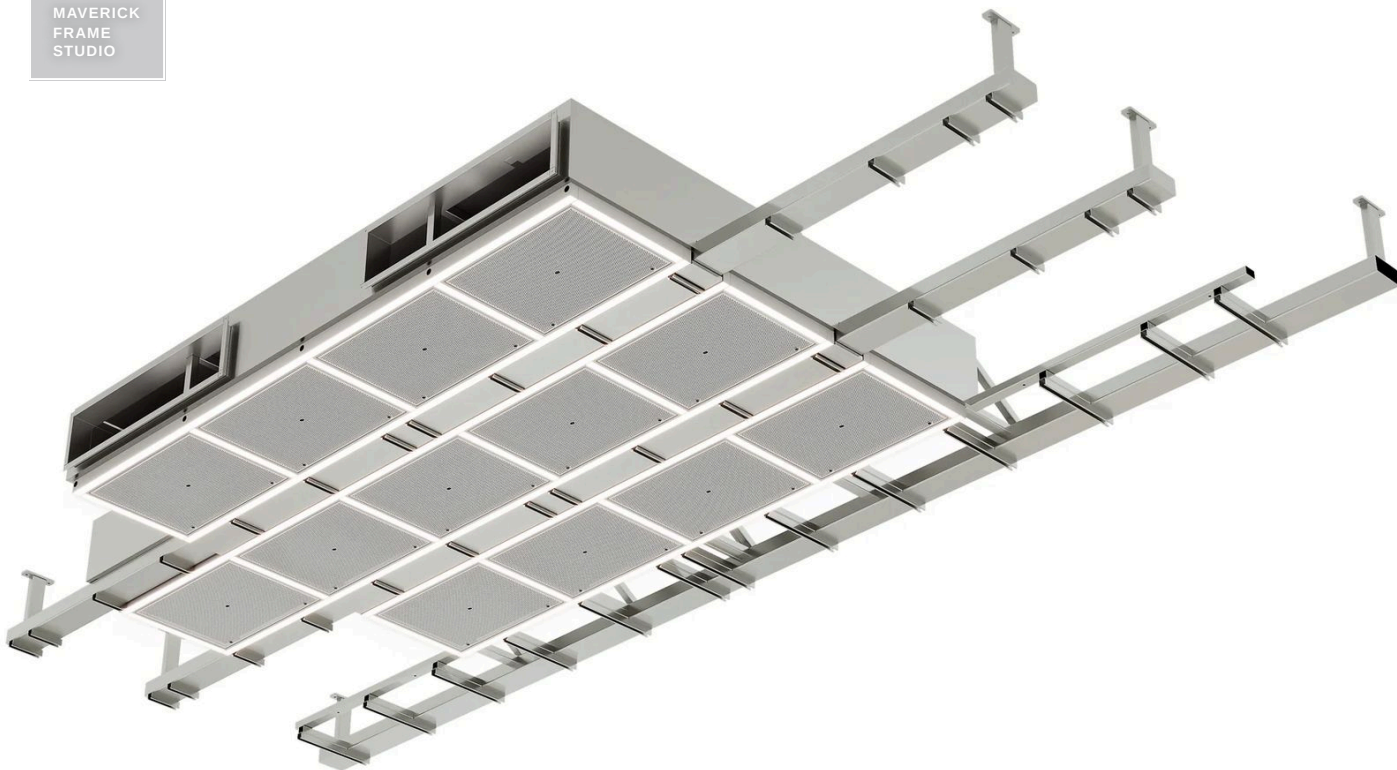




GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Cinco etapas. Un solo modelo. **Se modela una vez, no cinco.**

Qué imágenes de un dispositivo médico encargar desde el modelo CAD hasta la feria, la licitación y el manual, qué se aprovecha del modelo 3D y el presupuesto por etapa a nuestra tarifa de producto.

EMPIECE POR AQUÍ

Cinco proveedores, cinco estilos, un dispositivo

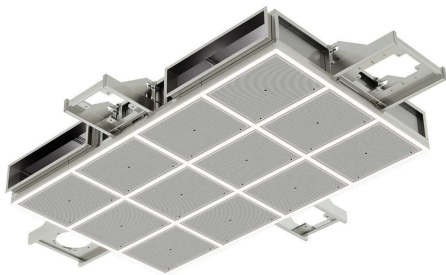
La mayoría de las empresas de dispositivos médicos compran sus imágenes etapa por etapa. Un render de un freelance para la presentación a inversores, fotos de catálogo de un estudio, gráficos de feria del montador del stand, vistas explosionadas del departamento de ingeniería e ilustraciones del manual de un redactor técnico.

Cada uno reconstruye el mismo dispositivo a partir del mismo CAD, y cada uno lo hace un poco distinto. Los compradores ven cinco productos donde usted vende uno, y usted paga la preparación cinco veces.

COMPRADO ETAPA POR ETAPA		PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA	
01	El dispositivo se vuelve a preparar para cada nuevo conjunto	El dispositivo se prepara una vez y se actualiza a medida que cambia el diseño	
02	Cada modelo de la gama es una nueva sesión o un nuevo render	Las variantes son renders desde una cámara y una luz fijas	
03	El catálogo, el stand y el manual parecen de tres empresas	Un mismo estilo en catálogo, web, stand, licitación y manual	

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

Un dispositivo preparado en 3D a partir de su CAD, con materiales, acabados y luz ajustados al producto real, es el mayor coste del primer conjunto. Si se queda con un solo estudio, cada conjunto posterior solo requiere cámaras y render, no preparación.



Render de producción de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

Qué encargar en cada etapa y qué se conserva

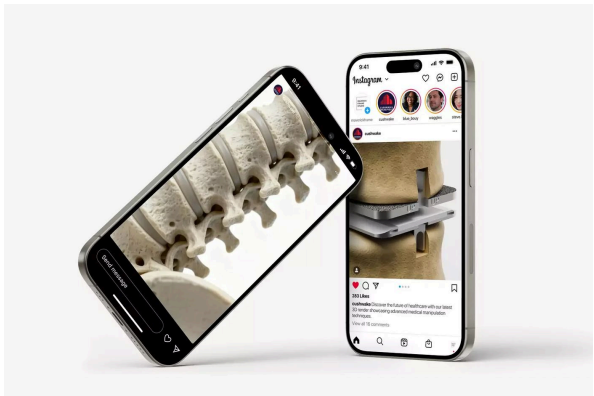
Cinco etapas, en el orden en que las vive la mayoría de los dispositivos médicos. Para cada una: qué encargar, quién lo mira y qué reutiliza la etapa siguiente.

ETAPA	ENCARGUE ESTAS IMÁGENES	QUIÉN LAS USA	QUÉ SE REUTILIZA
Prototipo	Una vista principal de estudio y un primer plano a partir del CAD de ingeniería	Inversores, primeros distribuidores	El modelo del dispositivo y el estilo
Lanzamiento	Vistas de catálogo sobre blanco de cada modelo, vistas explosionadas por familia	Web, catálogo, distribuidores	La configuración de cámara y luz
Ferias	El dispositivo en un entorno clínico, formatos para la pared del stand y las pantallas	Visitantes del stand, equipo comercial	La escena de la sala
Licitaciones y ventas	Vistas de la sala clínica y del interior para cada familia de productos	Mesas de contratación, compradores hospitalarios	Las escenas archivadas
Manuales	Vistas técnicas para las instrucciones de uso, el manual de usuario y la formación	Usuarios, equipos de servicio técnico	Una biblioteca de vistas para el siguiente modelo

Empiece donde está

Si la feria es el mes que viene, encargue ya el conjunto de Ferias y pida que el dispositivo se conserve como una sola escena, con las cámaras fijas archivadas. Eso es lo que permite que el catálogo, la licitación y el manual lo reutilicen en lugar de empezar de nuevo.

No todos los dispositivos pasan por las cinco etapas. Un dispositivo que ya está en el mercado puede empezar en Lanzamiento con una renovación del catálogo; una startup puede quedarse en Prototipo hasta cerrar la financiación. El orden se mantiene, y también la regla: la etapa que llegue primero construye la escena que reutilizan las demás.



Render de producción de Maverick Frame.

LO QUE CUESTA

Una gama, cinco etapas, línea por línea

Un caso compuesto de una gama de seis modelos en dos familias, presupuestado a nuestra tarifa de producto de \$45 la hora. Las horas siguen nuestras normas de producto: una vista sobre blanco o de estudio, unas 4 horas; una escena, unas 6. Sus cifras serán otras; las proporciones y el ahorro de reutilizar el modelo normalmente no.

PARTIDA	BASE	A \$45 LA HORA
01	Prototipo: limpieza del CAD, materiales y configuración de luz para la gama	16 h, una vez \$720
02	Prototipo: vista principal de estudio y un primer plano	2 x 4 h, modelo reutilizado \$360
03	Lanzamiento: vista de catálogo sobre blanco de cada modelo	6 x 4 h, configuración reutilizada \$1.080
04	Lanzamiento: vista explosionada de cada familia de productos	2 x 6 h, modelo reutilizado \$540
05	Ferias: el dispositivo en un entorno clínico	2 x 6 h, modelo reutilizado \$540
06	Ferias: formatos para la pared del stand y las pantallas	10 x 1 h, renders reutilizados \$450
07	Licitaciones y ventas: vista de sala clínica por familia	2 x 6 h, escenas reutilizadas \$540
08	Manuales: vistas técnicas para las instrucciones de uso y el manual	8 x 2 h, modelo reutilizado \$720
Subtotal Prototipo		\$1.080
Subtotal Lanzamiento		\$1.620
Subtotal Ferias		\$990
Subtotal Licitaciones y ventas		\$540
Subtotal Manuales		\$720

Planificado como una hoja de ruta \$4.950

Las mismas imágenes compradas etapa por etapa, desde cero \$7.830



Desde cero significa las mismas partidas más \$2.880: la preparación de \$720 hecha de nuevo en Lanzamiento, Ferias, Licitaciones y Manuales. Los porcentajes de arriba son sobre el total planificado de \$4.950, 110 horas de estudio.

UNA SOLA PÁGINA

Qué enviarnos en cada etapa

La lista breve de datos que determina el precio y el plazo en cada etapa. Envíe lo que tenga; lo que falte se convierte en preguntas, no en retrasos.

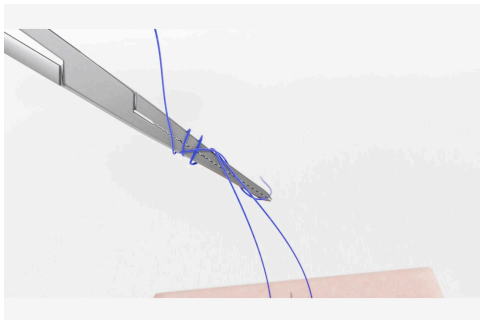
01	Prototipo: el CAD	Exportaciones STEP o CAD nativo del dispositivo. Las piezas simplificadas o confidenciales se pueden eliminar antes del envío.
02	Prototipo: el estilo	Colores, acabados y muestras o fotos de materiales, y dos referencias del estilo.
03	Lanzamiento: la gama	La lista de modelos y variantes, y cuáles comparten carcasa.
04	Lanzamiento: los canales	Catálogo, web, e-commerce, distribuidores, LinkedIn: dónde se usarán las imágenes.
05	Ferias: el stand	La feria, el tamaño del stand y las pantallas, y la fecha en que los gráficos van a imprenta.
06	Licitaciones: el entorno	Las salas en las que se instala el dispositivo y los planos de instalación.
07	Manuales: las vistas	Los pasos, las piezas y las posiciones que deben mostrar sus instrucciones de uso o su manual.
08	Cada etapa: la fecha	El lanzamiento, la feria, el plazo de la licitación o la fecha de imprenta. Planificamos hacia atrás desde ella.

Cambie de etapa, conserve la escena

Si creamos su dispositivo en una etapa anterior, reabrirlo solo requiere un correo: indique la etapa, los nuevos entregables y los cambios de diseño desde entonces. El modelo está archivado, así que el presupuesto parte del render, no de la preparación.

Nuestras condiciones, en la página siguiente

Las tarifas de mercado, nuestros plazos habituales y lo que cuenta como una ronda de revisión están en la página 06. El caso compuesto de la página 04 usa nuestra tarifa de producto de \$45 la 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 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 dispositivos médicos	maverickframe.com/es/soluciones/render-de-dispositivos-medicos/
---------------------------------------	---

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.