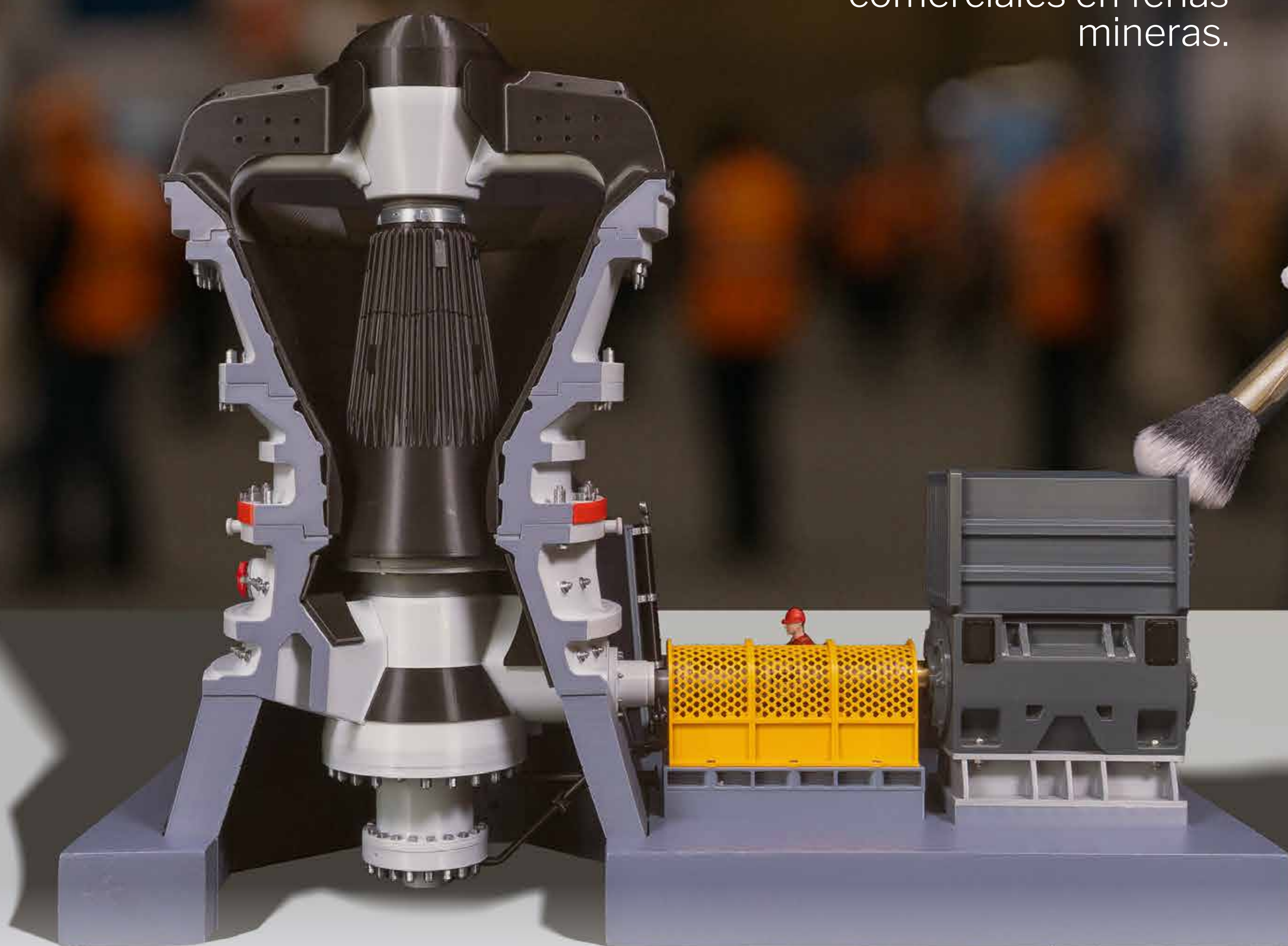


# CASOS REALES

2025

## Informe de Impacto

Métricas reales de la  
implementación de  
modelos a escala  
comerciales en ferias  
mineras.







# Sumario Objetivo

Entre 2024 y 2025, la implementación de modelos a escala comerciales en ferias mineras e industriales produjo, de forma consistente, tres efectos:

## Caída significativa de costos logísticos y de montaje

Al emplear modelos a escala en lugar de maquinaria y equipos reales, las empresas redujeron entre un 50% a 70% los gastos logísticos pues evitaron desorbitados costos en traslado, maniobras y adecuaciones “heavy”. Además, los tiempos de habilitación del stand se redujeron en un 60%: de días a horas.

## Mejora en el volumen y la calidad de interacción en piso ferial

El ser un recurso visualmente atractivo propicia que el número de interacciones útiles por hora se multiplique por 1.8 a 3.2 veces. Al incrementar las conversaciones en el stand, se incrementa también el número de reuniones agendadas y por ende el número de oportunidades de negocio para la marca participante.

## Retorno ferial positivo y defendible

Con aquel doble movimiento – menos inversión y más oportunidades de negocio – el ROI pasa a terreno positivo. En muchos casos consultados, el ROI mejora entre un 30% a 85% en escenarios de feria.





# Metodología

Este documento se ha redactado con la finalidad de evidenciar las métricas y resultados reales de empresas líderes del sector que ya implementan los modelos a escala en su gestión comercial. La fuente de los datos obtenidos y la metodología de recabación de los mismos se menciona a continuación:

- Conteo en piso ferial: el equipo de investigación de mercados de Cubo Makers registró demos por hora y dwell-time (tiempo de permanencia útil de un visitante en el stand).
- Seguimiento a CRM de clientes: accedimos a datos reales de clientes quienes contribuyeron a esta investigación compartiendo información sobre # reuniones agendadas dentro de los 7 días posteriores, # leads calificados, # oportunidades y # cierres.
- Costeo directo: investigación de escritorio detallada que proporciona precios estandarizados de traslados, aduanas, maniobras, adecuaciones “heavy” y horas de montaje en ferias.





CASO A

# Marca operando en Línea de Molienda - Minería

Una compañía global, presente en más de 60 países y enfocada en ofrecer soluciones de lubricación a diferentes sectores industriales, presentaba la necesidad de exhibir una de sus nuevas tecnologías en CME (Canadian Mining Expo), pero movilizar un molino completo para mostrar dónde y cómo se implementaba su solución era inviable; aunque en ocasiones anteriores ya habían transportado algunos componentes reales como parte de su estrategia de exhibición.

## La solución

Maqueta interactiva con vistas de corte y señalización de flujo de implementación.



\*La imagen es referencial, no se corresponde con el caso expuesto en esta página.

## Los resultados

<div>↓ <b>79%</b> Redujo costos en equipo, traslado y montaje.</div>		<div>↓ <b>100%</b> Reducción total Costos de seguro y permisos especiales</div>		<div>↓ <b>90%</b> Redujo tiempos de armado</div>		<div>↓ <b>66%</b> Redujo el gasto operativo total en ferias</div>	
<b>Antes</b> 17k USD	<b>Ahora</b> 3.5k USD	<b>Antes</b> 1.8k USD	<b>Ahora</b> 0 USD	<b>Antes</b> 2.5 días	<b>Ahora</b> 4.5 horas	<b>Antes</b> 28k USD	<b>Ahora</b> 9.5k USD



CASO B

# Planta modular con múltiples líneas

Una marca multinacional debía comunicar, en el mismo stand, soluciones de chancado, molienda y manejo de agua/relaves. Sin embargo, una de sus últimas encuestas de seguimiento postventa había arrojado que la cantidad de información que recibían en el stand terminaba por abrumarlos; nublando, en muchos casos, la decisión de cierre.

## La solución

Módulos por línea conectados: cada módulo contaba con diversos equipos estáticos en escalas pequeñas. Además, se consideró LED de flujo y diversa señalética.



\*La imagen es referencial, no se corresponde con el caso expuesto en esta página.

## Los resultados





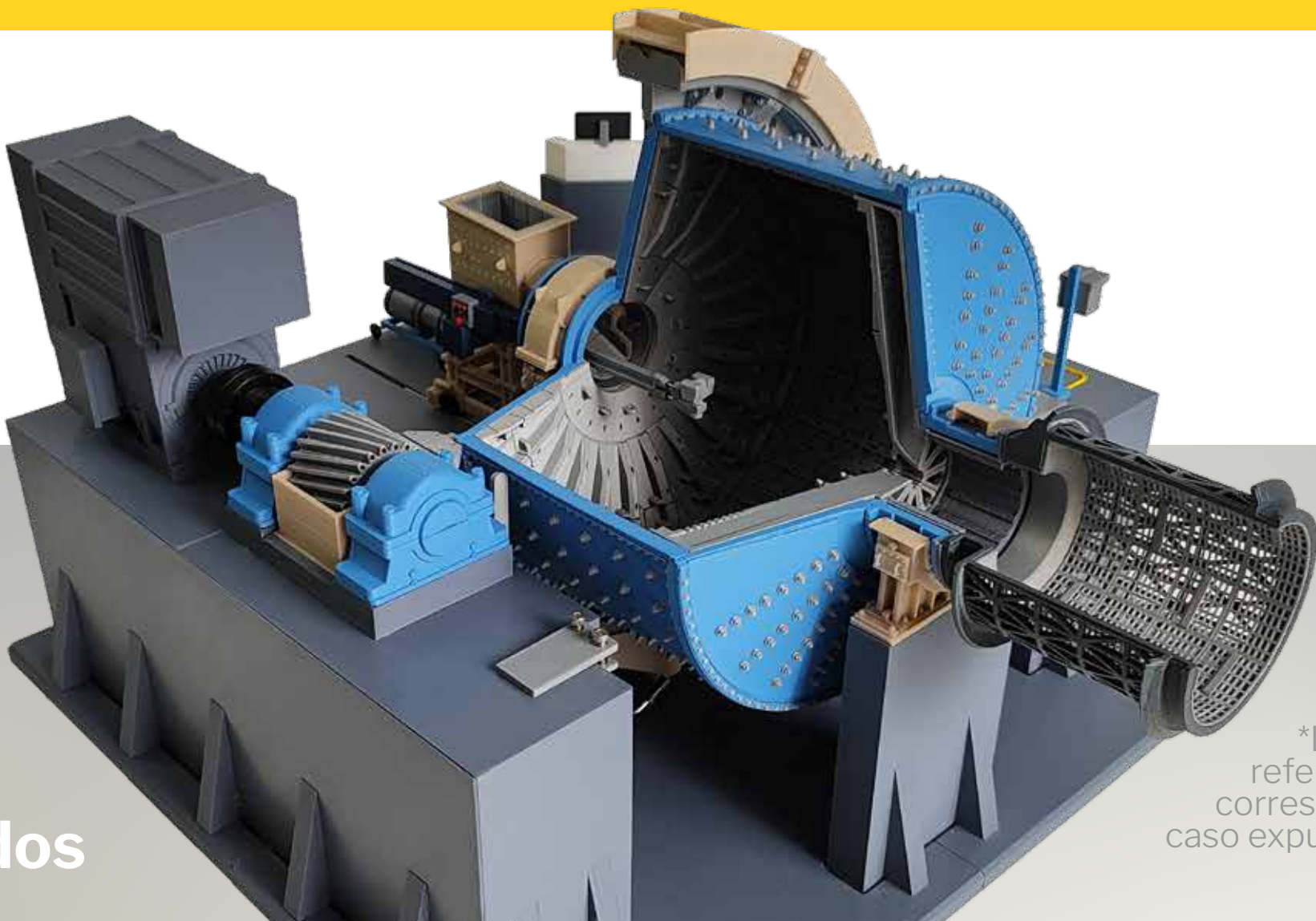
# Sistema de Monitoreo y Sensorización

Una empresa especializada en tecnologías de sensorización y monitoreo predictivo para maquinaria minera enfrentaba un problema clásico: mostrar su solución sin poder mostrar la maquinaria. Su producto consistía en sensores inteligentes para el control de vibraciones, temperatura y desgaste en molinos, correas y trituradoras; equipos que, por su tamaño, peso y complejidad, eran imposibles de trasladar a una feria sin apoyo logístico especializado.

En la edición pasada de la feria, la compañía había optado por exhibir componentes reales —bases metálicas, rodamientos y una sección de molino recortada— con el fin de evidenciar el punto de instalación. La maniobra fue costosa e implicó transporte internacional por carga pesada. El resultado fue un ROI negativo (-32 %), atribuido a la combinación de altos costos logísticos y un bajo volumen de leads calificados, ya que la demostración seguía dependiendo del discurso técnico más que de la experiencia visual.

## La solución

Modelo motorizado (powered) que replicara la rotación y comportamiento de un molino real, permitiendo visualizar, a través de vistas de corte y movimiento, cómo y dónde se instalan los sensores, así como la transmisión de datos en tiempo real hacia el sistema de monitoreo central.



\*La imagen es referencial, no se corresponde con el caso expuesto en esta página.

## Los resultados

<div>↓ <b>74%</b></div> <div>Redujo costos logísticos y operativos totales</div>		<div>↑ <b>x2.7</b></div> <div>Multiplicó interacciones útiles por hora</div>		<div>↑ <b>64%</b></div> <div>Incrementó leads calificados (rL)</div>		<div>↑ <b>x2</b></div> <div>Incrementó la tasa de conversión de interacción a lead</div>		<div>↑ <b>Incremento exponencial</b></div> <div>Del ROI ferial estimado</div>	
<b>Antes</b> 17k USD	<b>Ahora</b> 3.5k USD	<b>Antes</b> 2.4 interacciones/h	<b>Ahora</b> 6.5 interacciones/h	<b>Antes</b> 39 lead calificados	<b>Ahora</b> 64 lead calificados	<b>Antes</b> 14%	<b>Ahora</b> 28%	<b>Antes</b> -32%	<b>Ahora</b> +43%



# Conclusión General

Los modelos a escala transforman soluciones invisibles en demostraciones tangibles y visualmente atractivas. Al simular el movimiento de maquinaria y evidenciar el rol de cada componente, los equipos comerciales logran explicar en segundos lo que antes requería varios minutos de discurso técnico. El público no solo entiende con rapidez, sino que se involucra activamente: más visitantes, más demostraciones y más oportunidades reales.

Las empresas no solo reducen tres cuartas partes sus gastos operativos, sino que invierten la tendencia de su ROI, pasando de un retorno negativo a uno positivo, defendible, medible y sostenible.

En palabras del propio gerente comercial de uno de nuestros clientes:

*‘Por primera vez, no pagamos por estar en la feria: la feria se paga sola.’*





# Checklist de adopción

## en 15 días

### Día 1-5 | Reunión técnica + Confidencialidad

1

Agenda una reunión de diagnóstico con nuestro equipo. Revisaremos tus objetivos comerciales, tipo de solución, público objetivo y restricciones logísticas. Definimos la tipología ideal de modelo (estacionario, interactivo o powered), la vista de corte y la escala óptima para su uso en ferias o entrenamientos. Se firma un acuerdo de confidencialidad (NDA) que protege toda la información técnica y comercial compartida.

### Día 6-10 | Levantamiento de requerimientos técnicos

2

Nuestro equipo de ingeniería recopila planos, dimensiones, materiales y funcionalidades clave de la solución que deseas exhibir.

### Día 10-15 | Prototipado digital y validación visual

3

Iniciamos con el desarrollo del modelo tridimensional digital y se planifican revisiones periódicas para asegurar un correcto desarrollo. Trabajamos en un cronograma de ejecución que permitirá la fabricación posterior.

## Agenda tu reunión personalizada con un asesor técnico-comercial

Necesitamos entender tu operación, objetivos y los desafíos que enfrentas al exhibir tus soluciones.

Contactar con Asesor



QR para contactar con un asesor