



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 tiendas. Un estudio que merezca la pena responde a las doce en un solo correo. El que no conviene se calla cuando usted pregunta de quién es el mobiliario que aparece en el plano.

EMPIECE AQUÍ

Cada fallo se veía venir antes de firmar

Los proyectos de tiendas rara vez fallan por el portfolio. Todos los estudios tienen una boutique resplandeciente y un mostrador de mármol. 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 y un manual de marca, no un diseño. Nadie del equipo se hace cargo del concepto de la tienda, así que los renders esperan decisiones que nadie toma.	
02	«Imágenes bonitas para el plan de negocio»	El banco pregunta cómo vende la tienda y por qué el concepto encaja en la calle. Las imágenes muestran un ambiente, no un negocio.	
03	«El proveedor de mobiliario nos hizo el layout gratis»	La distribución gira en torno a las estanterías y el catálogo de un solo proveedor. El recorrido del cliente, los probadores y la marca quedan en segundo plano.	
04	«El centro comercial entenderá los planos»	El propietario, el coordinador de inquilinos del centro y el contratista leen cada uno un plano distinto, y cada uno encuentra un problema distinto.	
05	«Haremos fotos de la tienda cuando abra»	La campaña de apertura, el teaser del escaparate y las publicaciones en redes empiezan semanas antes de abrir las puertas. No hay nada que fotografiar, y el lanzamiento sale con fotos de banco de imágenes.	

No está eligiendo un portfolio. Está eligiendo quién decide la tienda.

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 tiendas de Maverick Frame: el layout de una tienda visto desde arriba y una boutique de moda.

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 manual de marca, no un diseño. ¿Quién desarrolla el concepto de la tienda?	«Nosotros»: el concepto, la distribución, los materiales, el mobiliario y una primera imagen de la sala de ventas, revisados con usted antes de cualquier render final.	«Mándenlos los planos de su diseñador.»
2. ¿Cómo planifican el recorrido del cliente, las zonas y la caja?	Entrada, zonas, probadores, el mostrador de caja y el almacén convertidos en una distribución 3D que usted puede recorrer.	«Ponemos los muebles donde queden bien.»
3. ¿De quién son el mobiliario y los exhibidores de la distribución?	Neutrales por defecto, o los módulos del contratista o del fabricante de exhibidores que usted elija, a partir de sus archivos CAD.	Un solo proveedor, sin explicar por qué.
4. ¿Pueden diseñar también la fachada, el rótulo y los escaparates?	La fachada, el rótulo, los escaparates y el interior dentro del mismo modelo, no como encargos aparte.	«El exterior es cosa de otros.»
5. ¿Qué necesitarán de mi arquitecto o mi contratista y qué no hacen ustedes?	Un reparto claro: nosotros diseñamos y visualizamos; su arquitecto o su contratista elabora los planos de ejecución y la documentación para la licencia.	«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 la distribución es de un proveedor, está comprando sus estanterías antes de haberlas elegido. Pida las dos respuestas por escrito.



Renders de diseño de tiendas de Maverick Frame: una fachada y un mostrador de cosmética.



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, la sala de ventas y el exhibidor principal: las vistas que hacen creíble el plan ante un banco o un franquiciado.

«Las que queden mejor.»

8. ¿Qué reciben el propietario, el centro comercial y el contratista?

Vistas de la fachada, el rótulo y la distribución salidas del mismo modelo, renderizadas según el manual de diseño del centro, con cotas que el contratista puede presupuestar.

Imágenes bonitas sin un plano detrás.

9. ¿Podemos empezar el marketing antes de que la tienda esté construida?

Publicaciones para redes, creatividades para anuncios, un teaser para el escaparate 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 tienda 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 fachada 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 tiendas de Maverick Frame: la isla expositora de un pop-up y un showroom de iluminación.

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 tienda para [nombre o dirección de la tienda], presupuesto y doce preguntas
02	Línea 1	Vamos a abrir [una boutique / una tienda insignia / un showroom / un pop-up] de unos [superficie] en [ciudad o centro comercial] 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, nuestro manual de marca, el manual de diseño del centro comercial si lo hay y tiendas 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 tiendas de Maverick Frame: una tienda de moda y el stand expositor de una marca.



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 marca

Un plano del local, fotos del espacio vacío, su manual de marca o solo unas líneas sobre la tienda 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 tiendas y visualización 3D**maverickframe.com/es/soluciones/disenio-de-tiendas/**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.