



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Visto por inversores. Reutilizado al entregar. **\$24.000 sin rehacer.**

Qué renders y vídeos encargar del programa al servicio, qué hereda el modelo del avión en cada etapa y la hoja de ruta con precios: \$60.050 planificada, \$84.050 rehecha cada vez.

EMPIECE AQUÍ

Un avión, modelado por cinco proveedores

Un avión se visualiza durante más tiempo que casi cualquier otro producto. Los inversores necesitan un vídeo de presentación, los ingenieros cortes técnicos, los equipos comerciales libreas y un configurador para la feria aeronáutica, cada cliente un vídeo de entrega, y formación necesita animaciones de mantenimiento durante años.

Esos encargos salen de departamentos distintos con presupuestos distintos, así que suelen ir a proveedores distintos. Cada uno vuelve a construir el avión desde el CAD: fuselaje, ala, motores, módulos de cabina, asientos. Los modelos se van separando, y la cabina del configurador no es la del vídeo de presentación. La otra fuga es el calendario: un configurador encargado tres meses antes de la feria es el que llega después de ella.

COMPRADO ETAPA A ETAPA		PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA	
01	Cada departamento contrata a su proveedor, que vuelve a modelar el avión	Un solo modelo de exterior y cabina, guardado por un estudio en todas las etapas	
02	Cortes técnicos contruidos aparte del modelo de marketing	Sistemas y estructura añadidos al mismo modelo para la certificación	
03	Opciones de librea pintadas sobre fotos del prototipo	Libreas aplicadas al modelo, listas para los renders de cada cliente	
04	Animaciones de mantenimiento empezadas de cero por formación	El mismo modelo, abierto para piezas y procedimientos	

El fuselaje es la factura. Todo lo demás es una cámara.

En aviación, el modelo de exterior y cabina es con diferencia la partida más grande. Cada etapa tras la primera debería pagar vistas nuevas, libreas y movimiento, no el avión otra vez.



Render de producción de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

Qué encargar en cada etapa y qué se conserva

Cinco etapas, tal como aparecen en nuestra página de render de aviones. Busque la fila en la que está su avión; la última columna es lo que debe pedir al estudio que conserve, para que la siguiente etapa parta de ahí.

ETAPA	ENCARGUE ESTOS VISUALES	QUIÉN LOS USA	QUÉ SE HEREDA
Programa	Exteriores de concepto, distribuciones de cabina y un vídeo de presentación	Inversores, socios, revisiones	Modelo de exterior y cabina
Certificar	Cortes técnicos, vistas de configuración de cabina, animaciones de sistemas	Ingeniería, reuniones de certificación	Detalle de estructura y sistemas
Venta	Opciones de librea, renders de cabina y un configurador web	Aerolíneas, chárter y compradores privados	Configuración de libreas, opciones de cabina
Entrega	Renders con la librea del cliente y un vídeo de entrega	Actos de entrega, prensa, los canales del comprador	Configuraciones de cada cliente
Servicio	Animaciones de mantenimiento, vistas de piezas, renders de retrofit	Formación, manuales, ofertas de actualización	Un modelo de servicio para retrofits

Empiece donde está

Si su avión está en Venta, encargue los renders de librea y el configurador desde el modelo con el que se hizo el vídeo de presentación, y pida la configuración de libreas y las opciones de cabina como entregables. Así los vídeos de entrega reutilizan la configuración de cada cliente en lugar de reconstruir el avión.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

Toda la hoja de ruta, presupuestada por partidas

Una hoja de ruta compuesta para un avión de negocios, a tarifas de estudio de gama media. Las filas marcadas como "escena reutilizada" parten del modelo construido en la primera etapa. El total desde cero mantiene todos los precios unitarios y solo vuelve a sumar lo que esas filas evitaron: el modelo de exterior y cabina de \$6.000, una vez por etapa.

PARTIDA		BASE	TARIFA DE ESTUDIO DE GAMA MEDIA
01	Programa. Modelo de exterior y cabina desde CAD	construcción	\$6.000
02	Programa. Exteriores de concepto y distribuciones de cabina	6 x \$500	\$3.000
03	Programa. Vídeo de presentación de 60 segundos	1 min x \$7.500	\$7.500
04	Certificar. Cortes técnicos y vistas de configuración	6 x \$550, escena reutilizada de Programa	\$3.300
05	Certificar. Animación de sistemas, 90 segundos	1,5 min x \$6.000	\$9.000
06	Venta. Opciones de librea y renders de cabina	8 x \$500, escena reutilizada de Certificar	\$4.000
07	Venta. Configurador web de cabina, tres distribuciones	construcción	\$12.000
08	Entrega. Renders con la librea del cliente	4 x \$500, escena reutilizada de Venta	\$2.000
09	Entrega. Vídeo de entrega de 45 segundos	0,75 min x \$7.000	\$5.250
10	Servicio. Animación de mantenimiento, 60 segundos	1 min x \$6.000, escena reutilizada de Entrega	\$6.000
11	Servicio. Renders de retrofit de cabina	4 x \$500	\$2.000
Subtotal Programa			\$16.500
Subtotal Certificar			\$12.300
Subtotal Venta			\$16.000
Subtotal Entrega			\$7.250
Subtotal Servicio			\$8.000

Planificado como una sola hoja de ruta \$60.050

Los mismos visuales comprados etapa a etapa, desde cero \$84.050



\$24.000 es el fuselaje, modelado cuatro veces más.

Todos los precios unitarios son iguales en los dos totales. El configurador y los vídeos se llevan la mayor parte del presupuesto en ambos casos; la diferencia está en si cada departamento vuelve a empezar desde el CAD.

LA PÁGINA ÚNICA

Qué enviarnos en cada etapa

Como los clientes cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios, no necesita una especificación para empezar en ninguna etapa. Envíe lo que tenga, casi siempre en el cuerpo de un correo, y presupuestamos a partir de ahí. Bastan dos cosas por etapa.

01	Programa: archivos	CAD del exterior o un plano de disposición general, y la distribución de cabina.
02	Programa: la presentación	Quién ve el vídeo primero y qué debe creer al terminarlo.
03	Certificar: sistemas	Qué sistemas y estructuras deben mostrar los cortes y las animaciones.
04	Certificar: público	Revisión de ingeniería o reunión con la autoridad: eso fija el nivel de detalle.
05	Venta: opciones	Distribuciones de cabina, opciones de asiento y el esquema de librea a configurar.
06	Venta: la feria	La fecha de la feria aeronáutica o de la reunión con compradores. El configurador la necesita.
07	Entrega: cliente	Los archivos de librea del cliente y su configuración de cabina.
08	Entrega: canales	Acto de entrega, nota de prensa, los canales propios del comprador.
09	Servicio: procedimientos	Extractos del manual de mantenimiento para los procedimientos a animar.
10	Servicio: retrofit	La especificación de la cabina de retrofit y a quién se ofrece.

Cambie de etapa, conserve la escena

Guardamos el modelo del avión, las libreas y las opciones de cabina tras cada etapa. Cuando el avión avance, envíe el nuevo brief y cite el encargo anterior: reabrimos el mismo modelo y usted paga vistas nuevas y movimiento, no un fuselaje nuevo.

Nuestras condiciones, en la página siguiente

Tarifas de mercado, plazos del primer borrador, rondas de revisión y condiciones de urgencia están a la vuelta. Todos los precios de esta guía caben dentro de esos rangos.

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 aviones	maverickframe.com/es/servicios/render-de-aviones/
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.