

# Guía Práctica

Cómo los modelos a escala multiplican tu impacto en ferias: evalúa el valor real de tu participación.

[www.cubomakers.com](http://www.cubomakers.com)





**“El problema no está en la feria, está en cómo te muestras en ella.**

Sabemos que participar en una feria minera o industrial puede ser todo un reto, especialmente si tu **solución es tan compleja que no puedes exhibirla** en un stand. O, si transportar maquinaria y componentes eleva tanto los costos logísticos que **tu ROI termina siendo negativo**.

Esta guía práctica tiene como objetivo presentar una **alternativa efectiva de exhibición**, basada en casos reales de empresas transnacionales que ya implementan los modelos a escala en sus operaciones comerciales. Para conseguirlo, realizaremos una comparativa entre dos escenarios, y de este análisis extraeremos los principales **beneficios de incorporar modelos a escala** en la presentación de soluciones industriales.

# Radiografía del ROI actual

En los departamentos comerciales y de marketing, la mayoría de decisiones tomadas y sus resultados suelen impactar directamente en el muy conocido (y temido) Retorno de Inversión (ROI). Es por ello que cada vez más los gerentes y líderes de estas áreas buscan herramientas que les permitan optimizar los costos logísticos y operativos de su gestión comercial.

El escenario elegido para este análisis es la convención minera **PERUMIN 37**. La estimación de costos de participación se basa en el caso de una marca extranjera que viaja al país sede del evento y exhibe maquinaria pesada en el pabellón destinado para ello.

- USD 35,400 (inc. impuestos)  
Tarifa de stand exterior
- USD 12,000  
Flete marítimo (OT 40), recargos y seguros
- USD 5,000  
Aduanas + emisión ATA Carnet
- USD 9,440 (inc. impuestos)  
Transporte interno nacional (lowboy/cama baja, ida y retorno)
- USD 5,900 (inc. impuestos)  
Maniobras en sede (grúa, 1-2 jornadas)
- USD 29,500 (inc. impuestos)  
Acondicionamiento del stand para recibir maquinaria
- USD 15,000  
Viáticos Staff 6 pax. : vuelos, hoteles, traslados, alimentación
- USD 5,000  
Material de marketing

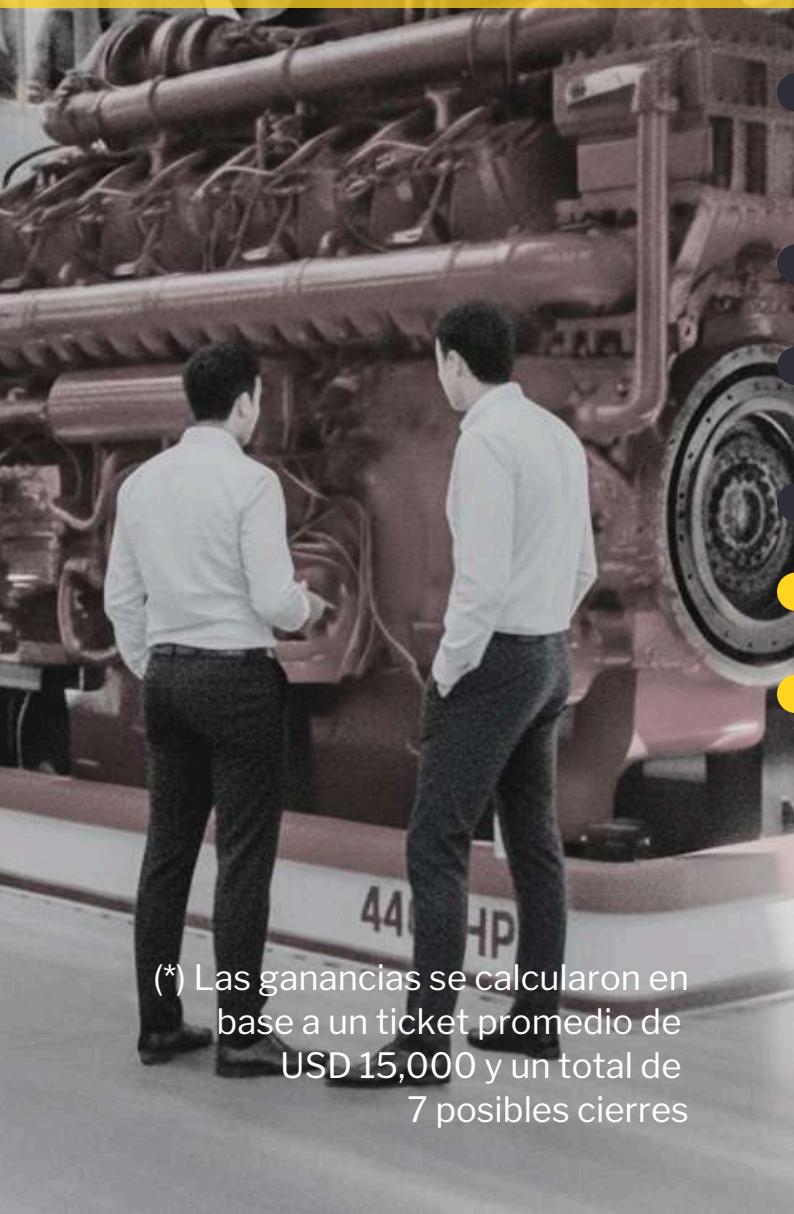
Costo Total de la Inversión  
USD 117,240

**ROI = (Ganancia - Costo de la Inversión / Costo de la Inversión) x 100**

**ROI = (USD 105,000 - USD 117,240 / USD 117,240) x 100**

**ROI = - 10.44% (negativo)**

(\*) Las ganancias se calcularon en base a un ticket promedio de USD 15,000 y un total de 7 posibles cierres



# Una herramienta que multiplica tu impacto en ferias y reduce los costos logísticos

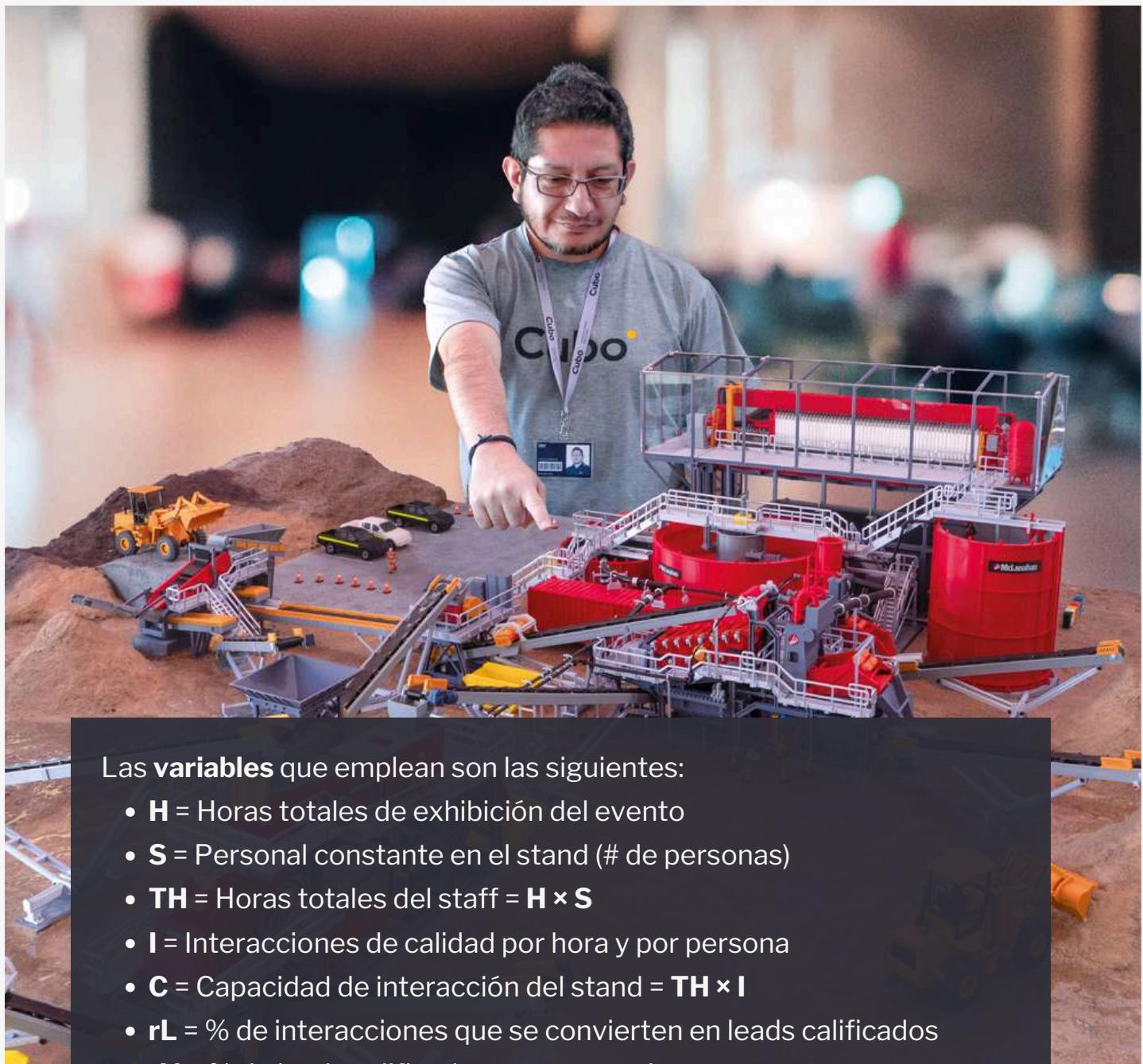
Gracias a sus **vistas de corte, partes móviles y sistemas mecanizados**, los modelos a escala permiten **explicar procesos complejos en segundos**, facilitando que el visitante comprenda cómo y dónde actúa tu solución, y **transformando el discurso técnico en una conversación visual**.

Por otro lado, al sustituir la maquinaria real sin necesidad de grúas, permisos ni trámites aduaneros, **se reducen drásticamente los costos logísticos**. Esto, sumado a que **atraen más visitantes al stand** (y por ende incrementan significativamente el número de leads) dan como resultado **un retorno de inversión positivo**.



# La fórmula del valor real en ferias

Fletes, permisos de aduanas, traslados y maniobras de instalación. Todo esto desaparece con un modelo a escala y **las empresas líderes en minería e industria lo saben.** La fórmula para medir el Retorno de Inversión (ROI) que presentaremos a continuación es empleada por grandes marcas del rubro para calcular **el valor real de una participación en ferias.**



Las **variables** que emplean son las siguientes:

- **H** = Horas totales de exhibición del evento
- **S** = Personal constante en el stand (# de personas)
- **TH** = Horas totales del staff = **H × S**
- **I** = Interacciones de calidad por hora y por persona
- **C** = Capacidad de interacción del stand = **TH × I**
- **rL** = % de interacciones que se convierten en leads calificados
- **rV** = % de leads calificados que se convierten en venta
- **AS** = Venta o ticket promedio

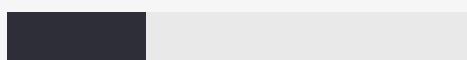
Y la fórmula que utilizan para medir los resultados de la participación es:

$$\text{Ingresos post-feria} = (C \times rL \times rV) \times AS$$

# Lo que retorna con modelos a escala

Emplearemos el contexto anterior de PERUMIN 37, la estimación de costos será sobre la misma marca extranjera que viaja al país sede del evento, pero esta vez emplea modelos a escala y expone sus soluciones en un pabellón interno. Además cuenta con 6 asesores comerciales y una media de interacciones por hora de 4.

## Costos de la participación



USD 9,676 (inc. impuestos)

Tarifa de stand interior

USD 11,800 (inc. impuestos)

Acondicionamiento de stand

USD 15,000

Viáticos Staff 6 pax.

USD 5,000

Material de marketing

Costo total de la inversión

**41,476**

## Valor real de la participación



H = 28 h

S = 6 personas

TH = 28 h x 6 = 168 h

I = 4/h

C = 168 h x 4 = 672 interacciones

rL = 15% → 101 leads calificados

rV = 10% → 10 ventas estimadas

AS = USD 15,000

Ingresos post-feria = USD 150,000

ROI =  $(150,000 - 41,476 / 41,476) \times 100$

**ROI = 261% (positivo)**



# El efecto de los modelos a escala

## Más y mejores conversaciones

El modelo capta la atención en segundos y triplica la curiosidad del visitante, logrando que las conversaciones avancen rápidamente a un nivel técnico y aumentando así la generación de contactos calificados.

## Más oportunidades reales

Al comprender visualmente el proceso, los visitantes avanzan más rápido a la evaluación técnica, reduciendo objeciones y acelerando la toma de decisiones.

## Mayor retorno y eficiencia económica

Al sustituir la maquinaria real, se eliminan gastos de traslado, grúas, aduanas y seguros, reduciendo el costo por demostración con cada reutilización del modelo, el cual además puedes emplear en otras ferias, visitas comerciales, procesos de entrenamientos y planificación.



# Más allá del stand: usos adicionales de los modelos

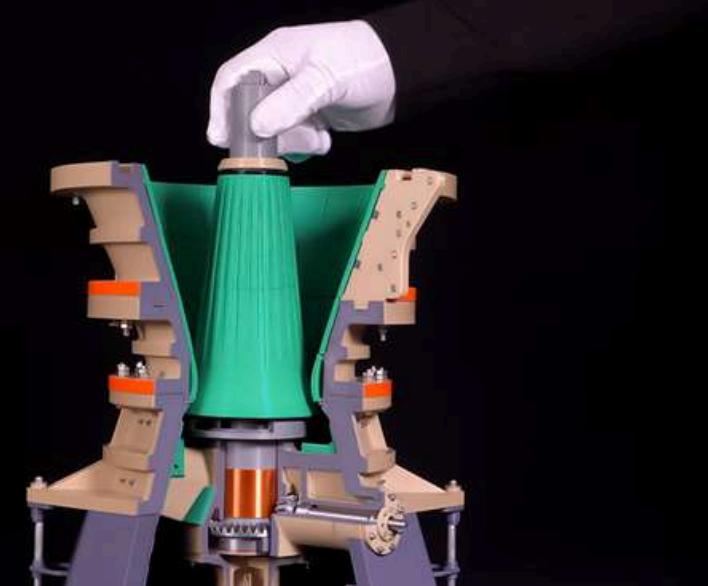


## Planificación de procedimientos industriales

Los modelos a escala facilitan la visualización, validación y optimización de planes operativos, permitiendo estandarizar procesos y anticipar tareas críticas.

## Entrenamiento de personal

Ayudan a entrenar personal en entornos seguros y controlados, acelerando la curva de aprendizaje, disminuyendo incidentes e incrementando la seguridad de los procedimientos.



## Layouts industriales

Representan plantas completas o sistemas productivos en escalas menores (dioramas), para visualizar todo en una única pieza y alinear rápidamente a stakeholders.

# Nos respaldan



**FLS**

## **Carolina Colina**

Gerente de Marketing Sudamérica

“Cubo Makers nos ha permitido llevar nuestra maquinaria de planta a una escala que sí podemos exhibir. Y esto nos permite estar más cerca a nuestros clientes con nuestras soluciones.”



**Metso**

## **Gonzalo Passano**

Assistant Manager Marketing

“Los modelos llaman la curiosidad de los asistentes y nos permiten explicar a detalle. Esto definitivamente genera temas de conversación más profundos y por ende permite explorar oportunidades de negocio.”

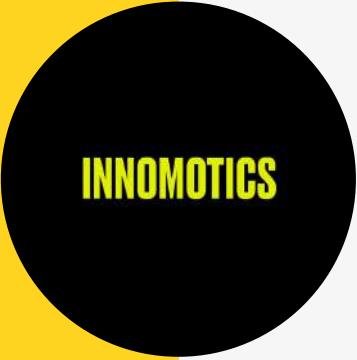


**ABB**

## **Daniela Maúrtua**

Global Communications & Marketing Manager

“Unos colegas en Suiza me han escrito hablando maravillas del equipo de GMD que han visto por la feria de MINExpo. Yo aquí sigo promocionando el excelente trabajo que están haciendo.”



**INNOMOTICS**

## **Daniel Salazar**

Service Operations Manager

“Nos sorprendió gratamente su trabajo, es impresionante el resultado final, queremos seguir trabajando en el próximo proyecto.”

# Cubo<sup>•</sup> Makers

PRODUCTIVITY  
ON A NEW SCALE



Cubo Makers



Cubo Makers



@cubomakers



[www.cubomakers.pe](http://www.cubomakers.pe)

El contenido de esta guía y el método de proyección de metas/ingresos se inspiran en buenas prácticas documentadas por multinacionales del sector minero e industrial.