



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Cinco presentaciones. Un solo sistema. **\$5.800 menos.**

Qué presentaciones encargar desde la ronda de financiación hasta las plantillas de toda la empresa, qué sistema de diapositivas pasa de una a otra y un presupuesto compuesto de todo el recorrido frente a empezar cada presentación desde cero.

EMPIECE AQUÍ

Cinco presentaciones, cinco caras de una empresa

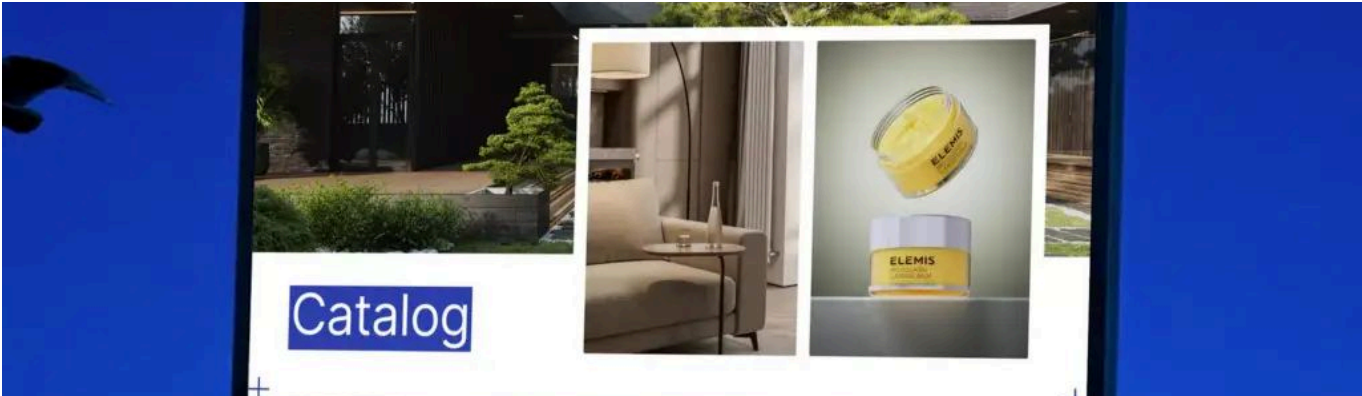
Una empresa en crecimiento presenta muchas veces al año: el pitch de la ronda, las actualizaciones trimestrales al consejo, una presentación de ventas, una keynote de lanzamiento y, al final, plantillas para todos los demás. La marca apenas cambia. El sistema de diapositivas que hay detrás, con las diapositivas maestras, el estilo de gráficos y los iconos, suele dibujarse de nuevo para cada presentación.

El motivo es corriente. El pitch lo hizo un autónomo, la presentación del consejo el equipo financiero, la de ventas la agencia que llevó la campaña y la keynote la empresa de eventos. Cada uno rehace gráficos y maquetas, y la plantilla que todos necesitaban llega la última, después de cinco presentaciones que parecen de cinco empresas distintas.

COMPRADO PRESENTACIÓN A PRESENTACIÓN		PLANIFICADO COMO UNA HOJA DE RUTA	
01	Diapositivas maestras y gráficos rehechos para cada presentación	Un sistema de diapositivas, guardado en archivo	
02	Cifras con un estilo en el pitch y otro en el consejo	Un estilo de gráficos, actualizado cada trimestre	
03	Imágenes de producto fotografiadas o renderizadas de nuevo para el lanzamiento	Modelo 3D del producto reutilizado para nuevos ángulos	
04	Plantilla de empresa hecha al final, a partir de una presentación terminada	Plantilla planificada desde la primera presentación	

Lo lento es el sistema. Páguelo una sola vez.

Tipografía, color, retícula, gráficos e iconos son lo que más cuesta afinar. Conserve el sistema y cada presentación posterior paga diapositivas e historia, no otra vez el estilo.



Diseño de catálogo y presentación de Maverick Frame.

LA HOJA DE RUTA

Qué presentación encargar, fase a fase

Cinco fases, de la ronda de financiación a las plantillas para toda la empresa. La última columna es lo que el estudio debe entregarle, para que la siguiente presentación parta de un sistema que ya funciona.

FASE	QUÉ VISUALES ENCARGAR	QUIÉN LOS USA	QUÉ SE REUTILIZA
Financiación	Pitch deck, teaser para inversores, renders 3D de producto	Inversores, aceleradoras	Sistema de diapositivas, modelo 3D del producto
Consejo	Presentaciones para el consejo y actualizaciones a inversores	Consejo, inversores, equipo financiero	Paneles de KPI, plantillas de gráficos
Ventas	Presentación de ventas y plantilla de propuesta	Equipo comercial, cuentas clave	Maquetas de casos y de precios
Lanzamiento	Keynote con animaciones y renders	Eventos, prensa, socios	Formatos para pantallas de evento, animaciones
Plantillas	Plantilla maestra y biblioteca de diapositivas	Todos los equipos de la empresa	Maquetas para cada presentación futura

Empiece donde está

Si está en Ventas, encargue ahora la presentación de ventas y pida dos cosas: que las diapositivas maestras y los gráficos se construyan como un sistema y no para una sola presentación, y que los archivos fuente sean suyos. La keynote y la plantilla de empresa partirán entonces de maquetas que usted ya ha aprobado.



Render de producción de Maverick Frame, el tipo de imagen 3D que una presentación reutiliza.

LO QUE CUESTA

La hoja de ruta, presupuestada de dos formas

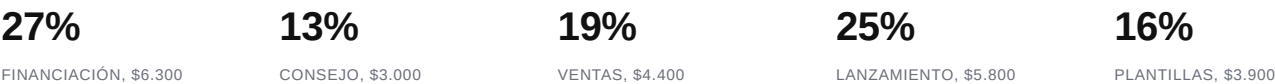
Caso compuesto de una empresa con producto físico, a tarifas de estudio de gama media. Diapositivas y tarifas son iguales en ambos totales; solo cambian el sistema, la plantilla y el modelo 3D.

	CONCEPTO	BASE	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Financiación: sistema, maestras, gráficos, iconos	una vez	\$1.800
02	Financiación: pitch deck, 16 diapositivas	16 x \$150	\$2.400
03	Financiación: modelo 3D del producto	una vez	\$900
04	Financiación: tres renders 3D de producto	3 x \$400	\$1.200
05	Consejo: paneles de KPI y plantillas de gráficos	sistema reutilizado de Financiación	\$600
06	Consejo: presentación al consejo, 20 diapositivas	20 x \$120	\$2.400
07	Ventas: maquetas de casos y de precios	sistema reutilizado de Consejo	\$500
08	Ventas: presentación de ventas, 18 diapositivas	18 x \$150	\$2.700
09	Ventas: plantilla de propuesta, 10 diapositivas	10 x \$120	\$1.200
10	Lanzamiento: estilo de keynote para pantallas de evento	sistema reutilizado de Ventas	\$700
11	Lanzamiento: keynote, 25 diapositivas con animaciones	25 x \$180	\$4.500
12	Lanzamiento: dos nuevos ángulos del producto	escena reutilizada de Financiación	\$600
13	Plantillas: plantilla maestra, 40 maquetas	sistema reutilizado de Lanzamiento	\$1.500
14	Plantillas: biblioteca, 60 diapositivas listas	60 x \$40	\$2.400
	Fase de Financiación		\$6.300
	Fase de Consejo		\$3.000
	Fase de Ventas		\$4.400
	Fase de Lanzamiento		\$5.800
	Fase de Plantillas		\$3.900

Planificado como una hoja de ruta \$23.400

Los mismos visuales comprados fase a fase, desde cero \$29.200

Desde cero, cada presentación va a un diseñador nuevo que rehace el sistema (\$1.800 por fase, \$2.600 la plantilla de empresa), más modelo 3D y renders nuevos para la keynote. Con una hoja de ruta, la diferencia es de \$5.800.



EN UNA PÁGINA

Qué enviarnos en cada fase

Los clientes cuyos logotipos aparecen en nuestras páginas de servicios no nos envían especificaciones diapositiva por diapositiva. Nos envían la presentación antigua, las cifras y una línea sobre quién estará en la sala. En cualquier fase, eso basta para presupuestar.

01	Financiación: la historia	La presentación que tiene ahora, o las diez cosas que los inversores deben oír, en orden.
02	Financiación: las cifras	Tamaño de mercado, tracción y la cantidad que solicita, en una hoja de cálculo o una lista.
03	Financiación: el producto	CAD, fotos o una muestra, si la presentación llevará renders 3D del producto.
04	Consejo: las métricas	Los KPI que sigue el consejo y las cifras del último trimestre.
05	Ventas: el comprador	Quién compra, qué objeciones plantea y qué casos puede citar.
06	Lanzamiento: la sala	Tamaños de pantalla, formato del escenario y duración de la keynote.
07	Plantillas: los usuarios	Qué equipos crearán presentaciones y con qué software.
08	Cualquier fase: la marca	Archivos del logotipo, tipografías y colores, o el manual de marca.
09	Cualquier fase: la fecha	La fecha de la reunión o del evento. Una presentación terminada lleva de 1 a 2 semanas.

Cambie de fase, conserve el sistema

Pídanos que conservemos las diapositivas maestras, los gráficos, los iconos y las escenas 3D al entregar cada presentación. Cuando llegue la fase siguiente, envíe el contenido nuevo y presupuestaremos solo las diapositivas nuevas.

Tarifas y condiciones, al dorso

Los rangos de autónomo y de estudio para diapositivas, presentaciones y plantillas, nuestros plazos de producción y lo que cubre una ronda de revisión están en la página siguiente, para que pueda comprobar cada tarifa de este caso compuesto.

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
Diapositiva a medida, por unidad	\$25 - 75	\$80 - 200
Pitch deck de 12 - 20 diapositivas	\$500 - 1.500	\$1.500 - 4.000
Plantilla maestra y biblioteca de diapositivas	\$400 - 1.500	\$1.500 - 5.000
Render 3D de producto para una presentación	\$100 - 300	\$250 - 600

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 las diapositivas clave	De 3 a 5 días laborables desde un brief completo
Presentación terminada, hasta 25 diapositivas	De 1 a 2 semanas, borrador incluido
Plantilla maestra y biblioteca de diapositivas	De 2 a 3 semanas, primero se aprueban las maquetas
Rondas de revisión incluidas	Dos en fase de borrador y una sobre la presentación 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 diseñador de presentaciones en plantilla compensa cuando hay una presentación sobre la mesa cada semana. Por debajo de eso, esa persona dedica la mayor parte de los días a otras tareas, y las presentaciones que importan, la ronda de financiación y el lanzamiento, siguen saliendo con la fecha encima.

SIGUIENTE PASO

Envíenos lo que ya tenga

Una presentación antigua, un borrador en cualquier estado, sus archivos de marca o una página de notas. 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/
----------------------------------	---

Diseño de presentaciones	maverickframe.com/es/servicios/disenio-de-presentaciones/
---------------------------------	---

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.