

M&T Expo 2024 refuerza el potencial del mercado de maquinaria con expectativas de negocio de BRL 9 mil millones

M&T Expo – part of bauma NETWORK, la principal feria de maquinaria y equipos para la construcción y minería de América Latina, mostró la fortaleza del sector en la región. Entre el 23 y el 26 de abril, en la São Paulo Expo, reunió a compradores de Brasil y del exterior para descubrir cientos de lanzamientos de los más importantes fabricantes de equipos de línea amarilla, manipulación de carga, para concreto y asfalto y proveedores de repuestos nacionales e internacionales. componentes y servicios.

La expectativa de negocio para **M&T Expo 2024** es del orden de BRL 9 mil millones, lo que representa aproximadamente el 25% de las ventas previstas para el año en el mercado de equipos. La edición anterior de la feria, en 2022, estimó el negocio iniciado durante el evento en BRL 2,8 mil millones.

“La feria destacó la importancia del mercado de maquinaria para el desarrollo socioeconómico de América Latina. Esta expectativa muestra el optimismo y la confianza del sector en que se lograrán las inversiones previstas en infraestructuras para los próximos años. Fue una verdadera celebración para todo el ecosistema que involucra equipos de construcción y minería”, destacó Rolf Picker, CEO de Messe Muenchen do Brasil, organizadora de la feria.

Con pasillos muy transitados, la feria contó con alrededor de 500 expositores provenientes de Brasil, Alemania, Canadá, China, Colombia, Estados Unidos, Francia, India, Israel, Italia, Reino Unido, República Checa, Singapur, Suecia, Turquía y Uruguay, y recibió 67.465 visitas calificadas, con profesionales de aproximadamente 80 países. Empresas constructoras, contratistas, mineras y arrendadoras de equipos, representantes de organismos y autoridades públicas y alcaldías estuvieron presentes en la feria para conocer los lanzamientos, fortalecer relaciones con marcas y concesionarios y realizar negocios.

En opinión de Afonso Mamede, presidente de la Asociación Brasileña de Tecnología para la Construcción y la Minería (Sobratema), socio institucional de la feria, **M&T Expo** es el punto de encuentro del sector y mostró el apetito del mercado por adquirir lanzamientos e innovaciones en equipamientos. “Este año el escenario es positivo para nuestro sector, ya que se prevén nuevas concesiones de infraestructura, así como obras de los gobiernos municipal, estatal y federal, como el PAC”.

Para Thaisa Miyasaki, gerente de **M&T Expo 2024**, el éxito de la feria ratifica su papel en la aplicación de nuevas tecnologías en el sector, promoviendo la productividad, sostenibilidad, eficiencia y competitividad para los mercados de la construcción y la minería. “El evento también tiene un aporte fundamental en materia de tendencias y difusión de conocimientos, a través de seminarios, paneles, foros y congresos, impulsados a lo largo de los cuatro días”, agregó.

En este sentido, fueron 72 horas de contenidos, con la participación de más de 100 expertos del sector. **M&T Expo** también contó con la Arena de Demostraciones, que llamó la atención de los visitantes al presentar las funcionalidades de modernos equipos de once marcas expositoras, el Museo Brasileño de Maquinaria, que reunió equipos que forman parte de la historia de la construcción en Brasil y en otros países de América del Sur. países, y el Crane Hub, con varios modelos de grúas.

Otros puntos destacados fueron el curso de operador de máquina, en colaboración con APELMAT (Asociación Paulista de Contratistas y Arrendatarios de Máquinas para Movimiento de Tierras, Aire Comprimido, Hidráulica y Equipos de Construcción Civil), y patrocinio de [Armac](#), y el M&T Capacita, en colaboración con 3x Mais Trainings, APELMAT (Asociación Paulista de Contratistas y Arrendatarios de

Máquinas para Movimiento de Tierras, Aire Comprimido, Hidráulica y Equipos de Construcción Civil) y el Instituto Opus, que ofrece descuentos en cursos profesionales para expositores y visitantes.

Los expositores Tecpolimer, Escavapeças y John Deere fueron premiados con el Premio Más Sostenible de M&T Expo, en las categorías hasta 100 m² de área, de 100 m² a 500 m² de área, de más de 500 m² de área, respectivamente.

Vea algunos testimonios de expositores sobre el evento:

“La feria va muy bien, con el stand siempre lleno y acuerdos cerrando. Se están superando las expectativas. Conseguimos cerrar tres acuerdos con empresas en el extranjero y otras ventas con clientes en Brasil”.

Jean Kelvin Silva - Gerente Comercial de Bomag

¡La feria es muy buena! Es la mejor edición en la que hemos participado, y los lanzamientos han sido muy bien acogidos por el mercado. También fue una oportunidad para dar a conocer el nuevo enfoque de la marca.

Bruna Kassama - Supervisora de Marketing de BMC-Hyundai

La marca participó por última vez en 2018, y los resultados fueron muy positivos. Hemos notado en los tres primeros días de M&T que el movimiento en el stand y las ventas son tan buenos como en esa edición. Como muchos acuerdos solo se materializan después de la feria, esperamos que las ventas sean un 20% superiores a las de 2018, manteniendo nuestra tasa de conversión media del 40%.

Maurício Moraes, Gerente de Marketing de Case

La visita fue intensa desde el primer día, incluso el viernes, que suele ser más tranquilo. El público es diverso, desde los sectores de la construcción y el alquiler hasta los inversores en infraestructuras y equipos. El negocio es boyante, y Finame 4.0, con sus atractivas tarifas, está contribuyendo a las ventas. Estamos satisfechos con los resultados de la semana. Ahora toca validar el crédito y hacer viables las ventas resultantes del evento.

Fabio Momberg - Gerente Regional Caterpillar

Se superaron las expectativas en cuanto a expositores y visitantes, llegados de todo el país y de América Latina. En comparación con 2022, el negocio va mejor y una parte (el 20%) se ha pagado en efectivo, pero el mayor volumen tiene lugar después de la feria. También fue una oportunidad para que la empresa presentara su nueva marca, Develon, antes Doosan.

Leandro Yokoti - Gerente Comercial de Develon

Vinimos a presentar en esta feria las principales marcas de piezas que distribuimos en Brasil. Teníamos unas expectativas de asistencia que se superaron con creces, con resultados muy positivos y un número de visitantes mucho mayor. El glamour del M&T de antaño ha vuelto. Recibimos clientes de todo Brasil, América Latina y también de otros países.

Ricardo Oliveira - Director de Posventa de Engepeças

Durante los cuatro días del evento se documentaron 400 personas y se cerraron 100.000 reales en contratos de material rodante, FPS y cotizaciones. Escava Peças trabaja con empresas de movimiento de tierras, consumidores finales y revendedores, y con algunas negociaciones en curso, al final de la feria habrá 200.000 contratos.

Luimar Marchiori - Coordinador de Inteligencia de Mercado en Escava Peças

Se superaron nuestras expectativas de cerrar acuerdos. Nos vamos de la feria con acuerdos cerrados, nuevos contactos y nuevas oportunidades. En este último día, tuvimos muchas sorpresas, y algunos negocios los trasladamos a la sede central para agilizar el proceso de venta.

Júlia Carvalho - Área comercial Fiori do Brasil

Teníamos grandes expectativas para la feria, pero, especialmente los días 24 y 25, se superaron, con un movimiento muy fuerte en el stand. Vinieron muchos clientes, nuevos clientes potenciales, nuevos clientes de varias regiones del país. También recibimos a mucha gente de Chile y Argentina. Podemos decir que nuestra participación fue muy positiva.

Bruno Picini - Gerente de Marketing para América Latina de Terex Latin America

Más de 1.000 personas visitaron el stand los dos primeros días y para el final de la feria esperamos tener allí a 2.000 personas. Durante la M&T Expo se firmaron más de 100 contratos en diferentes líneas de negocio y fue una oportunidad para estar cerca de los clientes. Todas las oportunidades de relación con los clientes son muy importantes.

Fernando Cassiano - Gerente de Marketing de GHT

Desde el primer día se han recogido 253 registros de visitantes. Las operaciones cerradas superan el medio millón de reales y las recaudadas 1.500.000 reales. La feria consiguió hacer más visible la marca.

Bernardo Bissolotti - Gerente de Servicio en Gripmaster

Las empresas estaban dispuestas a comprar, aunque la economía no fuera tan buena. Sin embargo, la situación es más efervescente en comparación con países de Europa y EE.UU., lo que aporta confianza a la hora de hacer negocios en el sector de la construcción. Indeco recibió visitantes de Brasil, pero también de Argentina, Chile y Uruguay, lo que garantizó una buena prospección de futuros clientes. La M&T Expo superó las expectativas y esperamos vender más en la próxima edición, llevando una marca que mejora cada día, no sólo en términos de producto, sino también de calidad.

Michele Vitulano - Gerente Comercial Global y de Marketing de Indeco

La marcha de la feria en esta edición estuvo dentro de lo esperado, con la presencia de numerosos visitantes cualificados, los principales clientes brasileños. Hubo una gran afluencia de clientes de otros estados brasileños, que no hubo en la edición anterior, y también visitantes de Sudamérica. Como las ventas se realizan a través de distribuidores, la feria brindó la oportunidad de reunirse con los clientes, lo que permitió cerrar negocios por valor de 600.000 reales.

Dennis Moraes - Supervisor de exportación y marketing de ITM

De estas visitas cualificadas, entre el 15% y el 20% son nuevos clientes potenciales. Participar en la próxima edición es un proceso natural. La empresa lleva participando desde la primera edición, cada vez con un stand más grande que el anterior.

Paulo Siriani - Director General de ITR

La participación se desarrolla según lo previsto. El principal objetivo de nuestra presencia es fortalecer la marca y la tecnología que hemos desarrollado, reforzando el apoyo que podemos prestar a los negocios y retos de nuestros clientes. Para ello, durante los 4 días que duró el evento, llevamos a 800 clientes de Brasil y América Latina en grupos a visitar la fábrica de Indaiatuba (SP). Los negocios se suceden, incluidos los diversos lanzamientos que se han preparado para esta M&T Expo, porque la máquina es el inicio del viaje.

Thomas Spana - Gerente de Marketing para América Latina en John Deere

Históricamente, la M&T Expo siempre ha reportado buenos resultados comerciales a Komatsu y esta edición ha superado nuestras expectativas. Para este excelente resultado (ventas de más de 150 millones de reales), que aún no tiene en cuenta el último día de la feria, fue fundamental la participación del Banco Komatsu, que contribuyó con el 50% de las ventas realizadas.

Paulo Torres - Director de Ventas y Marketing, División de Maquinaria de Construcción

Liebherr acudió a la M&T Expo para celebrar su 50º aniversario en Brasil y el 75º aniversario del Grupo. Por eso nuestra participación fue institucional. El stand fue un lugar de encuentro con clientes y socios. La exposición estuvo muy concurrida, con un público cualificado, especialmente el segundo y tercer día. Incluso con una presencia festiva, cerramos algunos acuerdos, incluidos pagos en efectivo.

Natália Machado - Analista de Marketing de Liebherr

La feria está superando las expectativas. Incluso nuestro Presidente, que es chino, está sorprendido por el éxito del acontecimiento. La empresa ha crecido un 300% en Brasil en los últimos años. Superamos nuestros objetivos a la hora de cerrar operaciones. Esperábamos vender 200 máquinas en cuatro días y en los dos primeros vendimos 180". Ha sido muy gratificante participar en la feria.

Herbert Francisco - Director de Operaciones y Estrategia de LiuGong Latin America

Esta es mi primera participación. El regreso de la M&T Expo contó con una gran afluencia comercial y el jueves 25 de abril fue el mejor día en cuanto a visitantes. Las expectativas hasta el final de la feria son las mejores.

Lais Domingues - Gerente de Logística de Lovol

La feria ha estado muy concurrida desde primera hora. El stand está siempre lleno de visitantes, tanto clientes que nos visitan y con los que estrechamos nuestra relación, como nuevos contactos. Las tecnologías que estamos mostrando están atrayendo a los visitantes, como el simulador para la formación en mantenimiento y funcionamiento, que está impresionando a los visitantes, especialmente a los operadores de máquinas que visitan nuestro stand. Los negocios suceden de forma natural.

Leandro Nilo de Moura - Gerente de Marketing para América Latina de Manitowac

La M&T Expo es maravillosa. Como siempre, es enorme y un momento único para nuestros productos y lanzamientos. En la feria no nos preocupamos por cerrar tratos, sino que se producen de forma natural, hasta el punto de que en esta edición hemos vendido cinco plantas de asfalto al contado.

Gilberto Luz - Presidente de Margui

Esta edición de M&T Expo está siendo muy productiva en términos comerciales, entre otras cosas porque el mercado es muy bueno en pavimentación, construcción y obras de infraestructura. Esta es la primera vez que Müller, ahora propiedad del grupo Romac de Rio Grande do Sul, participa en M&T Expo, y marca el relanzamiento de Müller en el mercado. Nuestras expectativas se han superado en cerca de un 15% en pedidos y después de la feria aún podrían subir mucho.

Felipe Vier - Director Comercial de Müller

Normalmente el tráfico aumenta el miércoles y el jueves, pero este año supera las expectativas: es una feria en un mercado de más de 35.000 máquinas, algo que ocurre por primera vez. Las ventas se están produciendo en todas las líneas de productos, incluidos los nuevos lanzamientos. La participación del Banco CNH contribuyó a este resultado, ya que vino acompañada de condiciones especiales y atractivas para M&T Expo. También observamos cierto movimiento debido a Finame Inovação, que cubre algunos de los modelos de la cartera.

Mariana Bicalho - Gerente de Marketing para América Latina de New Holland

Esta edición fue una sorpresa, con unas 100 personas como clientes y proveedores potenciales. Además, se han cerrado más de 20 contratos y se esperan más perspectivas en los próximos 30 días. Nos sentimos realizados. Esperábamos impacto de marca, presencia, pero no esperábamos tantos cierres.

Diego Dalla Corte - Coordinador de Marketing LATAM Palfinger

Sólo el 26 de abril, el último día, una media de 80 personas visitaron el stand después de las 16.00 horas. El evento trajo nuevas asociaciones y nuevos clientes de al menos 8 estados brasileños, destacando la mayoría de visitantes de Minas Gerais. La feria estuvo muy bien. Me encanta la feria.

Jefferson Amorim - Director General de PIM

Participamos en M&T anteriores, pero esta vez es mucho mejor. Hemos observado una mejora en la cualificación de los visitantes. Muchas personas de los sectores de la construcción y la minería están aquí en busca de soluciones y nuevos tipos de tecnología. Así que fue muy útil. Conseguimos aprovechar y cerrar acuerdos.

Cristiano Silva - Gerente de Línea de Productos Para Minería Subterránea en Sandvik

Estuve en la feria todos los días y el movimiento me dio ganas de participar en la próxima edición. Tantos visitantes se tradujeron en una media de 4 contratos cerrados, así como en la posibilidad de mantener relaciones con los clientes, conocerlos en persona y estar presente con los jugadores.

Roberto Soares - Director de Desarrollo de Sisloc

Se firmaron unos 25 contratos, todos con compradores brasileños, siendo São Paulo el que más contratos firmó. La feria podría reducirse a tres días, lo que garantizaría una participación más eficaz. El último día tuvimos una mayor presencia de proveedores, amigos y clientes.

Marco Waikamp - Director de Producto de TKA

Durante la mayor Feria de Maquinaria y Equipos para Construcción y Minería de América Latina, M&T Expo 2024, hicimos buenos negocios y recibimos en nuestro stand a clientes de todo Brasil y a todos nuestros distribuidores. Consideramos muy positiva nuestra participación, que sin duda se traducirá en ventas en los meses siguientes a la feria.

Renato Torres - Director Comercial de XCMG Brasil.

Sólo en el primer día, cerramos contratos por valor de hasta 20 millones de reales, con ventas a empresas de São Paulo y Santa Catarina. Recibimos visitantes de Argentina, Paraguay y China.

Rodrigo Kazuma - Gerente de la Unidad de Negocio de Hormigón de Zoomlion

Obtenga más información sobre M&T Expo: <https://www.mtexpo.com.br/>

Acerca de Messe München

Como una de las empresas feriales más grandes del mundo, con alrededor de 50 ferias de bienes de equipo, bienes de consumo y nuevas tecnologías, Messe München establece nuevos estándares en innovación, flexibilidad y networking. Junto con ferias internacionales líderes como bauma, electrónica, IFAT y BAU, Messe München amplía constantemente su cartera añadiendo, por ejemplo, formatos digitales. En su sede de Múnich acoge ferias, conferencias y eventos de gran calidad. Opera en todos los mercados importantes en crecimiento, como China, India, Brasil y Turquía. Con su red de empresas asociadas y agencias extranjeras, está presente en más de 100 países.

Acerca de Messe Muenchen do Brasil

Como parte de la estrategia de expansión internacional, en 2017 se fundó la filial Messe Muenchen do Brasil con el propósito de llevar al mercado nacional los niveles de excelencia e innovación establecidos en la sede en Alemania y apoyar el desarrollo de ferias de negocios en una dirección especializada e internacionalizado.

Sobre Sobratema

La Asociación Brasileña de Tecnología para la Construcción y la Minería (Sobratema) actúa desde hace más de 34 años generando negocios y desarrollando los sectores de la construcción, la minería, el alquiler, la agroindustria y la sostenibilidad ambiental. Con más de 600 miembros, los programas de la entidad cubren diferentes aspectos de estos segmentos, incluyendo la difusión de contenidos calificados e inéditos sobre el mercado, la difusión de conocimientos técnicos y tecnológicos, la interacción entre profesionales del sector, la oferta de herramientas estratégicas utilizadas en estos segmentos, intercambio con tecnologías innovadoras internacionales y capacitación y certificación profesional.

Oficina de prensa de M&T Expo:

Mecánica de Comunicación Estratégica

Enio Campoi

Cel.: (11) 99981-9950 | Correo electrónico: enio@meccanica.com.br

Socio Institucional



Realización

