro ofertas incomparables en cuatro ofertas comparables.

- | | |
|--|---|
| ☐ 01 ¿El precio incluye levantar el modelo o esperan que lo aportemos nosotros? | ☐ 07 ¿Una segunda vista de la misma estancia es una imagen nueva a precio completo? |
| ☐ 02 Si aportamos modelo y hay que depurarlo, ¿cómo se factura eso? | ☐ 08 ¿El entorno es el real del solar o un contexto genérico? |
| ☐ 03 ¿Qué productos de la memoria se modelan tal cual y cuáles son sustitutos de librería? | ☐ 09 ¿Veremos una vista en gris, sin materiales, antes de que empiece la iluminación? |
| ☐ 04 ¿Qué cuenta como una ronda: un bloque de comentarios o cada comentario? | ☐ 10 ¿Qué pasa con el precio si la geometría cambia a mitad de proyecto? |
| ☐ 05 ¿Cuál es la tarifa de una ronda por encima de las incluidas? | ☐ 11 ¿Dónde podemos usar las imágenes, cuánto tiempo y pueden usarlas terceros? |
| ☐ 06 ¿A qué resolución y en qué proporción se entrega cada imagen? | ☐ 12 ¿Guardan la escena y qué costaría una segunda tanda dentro de un año? |

Las dos con más efecto

La 01 y la 04. El modelado es el coste individual mayor en casi cualquier presupuesto, y la definición de ronda es lo que decide si la factura final se parece a la oferta. Todo lo demás pesa menos que estas dos juntas.

La que más se lamenta haber saltado

La 12. Si va a haber una segunda fase — y en promoción residencial casi siempre la hay — el coste de la segunda tanda depende de que la escena siga existiendo y de quién puede usarla. Preguntado ahora es una frase; preguntado dentro de un año es una renegociación.

Añada una frase más, propia de aquí: diga en qué fase está la documentación, **proyecto básico, proyecto de ejecución o levantamiento de un edificio existente**. Quien presupuesta sobre básico y recibe ejecución trabaja de más; quien presupuesta sobre ejecución y recibe básico tiene que inventar lo que falta, y lo inventado es justo lo que se discute en la primera revisión.

COMPARAR

La hoja de normalización

Ponga las respuestas en paralelo y ajuste cada oferta al mismo trabajo. Lo que parecía una diferencia enorme suele reducirse a algo bastante estrecho, y de vez en cuando se da la vuelta.

	ESTUDIO A	ESTUDIO B	ESTUDIO C
Cifra ofertada			
¿Modelado incluido?			
+ sumar si no lo incluye			
Rondas incluidas			
+ coste de llegar a 3 rondas			
Resolución de entrega			
+ coste de llegar a tamaño de impresión			
Productos de memoria modelados			
+ coste de igualar la memoria			
Derechos concedidos			
+ coste de igualar lo que necesita			
¿Impuestos incluidos? (normalice)			
Total comparable			
Segunda tanda, dentro de un año			

Lo que ocurre cuando alguien rellena esta tabla

La oferta más barata es la que más se mueve. No es un argumento contra los estudios baratos — hay muchos excelentes, y los rangos de la página siguiente explican por qué la horquilla es legítima. Es un argumento contra comparar cifras de portada, que es en lo que casi siempre consiste una diferencia de varias veces.

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.