



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Su feria abre antes de tener las muestras. La sesión: **34.900 \$.**

Una colección nueva presupuestada dos veces para una sola fecha: una sesión con muestras que aún no existen, o un juego de modelos para catálogo, web, distribuidores y ambientes por 18.700 \$.

POR DÓNDE EMPEZAR

La feria tiene fecha. Las muestras, no.

Una colección nueva suele tener una fecha que no se mueve: el stand de la feria, el hueco de imprenta del catálogo o la presentación a distribuidores. Todo el lanzamiento se planifica hacia atrás desde ahí, excepto las muestras. Llegan cuando la fábrica las termina, y la fábrica trabaja para la misma fecha.

El plan habitual espera a las muestras, las envía a un estudio, monta ambientes y fotografía el catálogo, las imágenes de la web y el material para distribuidores en unos pocos días intensos. Funciona cuando las muestras llegan pronto. Cuando llegan tarde, la sesión se come las semanas que necesitaban la imprenta y el equipo web, y cualquier acabado que cambie después de la feria supone otro día de estudio.

PLANIFICADO SEGÚN LAS MUESTRAS		PLANIFICADO SEGÚN LOS MODELOS	
01	La sesión empieza cuando está terminada la última pieza	El modelado empieza con los planos de fábrica y una lista de acabados, mientras las piezas siguen en producción.	
02	Catálogo, web y kit para distribuidores como tres trabajos	Un juego de modelos. Cada salida es una cámara, un encuadre y una exportación, no una producción nueva.	
03	Ambientes montados, decorados y desmontados en dos días	Ambientes contruidos una vez en 3D y reutilizados para la web, los distribuidores y la temporada siguiente.	
04	Un acabado cambia después de la feria: nueva sesión	Se cambia el material y se renderizan de nuevo las imágenes donde aparece. Nada que enviar, montar ni iluminar otra vez.	

La sesión espera a la fábrica. Los modelos, no.

Los planos existen semanas, a menudo meses, antes que una muestra terminada. Empezar por ellos saca la producción de imágenes del camino crítico de la fábrica, y la fecha de la feria deja de depender de la última pieza que sale de la línea.



Render de producción de Maverick Frame.

LA FACTURA

Un juego de modelos, cuatro salidas, con precio

Abajo hay un compuesto de un lanzamiento de doce piezas entre asientos, mesas, almacenaje, una puerta e iluminación, presupuestado a tarifas de estudio de gama media. La segunda columna indica dónde acaba cada línea. Todas las imágenes salen de los mismos doce modelos y de la misma biblioteca de materiales.

PARTIDA		SE USA EN	A TARIFA DE ESTUDIO
01	Doce piezas modeladas desde planos de fábrica, 12 x 300 \$	todo	3.600 \$
02	Biblioteca de materiales desde muestrarios: 14 tejidos, chapas, metales	todo	1.400 \$
03	Doce packshots sobre fondo blanco, 12 x 300 \$	catálogo, web	3.600 \$
04	Cuatro ambientes, una vista principal cada uno, 4 x 600 \$	catálogo, feria	2.400 \$
05	Dos ángulos más de cada ambiente, 8 x 350 \$	web, distribuidores	2.800 \$
06	Ocho detalles: uniones, costuras, veta, 8 x 300 \$	catálogo	2.400 \$
07	Ambiente principal renderizado de nuevo para una lona de stand de 3 m	stand de feria	400 \$
08	Giros de 360 grados de cuatro piezas principales, 4 x 400 \$	web	1.600 \$
09	Kit para distribuidores: recortes, encuadres y archivos de impresión	distribuidores	500 \$
Construido una vez: doce modelos y la biblioteca de materiales			5.000 \$
Renderizado a partir de ellos: 32 imágenes, una lona de stand, 4 giros, el kit			13.700 \$
Un juego de modelos, cuatro salidas			18.700 \$
La misma lista con una sesión de estudio			34.900 \$

12

MODELOS, CONSTRUIDOS UNA VEZ

32

IMÁGENES, UNA LONA Y 4 GIROS

10 semanas

DE LOS PLANOS A LA FERIA, PÁGINA 04

34.900 \$, y aun así espera a las muestras.

La vía fotográfica para la misma lista, a tarifas habituales: cuatro días de estudio con fotógrafo y equipo (12.000 \$), cuatro ambientes montados y desmontados (8.000 \$), estilista y atrezzo (4.000 \$), transporte de doce muestras (2.000 \$), retoque de 32 imágenes (2.400 \$), cuatro giros fotografiados (2.000 \$) y un día de repetición cuando cambió un acabado (4.500 \$). Nada de ello puede empezar antes de que exista la última muestra.

EL CALENDARIO

Hacia atrás desde la fecha de la feria

Diez semanas son un plazo cómodo para doce piezas. Cada línea es una decisión, y cada una que se retrasa empuja todas las de abajo. Si tiene menos tiempo, las condiciones de urgencia de la página 06 lo reducen a la mitad por alrededor de un 40% más.

SEMANAS ANTES DE LA FECHA	LO QUE TIENE QUE ESTAR RESUELTO
01 Diez: la lista de piezas	Qué piezas se lanzan ahora y cuáles después. Una pieza añadida tarde se modela rápido y encaja mal en una maqueta de catálogo ya cerrada.
02 Nueve: planos y acabados	Planos de fábrica o CAD, el que esté vigente, y una línea por acabado con el código del proveedor. Para empezar bastan bocetos de taller con medidas.
03 Ocho: muestrarios por correo	Tejidos, chapas, metales. Un muestrario físico resuelve color y textura de un vistazo; una pantalla nunca.
04 Siete: modelos aprobados	Renders en gris de cada pieza, revisados por el diseñador: proporción, patas, costuras y tiradores. Es el momento más barato para corregir cualquier cosa.
05 Seis: los ambientes	Cuántos, el estilo, paredes y suelo, qué piezas van juntas y qué vista será la portada y la lona del stand.
06 Cinco: la maqueta	Formato de página y dónde va el texto. Los renders se encuadran para la maqueta, no se recortan después a ojo.
07 Cuatro: borradores	Primeros borradores de las imágenes y luego dos rondas de revisión, cada una con una lista consolidada de comentarios.
08 Tres: finales a imprenta	Archivos del catálogo a la imprenta y la lona del stand a resolución completa.
09 Dos: web y distribuidores	Giros, recortes y encuadres exportados de los mismos renders, no producidos de nuevo.
10 Después de la feria	Cambia un acabado o se cae una pieza: se cambia el material y se renderizan de nuevo las imágenes afectadas.

Apruebe un ambiente antes que el resto

Renderice primero el ambiente principal y resuelva materiales, luz y estilismo sobre esa imagen. Cada vista siguiente se acuerda más rápido, y las dos rondas de revisión se dedican al detalle y no a la dirección.

LA ÚNICA PÁGINA

El brief corto para una colección nueva

No necesita una especificación ni una muestra terminada para empezar. Para una colección con una sola fecha, esto basta para presupuestar y empezar a modelar, y suele caber en el cuerpo de un correo con los planos adjuntos.

01	La colección	La lista de piezas con nombres y medidas principales. Marque qué se lanza ahora y qué después.
02	Los planos	Planos de fábrica, CAD o bocetos acotados. Diga qué juego manda si no coinciden.
03	Acabados	Una línea por tejido, chapa o metal, con códigos de proveedor. Muestrarios por correo si puede.
04	La fecha	La feria, el hueco de imprenta o la presentación a distribuidores. La real, no la cómoda.
05	Las salidas	Catálogo, web, kit para distribuidores, stand. Marque lo que aplique; decide ángulos y resolución.
06	Los ambientes	Cuántos, y el estilo en una línea o en unas pocas imágenes de referencia.
07	La imagen principal	La que va en la portada y en el stand.
08	Lo que aún cambia	Acabados o detalles sin cerrar. Modelamos a su alrededor y los cambiamos después.
09	Dónde se publicará	Tamaños de impresión, web, plataformas de distribuidores. Fija resolución y derechos.
10	El presupuesto	Una cifra o un rango. Es el camino más rápido a un alcance que encaje.

Envíelo antes de que existan las muestras

Con planos y una lista de acabados basta para empezar. Esperar al prototipo para enviar el brief gasta las semanas que necesitaba la fecha, y nada en los modelos depende de él.

Diga las salidas, no los ángulos

Alturas de cámara, objetivos e iluminación son cosa nuestra. Lo que no podemos adivinar es dónde se usará cada imagen. Una línea sobre eso ahorra una ronda de revisión.

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 los planos, no las muestras

Planos de fábrica o CAD, una lista de acabados, muestrarios o fotos de ellos y la fecha que no se puede mover, en el estado en que estén. Le responderemos con un calendario, un precio y las preguntas que lo deciden, por escrito y sin llamada comercial.

El formulario de contactomaverickframe.com/contacts/**Render de muebles**maverickframe.com/es/servicios/render-de-muebles/**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.