



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Del concepto a la ampliación: un modelo, pagado una vez.

Qué imágenes de iluminación encargar desde la primera propuesta de diseño hasta el siguiente acabado, qué se reutiliza del modelo 3D de la luminaria y el reparto del presupuesto por fase, con un presupuesto tipo.

EMPIECE POR AQUÍ

Cinco proveedores, cinco lámparas, un producto

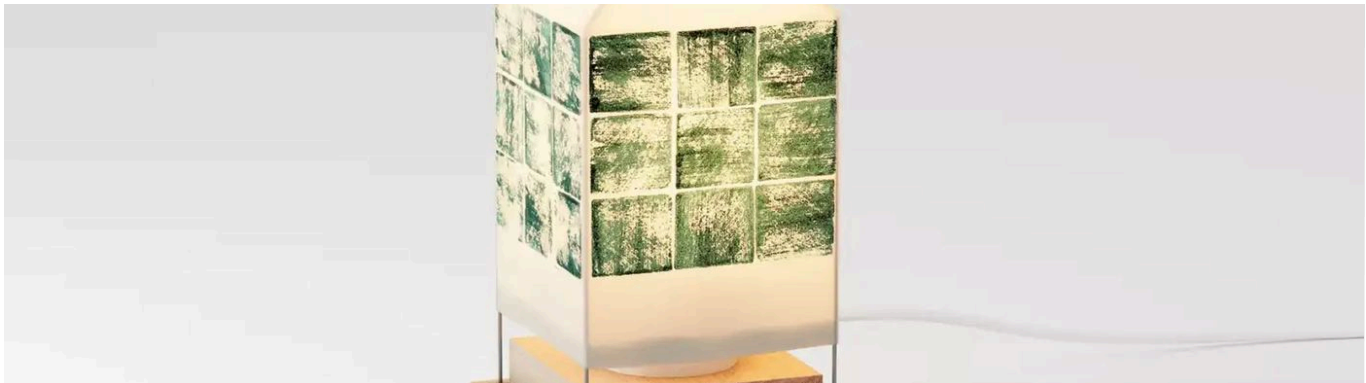
Las colecciones de iluminación rara vez se salen de presupuesto por un render. Se salen porque cada fase compra sus imágenes a quien tiene más a mano en ese momento: bocetos del diseñador, un autónomo para la feria, un fotógrafo para el catálogo, una oficina técnica de CAD para los archivos Revit y, otra vez, un proveedor nuevo para el siguiente acabado.

Cada uno reconstruye la luminaria a partir del mismo CAD, y cada conjunto sale ligeramente distinto: otro latón, otro vidrio, otro resplandor. La otra fuga es el calendario. Las imágenes de feria encargadas cuando el stand ya estaba reservado, o las de catálogo que siguen en el estudio cuando llega la fecha de imprenta, cumplen su función con una semana de retraso.

COMPRADO FASE A FASE		PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA	
01	Cada fase reconstruye la luminaria desde el CAD	Un solo modelo de luminaria, actualizado según avanza el diseño	
02	Cada proveedor vuelve a construir la luz y el vidrio	Fuente de luz y materiales configurados una vez y guardados	
03	Imágenes de feria, catálogo y ambientes que no casan entre sí	Una escena maestra y una cámara por ángulo para todos los canales	
04	El vídeo del encendido empieza desde un archivo en blanco	El vídeo se anima con modelos que ya existen	
05	Un acabado nuevo presupuestado como un proyecto nuevo	Un acabado nuevo es un material nuevo y un render	

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

Una luminaria construida en 3D a partir de su CAD, con la fuente de luz y los materiales ajustados a la real, es el mayor coste del primer set. Si se queda en un mismo estudio y se actualiza a medida que cambia el diseño, cada set posterior es iluminación, cámaras y render en lugar de modelado, y el mismo modelo se convierte en sus archivos Revit, BIM y STEP.



Render de producción de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

Qué encargar en cada fase y qué se conserva

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

FASE	ENCARGUE ESTAS IMÁGENES	QUIÉN LAS USA	QUÉ SE CONSERVA
Concepto	Variantes de diseño en 3D, imágenes para inversores y para la página de preventa	Su equipo, inversores, primeros compradores	Los modelos de las luminarias y la escena maestra
Lanzamiento	Imágenes principales para la feria y un vídeo del encendido	Distribuidores, el stand, la prensa	La configuración de luz y un rig de animación
Catálogo	Vistas sobre blanco, vistas acotadas, archivos Revit, BIM y STEP	Prescriptores, distribuidores, su tienda	Cámaras por ángulo y todos los acabados
Proyectos	Ambientes y escenas arquitectónicas al atardecer y de noche	Su web, redes sociales, prescriptores	Escenas para la siguiente campaña
Ampliación	Nuevos acabados y tamaños a partir de los mismos modelos	Los mismos canales, de nuevo	Una biblioteca de modelos para la siguiente colección

Empiece donde está

Si la feria es el mes que viene, encargue ya las imágenes principales y el vídeo del encendido, y pida que se guarden los modelos de las luminarias, la configuración de luz y las cámaras. Eso es lo que permite que el catálogo, los ambientes y el siguiente acabado los reutilicen en lugar de empezar de nuevo.

No todas las colecciones pasan por las cinco fases. Una marca de diseño puede ir de Concepto directamente a Catálogo; un acabado nuevo puede empezar en Ampliación. El orden se mantiene, y también la regla: la fase que llegue primero construye el modelo que reutilizan las demás.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

Seis luminarias, cinco fases, línea a línea

Un presupuesto tipo con encargos habituales para una colección de seis apliques y lámparas de mesa, de las primeras propuestas de diseño a dos acabados nuevos, sin el presupuesto de ningún cliente. Cada línea son horas a nuestra tarifa de \$45: una vista sobre blanco son 4 horas; un ambiente, 6.

	PARTIDA	BASE	A \$45 POR HORA
01	Concepto: seis modelos de luminaria y escena maestra desde el CAD	30 h x \$45, se construye una vez	\$1.350
02	Concepto: dos propuestas de diseño de la luminaria principal, dos vistas cada una	4 x \$180	\$720
03	Lanzamiento: imágenes principales para la feria en ambientes	4 x \$270, modelos reutilizados	\$1.080
04	Lanzamiento: vídeo de encendido de 20 segundos	48 h x \$45, modelos reutilizados	\$2.160
05	Catálogo: vistas sobre blanco, frontal, lateral y encendida	18 x \$180, escena reutilizada de Lanzamiento	\$3.240
06	Catálogo: vistas acotadas	6 x 2 h x \$45	\$540
07	Catálogo: archivos Revit, BIM y STEP	6 x 4 h x \$45, creados a partir de los mismos modelos	\$1.080
08	Proyectos: ambientes para la web y las redes sociales	4 x \$270, modelos reutilizados	\$1.080
09	Proyectos: escenas arquitectónicas al atardecer	2 x \$270	\$540
10	Ampliación: dos acabados nuevos, material y tres vistas cada uno	2 x (\$135 + 3 x \$180), modelos reutilizados	\$1.350
	Subtotal Concepto		\$2.070
	Subtotal Lanzamiento		\$3.240
	Subtotal Catálogo		\$4.860
	Subtotal Proyectos		\$1.620
	Subtotal Ampliación		\$1.350

Planificado como una hoja de ruta **\$13.140**

Las mismas imágenes compradas fase a fase, desde cero **\$18.540**



Desde cero son las mismas líneas más \$5.400: los modelos de luminaria de \$1.350 rehechos en Lanzamiento, Catálogo, Proyectos y Ampliación. Porcentajes sobre el total planificado de \$13.140.

UNA SOLA PÁGINA

Qué enviarnos en cada fase

Las marcas cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicio no envían largas especificaciones. En cada fase envían unas pocas cosas como estas, normalmente en el cuerpo de un correo, y basta para presupuestar y empezar.

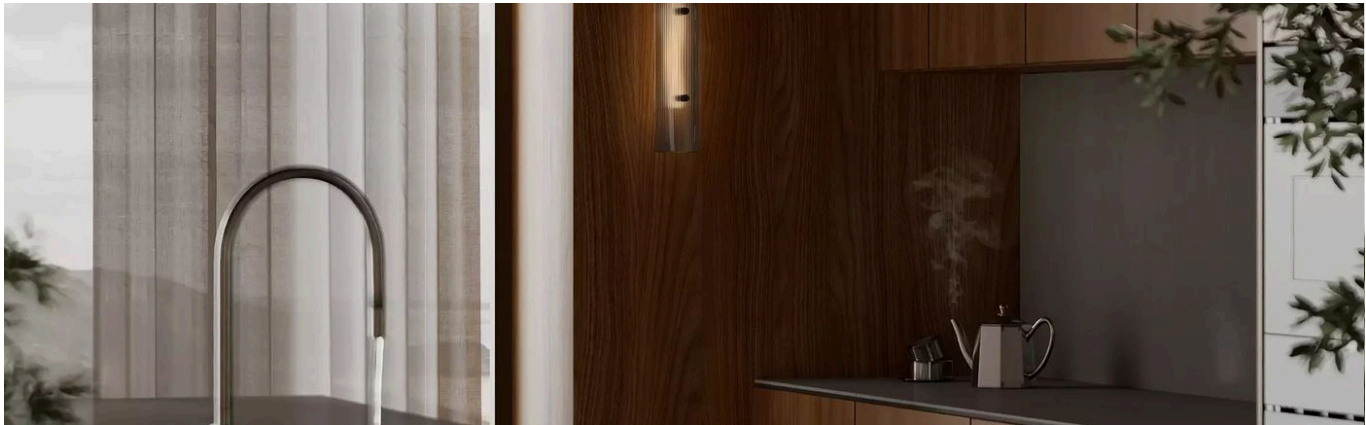
01	Concepto: la luminaria	CAD o planos con cotas, o los bocetos del diseñador si es todo lo que hay.
02	Concepto: las propuestas	Cada propuesta de diseño, aunque sea preliminar, y quién va a evaluarlas.
03	Lanzamiento: la fecha	La fecha de la feria o del lanzamiento, el plano del stand si lo tiene y dónde se va a proyectar el vídeo.
04	Lanzamiento: la luz	Temperatura de color, archivos IES si los tiene y una foto de la luminaria encendida.
05	Catálogo: la gama	La lista de luminarias, acabados y tamaños, y la plantilla del catálogo o de la ficha técnica.
06	Catálogo: los archivos	Cuáles de Revit, BIM o STEP necesitan sus prescriptores y distribuidores, y sus normas de archivo.
07	Proyectos: los espacios	Los mercados en los que vende y dos o tres interiores o edificios en los que le gustaría que se viera su luminaria.
08	Ampliación: el cambio	Las muestras del nuevo acabado o el nuevo tamaño, y lo que se mantiene igual.
09	Todas las fases: el presupuesto	Una cifra o una horquilla por fase. Es la forma más rápida de llegar a un alcance que encaje, y no es una debilidad.

Cambie de fase, conserve el modelo

Si construimos sus luminarias en una fase anterior, basta un correo para reabrir las: indique la fase, los nuevos entregables y el diseño que haya cambiado desde entonces. Los modelos y los materiales están guardados, así que el presupuesto parte del render, no del modelado.

Nuestras condiciones, en la página siguiente

Las tarifas de mercado, los plazos y qué cuenta como ronda de revisión están en la página 06. El presupuesto tipo de la página 04 está calculado a nuestra tarifa de \$45 por hora.



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 el CAD y los acabados

El CAD o los planos de la luminaria, fotos o muestras de cada acabado y vidrio, los archivos IES si los tiene y el briefing que tenga, en el estado en que esté. 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/

Render de lámparasmaverickframe.com/es/soluciones/render-de-lamparas/

O simplementeresponda 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.