06/06/2012 - Sotreq inicia boas oportunidades de negócios durante a M&T Expo



A Sotreq, maior revendedora da Caterpillar no Brasil, teve suas expectativas superadas com os ótimos resultados obtidos durante a M&T Expo, feira internacional de máquinas e equipamentos para construção, que terminou em São Paulo no sábado, 2 de junho.

A empresa, que responde pelas regiões Sudeste, Centro-Oeste e Norte, levantou mais de 600 novas oportunidades de venda de equipamentos de construção, incluindo minicarregadeiras e miniescavadeiras importados e em estoque, ideais para uso em aplicações urbanas e construção civil. Segundo o diretor de construção, Davi Morais, esses equipamentos haviam sido nacionalizados com uma taxa de cambio mais baixa e foram comercializados a preços fixos em reais, o que tornou seus preços extremamente atrativos.

Morais destacou ainda a intensa visitação da feira, não apenas por clientes paulistas, mas também de todo o País, que vieram em grande parte, trazidos pelas diversas filiais da Sotreq localizadas fora do Estado de SP. As condições especiais de venda durante a M&T Expo deverão estender-se por mais uma semana após o evento, o que possibilitará a Sotreq alavancar ainda novas oportunidades de negócios.

“Muitos foram os clientes que adquiriram sua primeira máquina Caterpillar e isto é sempre muito gratificante, pois significa que estamos aumentando a nossa base de clientes”, comenta Morais.

“Ficamos surpresos com os resultados do evento. Embora haja uma grande expectativa em relação às obras de infraestrutura, a maioria dos projetos ainda está no papel ou dependendo da liberação de verbas governamentais, o que faz com que as construtoras adiem suas compras. Na M&T Expo, porém, tivemos a oportunidade de vender pacotes de equipamentos que serão usados em obras com início programado para os próximos meses, o que mostra que o mercado acredita na liberação destas obras para breve”, revela o diretor de construção.

Além da construção, a Sotreq atua nos setores de mineração, energia, petróleo e marítimo. Em 2011, a empresa vendeu 4,5 mil equipamentos de construção e espera mais que dobrar esse número até 2016, período para o qual estão previstas mais de 12 mil obras urbanas.

RP1 Comunicação