

M&T Expo 2024 reforça o potencial do mercado de máquinas com expectativa de negócios de R\$ 9 bilhões

A **M&T Expo – part of bauma NETWORK**, principal feira de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina mostrou a força do setor na região. Entre os dias 23 e 26 de abril, reuniu, no São Paulo Expo, compradores do Brasil e do exterior para conhecer centenas de lançamentos dos mais importantes fabricantes de equipamentos da linha amarela, de movimentação de cargas, de concreto e asfalto e os fornecedores de peças, componentes e serviços nacionais e internacionais.

A expectativa de negócios da **M&T Expo 2024** é da ordem de R\$ 9 bilhões, o que representa aproximadamente 25% das vendas previstas para o ano no mercado de equipamentos. A edição anterior da feira, em 2022, estimou negócios iniciados ao longo do evento de R\$ 2,8 bilhões.

“A feira evidenciou a importância do mercado de máquinas para o desenvolvimento socioeconômico da América Latina. Essa expectativa mostra o otimismo do setor e a confiança de que os investimentos previstos em infraestrutura para os próximos anos serão concretizados. Foi uma verdadeira celebração para todo o ecossistema que envolve os equipamentos para construção e mineração”, destacou Rolf Picker, CEO da Messe Muenchen do Brasil, organizador da feira.

Com os corredores muito movimentados, a feira contou com cerca de 500 expositores do Brasil, Alemanha, Canadá, China, Colômbia, Estados Unidos, França, Índia, Israel, Itália, Reino Unido, República Tcheca, Singapura, Suécia, Turquia e Uruguai, e recebeu 67.465 visitas qualificadas, com profissionais oriundos de aproximadamente 80 países. Construtoras, empreiteiras, mineradores e locadores de equipamentos, representantes de órgãos e autarquias públicas e prefeituras estiveram presentes na feira para conhecer os lançamentos, estreitar relacionamento com as marcas e dealers e realizar negócios.

Na avaliação de Afonso Mamede, presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), parceiro institucional da feira, a **M&T Expo** é o ponto de encontro do setor e mostrou o apetite do mercado para aquisição de lançamentos e inovações em equipamentos. “Neste ano, o cenário é positivo para nosso setor, uma vez que estão previstas novas concessões de infraestrutura, as obras das prefeituras, estados e federais, como o PAC”.

Para Thaisa Miyasaki, gerente da **M&T Expo 2024**, o sucesso da feira ratifica seu papel para a aplicação de novas tecnologias no setor, fomentando produtividade, sustentabilidade, eficiência e competitividade para os mercados de construção e mineração. “O evento ainda tem uma contribuição fundamental no que diz respeito às tendências e à disseminação de conhecimento, por meio dos seminários, painéis, fóruns e congressos, promovidos ao longo dos quatro dias”, acrescentou.

Nesse sentido, foram 72 horas de conteúdo, com a participação de mais de 100 especialistas do setor. A **M&T Expo** contou ainda com a Arena de Demonstração, que chamou a atenção dos visitantes por apresentar as funcionalidades dos modernos equipamentos de onze marcas expositoras, com o Museu de Máquinas do Brasil, que reuniu equipamentos que fazem parte da história da construção no Brasil e em outros países sul-americanos, e o Polo de Guindastes, com diversos modelos de guindastes.

Outros destaques foram o curso de operadores de máquinas, em parceria com APELMAT (Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil), e patrocínio da [Armac](#), e o M&T Capacita, em parceria com a 3x Mais Treinamentos, a APELMAT (Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de

Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil) e Instituto Opus, que oferece descontos em cursos profissionalizantes para expositores e visitantes.

Os expositores Tecpolimer, Escavapeças e John Deere foram as homenageadas pelo Prêmio Mais Sustentável by M&T Expo, nas categorias até 100 m² de área, de 100 m² a 500 m² de área, de mais de 500 m² de área, respectivamente.

Confira alguns depoimentos de expositores sobre o evento:

“A feira está sendo ótima, com estande lotado o tempo todo e fechando negócios. As expectativas estão sendo superadas. Conseguimos fechar três negócios com empresas do exterior e outras vendas com clientes do Brasil.”

Jean Kelvin Silva - gerente comercial da Bomag

A feira está muito boa! Esta é a melhor edição que participamos, e os lançamentos sendo muito bem recebidos pelo mercado. Também foi um momento para divulgarmos a nova abordagem da marca.

Bruna Kassama – supervisora de Marketing da BMC-Hyundai

A última participação da marca foi em 2018, e os resultados foram muito positivos. Notamos nos primeiros três dias da M&T que o movimento no estande e as vendas estão tão bons quanto naquela edição. Como muitos negócios somente se concretizam após a feira, estamos com as perspectivas de computar vendas 20% superiores a 2018, mantendo a média de nossa taxa de conversão de 40%.

Maurício Moraes, gerente de Marketing da Case

A visitação esteve intensa desde o primeiro dia, inclusive na sexta-feira, que costuma ser mais tranquilo. O público é diversificado, de setor de construção civil, locação e, também, investidores em infraestrutura e equipamentos. Os negócios estão alavancados, e o Finame 4.0, com taxas atrativas, está contribuindo para a realização de vendas. Estamos satisfeitos com os resultados da semana. Agora, é fazer a validação do crédito e viabilizar as vendas decorrentes do evento.

Fabio Momberg – gerente Regional Caterpillar

Expectativas superadas em relação aos expositores e aos visitantes, que vieram de todos os Estados e da América Latina. Em comparação a 2022, os negócios estão melhores e parte (20%) foi paga à vista, mas o maior volume acontece no pós-feira. Foi também a oportunidade de a empresa se apresentar com sua nova marca, Develon, antes Doosan.

Leandro Yokoti – gerente de Vendas da Develon

Nós viemos apresentar as grandes marcas de peças que distribuimos no Brasil nesta feira. Tínhamos uma expectativa de público que foi superada plenamente, com resultados muito positivos e um número de visitantes bem maior. O glamour da M&T de antigamente está de volta agora. Recebemos clientes de todos os estados do Brasil, da América Latina e de outros países também.

Ricardo Oliveira - diretor de After Market da Engepeças

Foram documentadas 400 pessoas durante os quatro dias de evento e fechados 100 mil reais em contratos com material rodante, FPS, além de cotações. A Escava Peças atua com empresas de terraplanagem, consumidores finais e revenda, e com algumas negociações em andamento, até o final da feira serão 200 mil em contratos.

Luimar Marchiori - Coordenador de Inteligência de Mercado da Escava Peças

Nossa expectativa de fechar negócios foi superada. Estamos saindo da feira com negócios fechados, novos leads e novas oportunidades. Neste último dia, tivemos muitas surpresas, alguns negócios passamos para a sede para dar agilidade ao processo de venda.

Júlia Carvalho - Área comercial Fiori do Brasil

Tínhamos altas expectativas para a feira, mas, sobretudo nos dias 24 e 25, elas foram superadas, com um movimento muito forte no estande. Muitos clientes vieram, novos leads, novos clientes de várias regiões do país. Também recebemos muita gente do Chile e da Argentina. Podemos dizer que a nossa participação foi muito positiva.

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

Por leads foram mais de mil pessoas nos dois primeiros dias e expectativa até o final da feira é de 2.000 pessoas no estande. Foram mais de 100 contratos assinados em diferentes linhas de negócios durante o M&T Expo e foi uma oportunidade de estar próximo aos clientes. Todas as oportunidades de relacionamento com o cliente são muito importantes.

Fernando Cassiano - Gerente de Marketing da GHT

Foram coletados 253 registros de visitantes desde o primeiro dia. Os negócios fechados passam de meio milhão de reais e os levantados 1.500 mil reais. A feira conseguiu deixar a marca mais em evidência.

Bernardo Bissolotti - Gerente de Serviços da Gripmaster

As empresas chegaram com interesse para compra, mesmo com a economia não tão boa. Porém, o cenário comparado à países da Europa e EUA, é mais efervescente e isso traz confiança em fazer negócios na Construção Civil. A Indeco recebeu visitantes brasileiros, mas também argentinos, chilenos, uruguaios, o que garantiu boa prospecção de clientes futuros. O M&T Expo superou as expectativas e esperamos vender mais na próxima edição, trazendo uma marca que melhora a cada dia, não só em produto, mas também em qualidade.

Michele Vitulano - Gerente Global Comercial e de Marketing da Indeco

O andamento da feira nesta edição esteve dentro das expectativas, com muitas visitas qualificadas, os principais clientes brasileiros compareceram ao evento. Houve um fluxo grande de clientes de outros estados brasileiros, o que não existiu na última edição e, também, visitantes da América do Sul. Como a venda é feita através de distribuidores, a feira oportunizou o encontro com os clientes, o que ocasionou fechamento de negócios em 600 mil reais.

Dennis Moraes - Supervisor de Exportação e Marketing da ITM

Dentro dessas visitas qualificadas, 15% a 20% são de potenciais novos clientes. Participar da próxima edição é um processo natural. A empresa participa desde a primeira edição, cada vez com um estande maior que o anterior.

Paulo Siriani - Diretor Geral da ITR

A participação está ocorrendo de acordo com as perspectivas. O principal foco de nossa presença é o reforço da marca e da tecnologia desenvolvida, reforçando o suporte que podemos dar ao negócio e aos desafios de nossos clientes. Para isso, durante os 4 dias de evento, levamos 800 clientes do Brasil e América Latina, em grupos, para conhecer a fábrica em Indaiatuba (SP). Os negócios acontecem, inclusive com os vários lançamentos que foram preparados para esta M&T Expo, porque a máquina é o começo da jornada.

Thomas Spana – gerente de Marketing América Latina da John Deere

Historicamente, a M&T Expo sempre trouxe bons resultados de negócios para a Komatsu e esta edição superou nossas expectativas. Para esse excelente resultado (as vendas de mais de R\$ 150 milhões), que ainda não considera o último dia de feira, a participação do Banco Komatsu foi fundamental, contribuindo com 50% das vendas realizadas.

Paulo Torres - diretor de Vendas e Marketing da Divisão de Equipamentos de Construção

A Liebherr veio à M&T Expo comemorar seus 50 anos de Brasil e os 75 anos do Grupo. Por isso, nossa participação foi institucional. O estande foi um espaço para reunir clientes e parceiros. O movimento da exposição foi muito bom, com público qualificado, em especial nos segundo e terceiro dias. Mesmo com presença festiva, concretizamos alguns negócios, inclusive com pagamentos à vista.

Natália Machado – analista de Marketing da Liebherr

A feira está superando as expectativas. Até o nosso presidente, que é chinês, está surpreso com o sucesso do evento. A empresa cresceu 300% no Brasil nos últimos anos. Superamos nossas metas no fechamento de negócios. Nós tínhamos uma expectativa de vender 200 máquinas em quatro dias e nos dois primeiros já vendemos 180. Está sendo muito gratificante participar da feira.

Herbert Francisco - diretor de Operações e Estratégia da LiuGong Latin America

Esta é a minha primeira participação. O retorno do M&T Expo foi bem aquecido comercialmente e quinta-feira, 25 de abril, foi o melhor dia em número de visitantes. As expectativas até o final da feira são as melhores.

Lais Domingues - Gerente de Logística da Lovol

A feira está bem movimentada desde a primeira hora. O estande está sempre com muitos visitantes, tanto clientes, que nos visitam e com os quais fortalecemos o relacionamento, como novos contatos. As tecnologias que estamos mostrando atraem público, como é o caso do simulador para treinamento de manutenção e operação, que está impressionando os visitantes, em especial os operadores de máquinas que visitam nosso estande. Os negócios acontecem naturalmente.

Leandro Nilo de Moura – gerente de Marketing Latin America da Manitowac

A M&T Expo está maravilhosa. Como sempre é gigantesca e momento único para nossos produtos e para lançamentos. Na feira, não nos preocupamos em fechar negócios, mas eles acontecem naturalmente, tanto que nesta edição vendemos cinco usinas de asfalto à vista.

Gilberto Luz - presidente da Margui

Esta edição da M&T Expo está sendo muito produtiva em aspectos comerciais, inclusive porque o mercado está muito bom em pavimentação, construção civil e obras de infraestrutura. É a primeira participação da Müller na M&T Expo, hoje pertencente ao grupo gaúcho Romac, e marca o relançamento da Müller no mercado. Nossa expectativa está superada em cerca de 15% em pedidos e após a feira ainda pode aumentar muito.

Felipe Vier – diretor Comercial da Müller

Usualmente o movimento aumenta na quarta-feira e na quinta-feira, mas este ano está além das expectativas: é uma feira em um mercado acima de 35 mil máquinas, algo que acontece pela primeira vez. As vendas estão acontecendo em todas as linhas de produtos, inclusive os lançamentos estão sendo comercializados. A participação do Banco CNH contribuiu para esse resultado, pois veio com condições especiais e atraentes para a M&T Expo. Percebemos também alguma movimentação devido ao Finame Inovação, que atende alguns dos modelos do portfólio.

Mariana Bicalho – gerente de Marketing para a América Latina da New Holland

Esta edição surpreendeu, com cerca de 100 pessoas como potenciais clientes e fornecedores. Além disso, foram mais de 20 contratos fechados e espera-se o fechamento de prospecções nos próximos 30 dias. Estamos com uma sensação de dever cumprido. Esperávamos impacto de marca, presença, mas não esperávamos tantos fechamentos.

Diego Dalla Corte - Coordenador de Marketing LATAM Palfinger

Só no dia 26 de abril, último dia, depois das 16 horas foi uma média de 80 pessoas visitando o estande. O evento trouxe novas parcerias e novos clientes de pelo menos 8 estados brasileiros, com destaque para a maior parte de visitantes de Minas Gerais. A feira foi muito boa. Adoro a feira.

Jefferson Amorim - Diretor Geral da PIM

Nós participamos das M&Ts passadas, mas desta vez está muito melhor. A gente percebeu uma melhora na qualificação dos visitantes. Muitas pessoas que são do ramo de construção e mineração estão aqui procurando soluções e novos tipos de tecnologia. Então foi muito proveitoso. Conseguimos alavancar e fechar negócios.

Cristiano Silva - gerente de linha de produto para a mineração subterrânea da Sandvik

Estive todos os dias da feira e o movimento trouxe a vontade de participar na próxima edição. Tantos visitantes levaram a uma média de 4 contratos fechados, além da possibilidade de manter o relacionamento com o cliente, conhecê-los pessoalmente e marcar presença junto aos players.

Roberto Soares - Diretor de Desenvolvimento da Sisloc

Foram cerca de 25 contratos fechados, todos com compradores brasileiros, com destaque para São Paulo com maior participação. A feira poderia ser reduzida à três dias, garantindo uma participação mais eficiente. No último dia tivemos maior presença de fornecedores, amigos e clientes.

Marco Waikamp - Diretor de Produtos da TKA

Durante a maior Feira de Máquinas e Equipamentos para Construção e Mineração da América Latina, a M&T Expo 2024, realizamos bons negócios e recebemos em nosso estande clientes do Brasil inteiro e de todos os nossos dealers. Consideramos muito positiva nossa participação, que certamente resultará em vendas também nos meses subsequentes à feira.

Renato Torres - diretor comercial da XCMG Brasil.

Somente no primeiro dia, fechamos contratos que chegam à R\$ 20 milhões, com vendas para empresas de São Paulo e Santa Catarina. Recebemos visitantes da Argentina, Paraguai e China.

Rodrigo Kazuma - gerente da Unidade de Negócios de Concreto da Zoomlion

Saiba mais sobre a M&T Expo: <https://www.mtexpo.com.br/>

Sobre a Messe München

Como uma das maiores empresas de feiras do mundo, com cerca de 50 feiras de bens de capital, bens de consumo e novas tecnologias, a Messe München estabelece novos padrões para inovação, flexibilidade e networking. Juntamente com as principais feiras internacionais, como bauma, electronica, IFAT e BAU, a Messe München está constantemente expandindo seu portfólio, adicionando, por exemplo, formatos digitais. Em sua sede em Munique, realiza feiras, conferências e eventos de alta qualidade. Atua em todos os importantes mercados em crescimento, como a China, Índia, Brasil e Turquia. Com sua rede de empresas associadas e agências estrangeiras, está presente em mais de 100 países.

Sobre a Messe Muenchen do Brasil

Como parte da estratégia de expansão internacional, em 2017 foi fundada a subsidiária Messe Muenchen do Brasil com o propósito de trazer para o mercado nacional os níveis de excelência e inovação estabelecidos na sede da Alemanha e apoiar o desenvolvimento de feiras de negócios em uma direção especializada e internacionalizada.

Sobre a Sobratema

A Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema) atua há mais de 34 anos na geração de negócios e no desenvolvimento dos setores da construção, mineração, rental, agronegócio e sustentabilidade do meio ambiente. Com mais de 600 associados, os programas da entidade contemplam diferente aspectos desses segmentos, incluindo a disseminação de conteúdo qualificado e inédito sobre o mercado, a divulgação de conhecimento técnico e tecnológico, a interação entre os profissionais do setor, o oferecimento de ferramentas estratégicas usadas nesses segmentos, o intercâmbio com tecnologias inovadoras internacionais e a capacitação e certificação profissional.

Assessoria de Imprensa da M&T Expo:

Mecânica Comunicação Estratégica

Enio Campoi

Cel.: (11) 99981-9950 | E-mail: enio@meccanica.com.br

Parceiro Institucional



Realização

