

**Los clientes de Metalfor en primera persona**

*Tres usuarios de la marca cuentan por qué van a Expoagro y eligen los productos de la empresa de Marcos Juárez, Córdoba.*

“A Expoagro vamos a buscar lo último. Las marcas muestran todo ahí. Nos gusta recorrer y es un lugar ideal para encontrarnos con amigos y pensar en qué podemos mejorar lo nuestro”. El que habla es Hugo Ferruchi, agricultor oriundo de Casilda, que trabaja unas 900 hectáreas entre las provincias de Santa Fe y Entre Ríos. Siembra, pulveriza y cosecha, además transporta soja, maíz, trigo y sorgo. Al cumplir con todo el circuito agrícola, es un gran conocedor de su negocio y un entendido en cuestiones de tecnología.

La vocación por los fierros lo acercó a Metalfor. “Elegí la marca hace diez años. En el momento en que compramos la pulverizadora Metalfor 2750, que es la que tengo hasta hoy, eran muy pocas las máquinas buenas que había en el mercado. Además, el servicio al cliente que tiene Metalfor es una barbaridad”, explica.

El productor espera pasar a visitar a su proveedor favorito en Expoagro 2016. “Siempre tienen la última palabra, es buenísimo que estén en la feria. Este año quiero comprar otra fumigadora con un poquito más de ancho de labor. Lo lindo es que la gente de Metalfor ya es amiga, siempre nos juntamos a comer algo y tenemos mucha confianza”, se alegra el productor de Casilda.

La vinculación directa con el cliente es un factor esencial en la presencia de Metalfor en cada edición de la muestra. Rafael Tosco, gerente Comercial de la empresa de la localidad cordobesa de Marcos Juárez, menciona que llevarán a la feria el modelo 7030, su más reciente desarrollo en la línea de pulverizadoras de última generación. “Con 2.800 litros de capacidad, motor delantero y botalón de 25 a 28 metros, la máquina apunta a aquel productor que recién se inicia en pulverización o bien al prestador de servicio que no trabaja grandes extensiones y que necesita una máquina de dimensiones medianas”, explica.

La empresa además presentará avances sobre los modelos de pulverizadoras 7040 y 7035, en donde incorporaron la caja automática de velocidad, una innovación en el mercado, mientras que en el rubro cosechadoras, Tosco indica que “seguimos con los dos modelos axiales 1475 y 1775 (este último fue llevado a Expoagro 2015).

Para Alberto Virgilli, productor y contratista de Arequito, “a uno, como cliente, siempre le gusta que la marca que utiliza esté presente en una feria como Expoagro. Hace a la relación con la empresa cuando uno ve que muestra sus equipos. Al cliente le gustan esas cosas”, razona.

El agricultor es cliente de Metalfor desde 2005. “Ahí compramos un TVA 4000, pero después vendimos ése y con otros dos socios tenemos una 3200”, detalla. ¿Por qué eligió la marca? Según sus propias palabras, “tuvimos muy buena experiencia con la atención al cliente, fue un muy buen negocio. Como se dice en la jerga, el ser humano es un animal de costumbres, y cuando te atienden bien, uno se acostumbra y entonces sigue la relación con el proveedor que te prioriza”.

Muchas veces, las demostraciones a campo determinan nuevas adquisiciones. “Cuando Metalfor presentó todo lo que era corte electrónico y corte por sección en las dinámicas, vimos su desempeño funcionando y tomamos la decisión de invertir en un equipo nuevo”, comenta Alberto.

La empresa de Marcos Juárez también someterá este año al juicio de los productores la Metalfor Axial Max 1475, una cosechadora clase 7 de excelente desempeño, con sistema de trilla de rotor único ubicado longitudinalmente y asistido por un rolo entregador y un rolo despajador. Esta configuración le brinda a la cosechadora un desempeño excelente en todos los cultivos, aun en condiciones complicadas. La Metalfor Axial Max 1775 completa la línea con sistema de trilla convencional MA 1330 y con tolva de 10.000 litros, tubo de descarga rápida (4.800 litros/minuto), tanque de combustible de 870 litros y cabina panorámica de alto confort.

En el segmento de tolvas, Tosco comenta que llevarán la TDM 20.000, una tolva multipropósito, ya que puede ser empleada para transporte de semilla y fertilizante y es autodescargable al momento de cosecha.

En la línea frutales, Metalfor presentará el modelo QM, un producto de arrastre de 2.000 litros con 6 ventiladores individuales, accionamiento de motores hidráulicos que se adaptan a todo tipo de aplicación, principalmente aplicaciones de árboles, cítricos, arboles de carozo y de fruta.

Y además llevarán su línea de tanques, trailers, carros de apoyo y acoplados playos de 4 y 8 toneladas. “El visitante también podrá apreciar nuestro segmento de pulverizadoras usadas con garantía de fábrica reparadas por Metalfor. Y por supuesto, el servicio post venta es clave para nosotros y es fundamental para productores y contratistas”, menciona el Gerente Comercial de la compañía.

En cuanto a la línea de fertilizadoras autopropulsadas, en Expoagro 2016 se podrá ver el modelo 7050 para esparcir fertilizante sólidos al voleo, junto a la línea de fertilizadoras al voleo de arrastre de 3.000 a 80.000 litros. “Son máquinas para el segmento medio, cuya demanda crece constantemente”, agrega Tosco.

Enrique Fratini, de San José de la Esquina, realiza pulverizaciones en campos de Santa Fe desde hace 31 años. Junto a su hijo cubren anualmente entre 25 y 30 mil hectáreas de servicios a terceros con su pequeña empresa familiar. Toda su vida confió en la maquinaria de Metalfor para asistirlo en su trabajo, y ahora comenta orgulloso que está ansioso por recibir el equipo modelo 7040 que acaba de comprar.

Una de las claves fundamentales para acceder a los productos de Metalfor son las líneas de crédito. “Lo más atractivo es que tenemos una línea de financiación con el Banco Nación al 3,5% fijo en pesos a 3 años, con tasas de gestión propia que van desde el 16% y que las gestiona el cliente directamente con Metalfor, sin necesidad de recurrir a ninguna entidad financiera y que cubre la totalidad de nuestros productos”, señala Tosco.

Además, las máquinas usadas hoy tienen financiación especial por parte de la empresa, que a través de sus 30 centros de distribución a lo largo y ancho del país, presta servicio exclusivo, venta de repuestos y asistencia técnica.

“Lo mejor de Metalfor es que siempre te solucionan el problema. Por ejemplo, si te hace falta un repuesto llamás de noche, las 24 horas, y te lo dejan en portería o lo vas a buscar y no te dejan parado. Por eso Metalfor es bueno. No sé las otras empresas, pero Metalfor es así. Me siento cómodo con ellos”, agradece Fratini.

Contacto de prensa:

[prensa@expoagro.com.ar](mailto:prensa@expoagro.com.ar)

Tel: 011-5128 9800, int 107