MAVERICK
FRAME
STUDIO



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que cada tela cueste un render nuevo.

Hágalas antes de firmar un contrato de render de muebles. Un estudio que merece el encargo responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla hacia la pregunta sobre las variantes.

Dim Kuzmenko
Cofundador, Maverick Frame Studio

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de render de muebles casi nunca fallan por la calidad de imagen. Buenos portafolios hay en todas partes. Fallan por las cinco cosas de abajo, y cada una podía detectarse en el primer correo, si alguien hubiera preguntado.

	LO QUE PROMETIÓ LA LLAMADA COMERCIAL	LO QUE DESCUBRE EN LA TERCERA SEMANA
01	**"Listo para el cierre del catálogo"**	Los visuales llegan demasiado tarde: los primeros borradores llegan cuando el catálogo ya está en imprenta, y la nueva colección sale con fotos del proveedor.
02	**"Precio por imagen, así de simple"**	Cada uso necesita un visual distinto: la imagen sobre fondo blanco, el ambiente, el recorte para marketplace y cada color de tela se facturan como un render completo.
03	**"Yo me encargo personalmente"**	La próxima temporada añade cuatro telas. El freelancer ha desaparecido tras la entrega y nadie puede reabrir el modelo del sofá.
04	**"Nuestro equipo 3D interno"**	La agencia subcontrata el trabajo 3D: el modelado va a un proveedor y los ambientes a otro. Un detalle de costura necesita tres correos para corregirse.
05	**"Nosotros hacemos los renders, no el configurador"**	El ciclo se fragmenta entre proveedores: el modelo hecho para imágenes pesa demasiado para el configurador web. Paga la silla dos veces.

No está eligiendo un portafolio. Está eligiendo un proceso.

Las doce preguntas de las dos páginas siguientes ponen a prueba el proceso. Cada una corresponde a uno de los fallos de arriba, y cada una tiene una respuesta que usted puede comprobar.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, PRIMERA PARTE

Preguntas 1 a 6: tiempo y dinero

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo; busca cifras, nombres y fechas. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
1. ¿Cuándo vería el primer borrador, contando desde un brief completo?	Un número de días laborables, de 3 a 5 para una imagen fija, y qué significa "completo": medidas, códigos de acabado, muestras de tela.	"Lo antes posible" o ninguna cifra.
2. ¿Qué día llegaría el set completo y qué podría retrasarlo?	Una fecha, de 2 a 3 semanas para 5 a 8 vistas, más lo que la movería: muestras tardías, acabados nuevos.	Una fecha sin condiciones, o ninguna fecha.
3. ¿Qué pasa si el plazo se adelanta una semana?	Una opción urgente con precio: aproximadamente la mitad del plazo por alrededor de un 40% más.	"Nos las arreglaremos", sin precio.
4. Con la pieza ya modelada, ¿cuánto cuesta cada tela o acabado adicional?	Mucho menos que la primera imagen: se cambia el material en la escena existente y se vuelve a renderizar.	Cada variante de color cobrada como un render nuevo.
5. ¿Cuánto cuestan las imágenes sobre fondo blanco, las de medidas y los recortes para marketplace?	Una tarifa pequeña o nada, porque salen del mismo modelo.	Una tarifa de render nueva para cada formato.
6. ¿Cuántas rondas de revisión incluye y qué cuenta como una?	Un número fijo, normalmente dos en borrador y una sobre la final, con una ronda definida como una lista consolidada; ajustar el render a su muestra física forma parte de ello.	"Revisiones ilimitadas". Significa que nadie les ha puesto precio.

Por qué las preguntas 4 y 5 pesan más

Un mueble rara vez se queda en una imagen. La tienda online, el marketplace, el catálogo y la feria piden su propia toma, y cada tela las multiplica. El precio de la variante decide su presupuesto real más que el de la imagen principal.



Render de producción de Maverick Frame.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: personas y archivos

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA A	DESCÁRTELO SI
7. ¿Quién exactamente modelará y renderizará mis piezas?	Roles concretos del propio equipo del estudio, y con quién hablará usted en el día a día.	"Nuestros socios", "nuestra red" o silencio.
8. ¿Alguna parte del trabajo se pasa a otra empresa?	"No", o un "sí, el escaneado de telas" honesto y con el motivo.	Una pausa y luego "tenemos un equipo de confianza".
9. Si mi contacto no está, ¿quién sigue con el proyecto?	Una segunda persona que ya conoce el archivo.	Todo depende de que una persona esté disponible.
10. ¿Quién guarda los modelos, y pueden añadir las telas de la próxima temporada?	El estudio archiva los modelos y materiales y puede reabrirlos para variantes nuevas meses después.	Tras la entrega solo existen los JPEG finales.
11. ¿El mismo modelo puede alimentar un configurador web o un visor de realidad aumentada?	Sí, una versión más ligera hecha desde el mismo modelo, con los formatos indicados.	"Para eso llamaríamos a un socio".
12. ¿Qué necesitarían de mí para empezar esta semana?	Una lista corta: planos o CAD, fotos de la muestra, muestras de tela, las variantes que necesita.	Un cuestionario de treinta páginas antes de presupuestar.

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRATE Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DEL PRIMER BORRADOR

7 - 9

PIDA UNA PIEZA DE PRUEBA PAGADA ANTES DE COMPROMETER LA COLECCIÓN

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTAFOLIO

La pregunta que más esquivan los estudios es la 8

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo, porque no puede corregir un problema de plazo o de calidad con un equipo con el que no le dejan hablar. Pregúntelo sin rodeos y fíjese en cuánto tarda la respuesta.



Render de producción de Maverick Frame.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Pegue el correo de abajo, adjunte lo que ya tenga y envíelo a la vez a los tres estudios de su lista. Las respuestas llegan en un día laborable, y la diferencia entre ellas suele verse clara en el segundo párrafo.

		EL CORREO QUE DEBE ENVIAR
01	**Asunto**	Renders de muebles para [colección]: presupuesto y doce preguntas
02	**Línea 1**	Necesitamos [número] imágenes de [número] piezas en [número] telas para [tienda online / catálogo / marketplace] antes del [fecha].
03	**Línea 2**	Adjuntamos planos, fotos de la muestra y dos referencias que nos gustan.
04	**Línea 3**	Por favor, respondan a las doce preguntas de abajo con cifras y nombres, no con rangos.
05	**Línea 4**	Pegue aquí las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	**Línea 5**	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Qué tienen en común las buenas respuestas

Son breves. Responden en días laborables y en dólares, dan nombres y le preguntan cuántas variantes tiene de verdad cada pieza.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras propias cifras están en la página siguiente, en el mismo formato, para que pueda puntuarnos con el mismo test.



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 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.