



GUÍA PRÁCTICA / EDICIÓN 2026

Doce preguntas antes de que la obra fije la distribución.

Hágalas antes de firmar con un estudio de diseño o visualización de restaurantes. Un estudio que merezca la pena responde a las doce en un solo correo. El equivocado se calla cuando pregunta de quién es el mobiliario que aparece en el plano.

Dim Kuzmenko
Fundador, Maverick Frame Studio

maverickframe.com

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de restaurantes rara vez fallan por el portfolio. Todos los estudios tienen una barra resplandeciente y un comedor a la luz de las velas. Fallan por los cinco puntos de abajo, y todos podían detectarse en el primer correo si alguien hubiera preguntado.

LO QUE SE PROMETIÓ EN LA LLAMADA COMERCIAL		LO QUE DESCUBRE DESPUÉS DE FIRMAR	
01	«Mándenos el diseño y lo renderizamos»	Usted tiene un local vacío, no un diseño. Nadie del equipo se hace cargo del concepto, así que los renders esperan decisiones que nadie toma.	
02	«Imágenes bonitas para el plan de negocio»	El banco pregunta cuántos cubiertos tiene la sala y por qué el concepto encaja en la calle. Las imágenes muestran un ambiente, no un negocio.	
03	«El proveedor nos hizo el plano gratis»	La distribución gira en torno a las sillas y el catálogo de un solo proveedor. Las mesas, los recorridos de servicio y la barra quedan en segundo plano.	
04	«El propietario entenderá los planos»	El propietario, el contratista de la obra y el ayuntamiento leen cada uno un plano distinto, y cada uno encuentra un problema distinto.	
05	«Haremos fotos del restaurante cuando abra»	La selección de personal, las apps de reparto y la campaña de próxima apertura empiezan semanas antes de abrir. No hay nada que fotografiar, y el lanzamiento sale con fotos de banco de imágenes.	

No está eligiendo un portfolio. Está eligiendo quién decide el diseño.

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



Renders de diseño de restaurantes de Maverick Frame: un plano 3D de un restaurante y el comedor de una cafetería.

EL TEST, PRIMERA PARTE

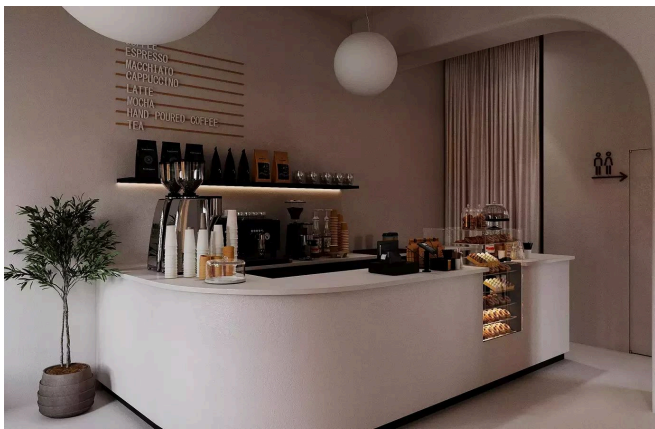
Preguntas 1 a 6: diseño y distribución

Envíelas tal cual. No busca entusiasmo, busca nombres, archivos y días laborables. Una respuesta vaga también es una respuesta.

PREGUNTE ESTO	UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ	DESCÁRTELO SI
1. Tengo un local y un presupuesto, no un diseño. ¿Quién desarrolla el concepto?	«Nosotros»: el concepto, la distribución, los materiales y una primera imagen del comedor, revisados con usted antes de cualquier render final.	«Mándenlos los planos de su diseñador.»
2. ¿Cómo planifican las mesas y el servicio en plena hora punta de la cena?	Cubiertos, combinación de mesas, acceso a la barra y recorridos de servicio convertidos en una distribución 3D que usted puede recorrer.	«Ponemos las mesas donde queden bien.»
3. ¿De quién son el mobiliario y el equipamiento de la distribución?	Neutrales por defecto, o los modelos del proveedor que usted elija, a partir de su catálogo o su CAD.	Una sola marca, sin explicar por qué.
4. ¿Pueden diseñar también la barra, la fachada y la terraza?	La barra, la fachada, la rotulación y la terraza dentro del mismo modelo, no como encargos aparte.	«El exterior es cosa de otros.»
5. ¿Qué necesitarán de mi arquitecto y qué no hacen ustedes?	Un reparto claro: nosotros diseñamos y visualizamos; su arquitecto firma los planos de ejecución y de licencia, y un consultor de cocinas profesionales proyecta la cocina.	«Lo hacemos todo», planos visados incluidos.
6. ¿Cuántas rondas de diseño hay antes de los renders finales?	Un número, qué cuenta como una ronda y a partir de cuándo los cambios se cobran aparte.	«Ilimitadas» o ningún número.

Las preguntas 1 y 3 deciden la mayoría de los proyectos

Si nadie se hace cargo del concepto, cada render espera una decisión. Si el plano es de un proveedor, está comprando sus sillas antes de haberlas elegido. Pida las dos respuestas por escrito.



Renders de diseño de restaurantes de Maverick Frame: la barra de una cafetería y una fachada.

EL TEST, SEGUNDA PARTE

Preguntas 7 a 12: dinero, lanzamiento, equipo

PREGUNTE ESTO

UNA BUENA RESPUESTA SUENA ASÍ

DESCÁRTELO SI

7. ¿Qué vistas van al plan de negocio y a la presentación para inversores?

La fachada, el comedor y la barra: las vistas que hacen creíble el plan ante un banco.

«Las que queden mejor.»

8. ¿Qué reciben el propietario y el contratista de la obra?

Vistas de la fachada, la rotulación y la distribución salidas del mismo modelo, con cotas que el contratista puede presupuestar.

Imágenes bonitas sin un plano detrás.

9. ¿Podemos empezar el marketing antes de que el restaurante esté construido?

Publicaciones para redes, creatividades para anuncios, una campaña de próxima apertura y un vídeo promocional corto, hechos a partir del modelo de diseño.

«Espere a la sesión de fotos.»

10. ¿Cuándo vería la primera distribución y el primer render, contando desde un briefing completo?

Un número de días laborables para cada uno, y qué significa «completo».

«Lo antes posible» o ningún número.

11. ¿Qué pasa si el diseño cambia después de aprobarlo?

El modelo se actualiza, no se rehace, y usted conoce el precio de un cambio antes de hacerlo.

«Volvemos a montar la escena.»

12. ¿Quién trabajará exactamente en mi restaurante y se subcontrata alguna parte?

Roles con nombre dentro del propio equipo del estudio, o un sincero «sí, la animación» con el motivo.

«Nuestra red», una pausa o silencio.

10 - 12

BUENAS RESPUESTAS: CONTRÁTELO Y PIDA POR ESCRITO LA FECHA DE LA DISTRIBUCIÓN

7 - 9

PIDA UNA VISTA DE CONCEPTO DE PAGO ANTES DE ENCARGAR EL CONJUNTO COMPLETO

0 - 6

DESCÁRTELO, POR BUENO QUE PAREZCA EL PORTFOLIO

La pregunta que los estudios más esquivan es la número 12

Subcontratar es habitual y no siempre es malo. El problema es ocultarlo, porque nadie puede corregir una distribución que su propietario rechazó con un equipo con el que usted no puede hablar. Pregúntelo sin rodeos y fíjese en cuánto tardan en responder.



Renders de diseño de restaurantes de Maverick Frame: una mesa puesta y la barra del restaurante de un hotel.

ENVÍELO

Un correo, tres estudios, un día

No necesita una llamada para hacer el test. Copie 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 suele verse en el segundo párrafo.

EL CORREO QUE DEBE ENVIAR

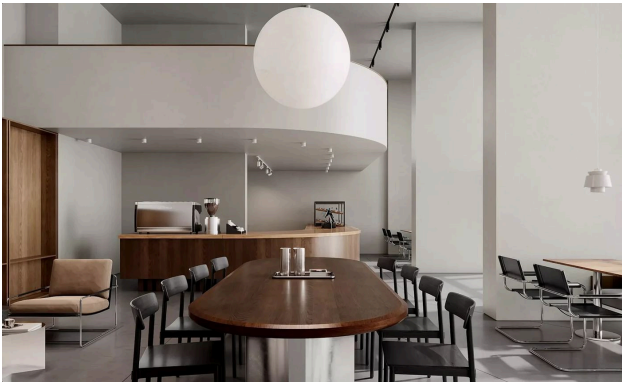
01	Asunto	Diseño y visualización de restaurante para [nombre o dirección del restaurante], presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Vamos a abrir un [restaurante / cafetería / bar] de unos [superficie] en [ciudad] y necesitamos [un concepto y una distribución / renders / un paquete de lanzamiento] antes del [fecha].
03	Línea 2	Adjuntamos: el plano del local, fotos del espacio, nuestra idea de carta y el número de cubiertos, el presupuesto de mobiliario si lo hay y referencias que nos gustan.
04	Línea 3	Respondan a las doce preguntas de abajo con nombres y días laborables, no con rangos.
05	Línea 4	Pegue las preguntas 1 a 12 de las páginas 03 y 04.
06	Línea 5	Decidiremos en la semana siguiente a recibir las tres respuestas.

Lo que tienen en común las buenas respuestas

Son cortas. Responden en días laborables, dicen quién diseña el concepto y le hacen una o dos preguntas sobre sus clientes, su presupuesto y su fecha de apertura.

Lo que responderíamos nosotros

Nuestras cifras están en la página siguiente, con el mismo formato, para que nos puntúe con el mismo test.



Renders de diseño de restaurantes de Maverick Frame: una mesa compartida y un comedor con arcos.

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 local y la idea

Un plano del local, fotos del espacio vacío, un borrador del plan de negocio o solo unas líneas sobre el restaurante que quiere abrir, 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 contactomaverickframe.com/contacts/

Diseño de restaurantes y visualización 3Dmaverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-restaurantes/

O simplemente[responda al correo con el que le llegó esta guía.](#)

Escrita por quienes leen estos briefs

Dim Kuzmenko es el fundador 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.