



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Del local vacío al primer paciente, un solo modelo.

Qué diseñar y renderizar en cada fase de una clínica dental o médica nueva, a quién convence y qué traslada el modelo 3D a la fase siguiente, para que nunca pague dos veces por la misma clínica.

EMPIECE AQUÍ

Por qué las clínicas nuevas pagan dos veces sus imágenes

La mayoría de las clínicas nuevas compran las imágenes por partes: un boceto para el plan de negocio, una distribución del depósito dental, un plano para el propietario y fotos de banco de imágenes para la nueva web. Cada parte la hace alguien distinto, a partir de una versión distinta de la clínica.

El resultado es una clínica que se ve distinta en cada documento. El banco ve una clínica, el propietario otra y los primeros pacientes piden cita en una tercera. Cada pieza nueva empieza de cero, así que la misma clínica se modela y se paga una y otra vez.

	COMPRADO POR PARTES	CONSTRUIDO COMO UN SOLO MODELO
01	Un boceto de concepto que nadie puede presupuestar	Una distribución 3D con gabinetes, salas y materiales desde la primera semana
02	Imágenes para el plan de negocio que muestran un ambiente	Vistas de la recepción y de las salas de tratamiento que muestran la clínica
03	La distribución del depósito, pensada para sus equipos	Una distribución independiente, con los sillones y el mobiliario que usted elija añadidos después
04	Fotos de banco de imágenes en la nueva web	Imágenes para la web y las redes de su propia clínica, antes de que exista

El modelo 3D es el activo. Las imágenes son el resultado.

Una vez diseñada y modelada la clínica, cada fase nueva solo necesita vistas nuevas, no una clínica nueva. Por eso la primera fase es la cara y cada una de las siguientes cuesta menos.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: la recepción de un centro médico y un vestíbulo con escalera.

LA HOJA DE RUTA

Qué diseñar en cada fase y a quién debe convencer

Las cinco fases son las mismas de nuestra página de diseño de clínicas dentales. Para cada una: qué se diseña y se renderiza, quién tiene que dar el sí y qué hereda la fase siguiente en lugar de rehacerlo.

FASE	DISEÑO Y RENDER	QUIÉN DA EL SÍ	PASA A LA SIGUIENTE
Concepto	Distribución, gabinetes, materiales, un plano 3D y una primera imagen de la clínica	Usted y sus socios del proyecto	El modelo 3D y la distribución
Financiación	Recepción, un gabinete y el plano para el plan de negocio y el préstamo	Banco, inversores, socios	Los materiales aprobados y las vistas
Alquiler	Vistas del plano, la fachada del local y la rotulación para el propietario y la propiedad del edificio	Propietario del local, propiedad del edificio	Una distribución aceptada por el propietario
Obra	Mobiliario clínico, acabados e iluminación aprobados en 3D antes de que el constructor empiece la obra	Su constructor y su equipo	Un diseño que todos han presupuestado
Apertura	Imágenes para la web y las redes, el anuncio de la apertura y un recorrido virtual	Sus primeros pacientes	Una biblioteca para cada nueva sede

Empiece donde está

Si ya tiene un diseño de un arquitecto, empiece en Financiación y envíenos los planos: modelamos la clínica a partir de ellos. Si solo tiene un local y una idea, empiece en Concepto, porque la diseñamos con usted.

Nosotros diseñamos el concepto y la distribución y producimos las imágenes. Los planos de ejecución, fontanería, electricidad y licencia siguen en manos de su arquitecto y sus ingenieros, y las campañas de publicidad, en las de su responsable de marketing; trabajamos junto a ellos.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: una sala de exploración y una sala de tratamiento.

LO QUE CUESTA

Una clínica nueva, del local vacío a la apertura

Un compuesto de una clínica dental nueva de unos 250 m² con cinco gabinetes, recepción y sala de espera, diseñada a partir de un local vacío. Las horas son horas de producción del estudio; el porcentaje muestra a dónde va el presupuesto de imágenes, fase a fase.

	FASE Y CONJUNTO	QUÉ SE PRODUCE	HORAS
01	Concepto: plano 3D y distribución	1 vista grande	16 h
02	Concepto: primera imagen de la clínica	2 vistas	18 h
03	Financiación: recepción, gabinete, sala de espera	3 vistas, modelo reutilizado	24 h
04	Alquiler: fachada y rotulación	2 vistas	20 h
05	Obra: acabados y mobiliario clínico	3 vistas, modelo reutilizado	18 h
06	Apertura: imágenes para la web y las redes	6 imágenes	30 h
07	Apertura: recorrido virtual corto	20 segundos	34 h
	Concepto 21%, financiación 15%, alquiler 13%		78 h
	Obra 11%, apertura 40%		82 h

Del local vacío a la apertura, un solo modelo 160 h

En calendario, con las decisiones devueltas a tiempo unas 6 semanas

1

MODELO 3D PARA TODAS LAS FASES

5

FASES, UN SOLO DISEÑO

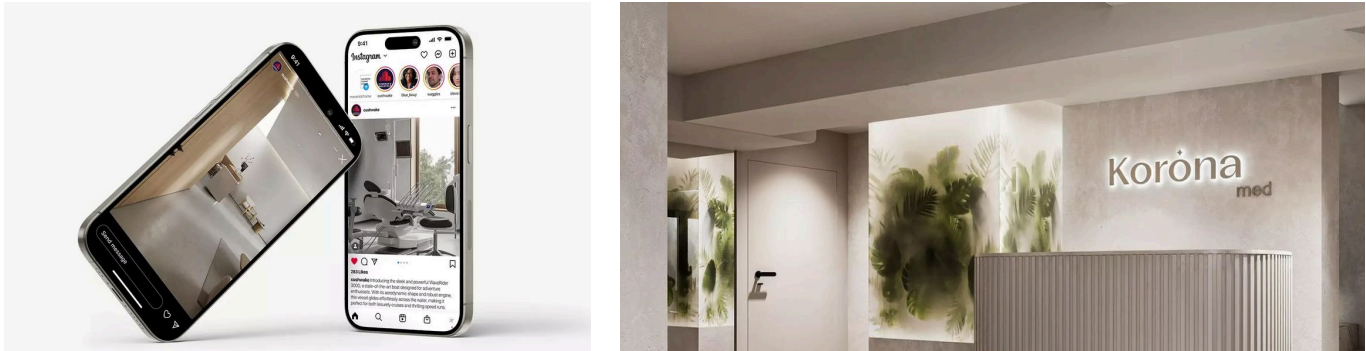
21%

DEL PRESUPUESTO CONSTRUYE EL MODELO

40%

VA A LA APERTURA

Un diseño ya existente, menos salas o prescindir del recorrido virtual reducen las horas. Una clínica más grande, varios conceptos o una plantilla para un grupo de clínicas las aumentan. Díganos su fecha de apertura y planificamos las fases hacia atrás desde ella.



Imágenes de clínicas de Maverick Frame: publicaciones de apertura en un móvil y la recepción de una clínica con su marca.

LA PÁGINA CLAVE

Qué enviarnos en cada fase

Los dentistas y médicos con los que trabajamos no envían especificaciones largas. En cada fase envían unas pocas cosas como estas, normalmente en el cuerpo de un correo, y basta para presupuestar y empezar.

01	Concepto: el espacio	El plano del local o un croquis con medidas, altura libre, pilares, tomas de agua y desagües, y fotos del espacio vacío.
02	Concepto: la clínica	El tipo de clínica, el número de gabinetes o salas de exploración, las especialidades y dos o tres clínicas que le gusten.
03	Concepto: el equipamiento	El presupuesto de un depósito dental o una lista de sillones y mobiliario; o déjelo en nuestras manos y mantenga la independencia.
04	Financiación: el plan	Quién lee el plan de negocio o la solicitud del préstamo, y la fecha en que sale.
05	Alquiler: el propietario	Las condiciones del propietario, las normas de fachada y rotulación y lo que haya pedido la propiedad del edificio.
06	Obra: el constructor	Quién presupuesta y construye la clínica, y qué vistas o cotas necesita.
07	Apertura: la marca	Logotipo, colores y canales: la web, el perfil de Google, Instagram y los anuncios.
08	Apertura: la siguiente sede	Una segunda clínica o un grupo de clínicas previsto, para construir el modelo pensando en reutilizarlo.
09	Todas las fases: la fecha	La firma del alquiler, la reunión con el banco o el día de apertura. Planificamos hacia atrás desde ella.

Una clínica nueva, el mismo modelo

Si diseñamos su primera clínica, la siguiente empieza con un solo correo: el plano del nuevo local. Los materiales, el equipamiento y la marca ya están contruidos y aprobados.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras tarifas y condiciones están en la página siguiente, para que pueda contrastar las horas de arriba con cualquier presupuesto.



Renders de diseño de clínicas de Maverick Frame: una sala de descanso para pacientes y una cabina de estética.

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 local y la fecha de apertura

Un plano del local, fotos del espacio vacío, un borrador del plan de negocio o solo unas líneas sobre la clínica que quiere abrir, 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 contactomaverickframe.com/contacts/**Diseño de clínicas dentales y médicas**maverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-clinicas-dentales/**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.