



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

# Cinco fases. Un modelo de cocina. Hecho una vez, no cinco.

Qué imágenes de cocina encargar del diseño a la venta diaria, qué se aprovecha del modelo y de la librería de acabados, y el reparto del presupuesto por fase, a precios medios de estudio.

EMPIECE AQUÍ

# Cinco proveedores, cinco modelos, una cocina

Las gamas de cocina rara vez se pasan de presupuesto por un render. Se pasan porque cada fase compra sus imágenes a quien tiene más a mano en ese momento: capturas del programa de cocinas para el diseño, un autónomo para la reunión con el cliente, un estudio fotográfico para el catálogo, una agencia para el lanzamiento y los distribuidores por su cuenta.

Cada uno vuelve a construir la cocina a partir de los mismos planos, y cada set se ve un poco distinto del anterior: otro roble, otro tirador, otra luz. La otra fuga son las variantes. Una gama con diez frentes y seis encimeras se fotografía o se renderiza combinación a combinación, y el catálogo va a imprenta con la mitad sin incluir.

| COMPRADO FASE A FASE |                                                                         | PLANIFICADO COMO UNA SOLA HOJA DE RUTA                                         |  |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--|
| 01                   | Cada fase vuelve a modelar la cocina                                    | Un solo modelo de cocina, actualizado según evoluciona la gama                 |  |
| 02                   | Acabados reconstruidos y recoloreados para cada set                     | Una librería de acabados ajustada a las muestras, la misma en todas las vistas |  |
| 03                   | Cada variante cobrada como una imagen nueva                             | Variantes renderizadas en cámaras que ya existen                               |  |
| 04                   | El vídeo de lanzamiento empieza desde un archivo en blanco              | El vídeo se hace en una escena que ya existe                                   |  |
| 05                   | Los distribuidores hacen sus propias imágenes con capturas del programa | Imágenes para distribuidores y configurador a partir de las mismas escenas     |  |

## El modelo es el activo. Las imágenes son el resultado.

Una cocina modelada según sus planos, con una librería de acabados ajustada a sus muestras, es el mayor coste de cualquier imagen de cocina. Si se queda en un solo estudio y se actualiza a medida que la gama avanza, cada set posterior es iluminación, cámaras y render, no modelado.



Render de producción de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

# Qué encargar en cada fase y qué se aprovecha

Las cinco fases son las de nuestra página de cocinas. Para cada una: qué encargar, quién lo mira y qué hereda la fase siguiente en lugar de volver a pagarlo.

| FASE        | ENCARGUE ESTAS IMÁGENES                                                           | QUIÉN LAS USA                                 | SE APROVECHA                                    |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Diseño      | Opciones de distribución y de frentes en paralelo                                 | El equipo de diseño, los product managers     | El modelo de la cocina                          |
| Aprobación  | Vistas fotorrealistas de la cocina en un espacio real                             | El cliente, el comprador, la dirección        | El espacio, la luz y las cámaras                |
| Catálogo    | Vistas principales, variantes de acabado y detalles                               | Catálogo, web, minoristas                     | La librería de acabados y el set de cámaras     |
| Lanzamiento | Un vídeo de la cocina y formatos para redes                                       | Ferias, anuncios, redes sociales              | El recorrido de cámara y la librería de escenas |
| Ventas      | Packs para distribuidores, imágenes para el configurador y restyling de temporada | Distribuidores, showrooms, compradores online | Una librería de escenas para la próxima gama    |

### Empiece donde está

Si el catálogo ya tiene fecha, encargue ahora las vistas principales y las variantes, y pida que la cocina y la librería de acabados se guarden como escenas con cámaras fijas. Eso es lo que permite que el vídeo, el pack para distribuidores y los colores de la próxima temporada las reutilicen en vez de empezar de nuevo.

No todas las cocinas pasan por las cinco fases. La cocina que un diseñador hace para un cliente puede quedarse en Aprobación; un electrodoméstico nuevo puede pasar del Diseño directamente al Lanzamiento. El orden se mantiene, y también la regla: la fase que llega primero construye la escena que reutilizan las demás.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

# Una gama de cocinas, cinco fases, línea a línea

Un caso compuesto: una cocina de una gama nueva, lanzada en varios acabados, con precios medios de estudio. La cocina se modela una vez en Diseño y la librería de acabados se crea una vez en Catálogo. Las filas marcadas como reutilizadas cuestan menos porque no se reconstruye nada antes del render.

| PARTIDA              | BASE                                                             | A PRECIOS DE ESTUDIO                     |
|----------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 01                   | Diseño: modelo de la cocina y del espacio a partir de los planos | creación, una vez \$2.400                |
| 02                   | Diseño: vistas de opciones de distribución y frentes             | 3 x \$350, modelo reutilizado \$1.050    |
| 03                   | Aprobación: vistas fotorrealistas para la presentación           | 2 x \$550, modelo reutilizado \$1.100    |
| 04                   | Catálogo: librería de acabados ajustada a las muestras           | creación, una vez \$1.800                |
| 05                   | Catálogo: vistas principales en el acabado principal             | 3 x \$600, modelo reutilizado \$1.800    |
| 06                   | Catálogo: variantes de acabado de las cámaras principales        | 12 x \$150, escenas reutilizadas \$1.800 |
| 07                   | Catálogo: detalles de tiradores, fregaderos y cantos             | 6 x \$300, modelo reutilizado \$1.800    |
| 08                   | Lanzamiento: vídeo de la cocina                                  | 1 min x \$5.000 \$5.000                  |
| 09                   | Lanzamiento: versiones cortas del vídeo para redes               | 3 montajes x \$300 \$900                 |
| 10                   | Ventas: imágenes para distribuidores y configurador              | 20 x \$90, escenas reutilizadas \$1.800  |
| 11                   | Ventas: restyling de temporada de dos cámaras principales        | 2 x \$300, escenas reutilizadas \$600    |
| Subtotal Diseño      |                                                                  | \$3.450                                  |
| Subtotal Aprobación  |                                                                  | \$1.100                                  |
| Subtotal Catálogo    |                                                                  | \$7.200                                  |
| Subtotal Lanzamiento |                                                                  | \$5.900                                  |
| Subtotal Ventas      |                                                                  | \$2.400                                  |

Planificado como una sola hoja de ruta \$20.050

Las mismas imágenes compradas fase a fase, desde cero \$33.250



Desde cero significa las mismas partidas más \$13.200: el modelo de cocina de \$2.400 construido de nuevo en Aprobación, Catálogo, Lanzamiento y Ventas, y la librería de acabados de \$1.800 creada de nuevo en Lanzamiento y Ventas. Los porcentajes de arriba son sobre el total planificado de \$20.050.

EN UNA PÁGINA

# Qué enviarnos en cada fase

Los equipos cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no envían especificaciones largas. En cada fase mandan unas pocas cosas como estas, normalmente en el cuerpo de un correo, y con eso basta para presupuestar y empezar a trabajar.

|    |                                 |                                                                                                                    |
|----|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | Diseño: los planos              | Plantas y alzados o una exportación del programa de cocinas, aunque sea una versión temprana.                      |
| 02 | Diseño: las opciones            | Las distribuciones o los frentes que quiere comparar, y quién tiene que elegir entre ellos.                        |
| 03 | Aprobación: el espacio          | El plano de la vivienda del cliente o un espacio de referencia, y dónde están las ventanas.                        |
| 04 | Catálogo: los acabados          | La lista de acabados con los códigos de muestra, o las propias muestras enviadas por mensajería.                   |
| 05 | Catálogo: las variantes         | Qué frentes, encimeras y tiradores van con cuáles, en una matriz sencilla.                                         |
| 06 | Catálogo: los electrodomésticos | Los modelos que vende con la cocina, o los que ha elegido el cliente.                                              |
| 07 | Lanzamiento: los canales        | Dónde se usarán el vídeo y las imágenes: feria, web, anuncios, redes sociales.                                     |
| 08 | Ventas: los distribuidores      | Los formatos que necesitan sus distribuidores y su configurador, y los colores de la temporada.                    |
| 09 | Todas las fases: el presupuesto | Una cifra o un rango por fase. Es el camino más rápido hacia un alcance que encaje, y no es un signo de debilidad. |

### Cambie de fase, conserve la escena

Si construimos su cocina en una fase anterior, reabrirla cuesta un correo: indique la fase, los nuevos entregables y los cambios de la gama desde entonces. El modelo y los acabados están archivados, así que el presupuesto parte del render, no del modelado.

### Nuestras condiciones, en la página siguiente

Los precios de mercado, los plazos y lo que cuenta como ronda de revisión figuran en la página 06. El caso compuesto de la página 04 usa los mismos precios medios de estudio.



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.

|                                  |                                                                                                                             |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>El formulario de contacto</b> | <a href="https://maverickframe.com/contacts/">maverickframe.com/contacts/</a>                                               |
| <b>Render de cocinas</b>         | <a href="https://maverickframe.com/es/soluciones/render-de-cocinas/">maverickframe.com/es/soluciones/render-de-cocinas/</a> |
| <b>O simplemente</b>             | responda al correo con el que le llegó esta guía.                                                                           |

### Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es el fundador 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.