**Cestari, del lado del contratista**

*La firma especializada en tolvas autodescargables será nuevamente parte de Expoagro, donde ofrecerá toda su línea de productos diseñada a partir de las necesidades y requerimientos de su principal usuario: el contratista.*

Además de ser un espacio único para concretar negocios y mostrar las últimas innovaciones recién salidas de la fábrica, Expoagro es también un lugar donde las empresas aprovechan para tomar contacto directo con sus clientes y tener una devolución de primera mano sobre el desempeño de las maquinarias. Es el caso de Cestari, la firma nacional líder en tolvas autodescargables, que una vez más será parte de la exposición como auspiciante, del 13 al 16 de marzo sobre el kilómetro 225 de la Ruta Nacional 9, en la localidad bonaerense de San Nicolás.

“Más allá que la tolva no es un producto protagónico en la cosecha, nosotros intentamos ser los mejores actores de reparto. Por eso estamos muy atentos a los cambios que nos va pidiendo el contratista, ya sea en cuanto a tamaño, dimensiones, velocidades de descarga o cualquier otro tipo de observación”, comenta Néstor Cestari, dueño de la compañía que cumplió ya 90 años y se ha vuelto un emblema de la fabricación de tolvas en nuestro país. “En Expoagro se tiene la posibilidad de hablar y escuchar al usuario, de aprender con él y también de recibir críticas que te ayudan a mejorar el producto”, agrega el titular de la fábrica que será la tolva oficial de la nueva edición que se desarrollará en San Nicolás.

Es así que dentro de un mismo producto, relativamente sencillo, la marca ha desarrollado una amplia gama de opciones. Por ejemplo, las hay de 7000 a 40.000 litros, de un eje, de dos ejes separados y de dos ejes juntos con distintas configuraciones de equipamiento. Además, los Cestari fueron los primeros en introducir en la Argentina la tolva con orugas, que reduce la compactación del suelo efectuada por el paso de la maquinaria cada vez más pesada. “Hay innovaciones estructurales, de practicidad de uso, y hasta incluso estéticas. Las máquinas tienen un recambio de año a año muy importante, por eso hay que ir aggiornandose porque si el acoplado no brinda un buen servicio, se pierde productividad”, explica.

Otras modificaciones, en cambio, tienen como objetivo principal acceder a los distintos mercados de exportación, un rubro donde la empresa ha puesto el pie hace muchos años con presencia en más de 30 países de los cinco continentes. “La tolva no es un producto enlatado y hay que adaptarlo a las necesidades del europeo”, afirma Cestari, quien se muestra orgulloso de haber accedido a normas de seguridad IRAM en su camino a consolidar el perfil exportador de la marca.

En ese sentido, el titular de la PyME familiar fundada por su abuelo en 1927 reconoce el apoyo brindado por Expoagro en las distintas misiones comerciales y el acompañamiento en exposiciones internacionales como EIMA (Italia) o Agritechnica (Alemania). “Expoagro siempre nos ha tenido en cuenta y nos ayudó muchísimo en todo lo que es mercado exterior. Por eso el apoyo y el compromiso es recíproco”, comenta el empresario.

Fueron justamente las exportaciones uno de los salvavidas que mantuvo a la compañía a flote en los años difíciles para la agroindustria local. “Hace dos o tres años atrás, un 40% o 45% de lo que producíamos eran exportaciones”, detalla Cestari, que sigue vendiendo sus productos fuera de las fronteras del país.

“Ahora se ha equilibrado la venta nacional, a pesar de que la situación económica no ha cambiado para el productor por los factores climáticos o el bajo precio internacional de los cereales. Sin embargo, notamos otro ánimo. La economía se maneja en base a los números pero también por emociones”, se esperanza el presidente de la firma que tuvo el año pasado el mejor desempeño desde el 2011. Desde su óptica, para que la agroindustria siga en la senda del crecimiento el Gobierno debería bajar las cargas impositivas y laborales. Pero además, se deberían facilitar créditos más blandos para la adquisición de maquinarias y poner especial atención a la apertura de importaciones.

“Hay que tener cuidado en cómo vamos abriendo gradualmente el mercado. Si yo salgo afuera, tengo que permitir que entren pero con cierto balance. Si le vas a dar una ametralladora al otro, no me des una gomera a mí”, grafica Cestari. De esta manera, el dueño de la planta industrial ubicada en la ciudad bonaerense de Colón expone el caso de Brasil como ejemplo: “Allá si no integras el 60% dentro el país no podes acceder a los créditos del Estado que son muy bajos. Por eso hay que otorgar simplemente las mismas herramientas, actuando de la misma manera en que nos reciben cuando queremos instalarnos en otro país donde no nos suelen dar las mismas facilidades que damos nosotros”.