

# “QUE EL CLIENTE NO COMPRE UN PROBLEMA, SINO UNA SOLUCIÓN”

Alberto y Tomás Forte

## Los orígenes

**A**lberto Forte: Nací el 21 de octubre de 1951 en Balcarce. Fui el menor de los tres hijos de Pascual Alberto y Filomena.

Mi padre era herrero de oficio, formado en el taller. El mismo año de mi nacimiento, abrió su propia herrería que se dedicaba a la reparación de maquinaria agrícola. Era una persona estricta y de fuertes convicciones. Eso forjó mi carácter.

Al terminar la secundaria, empecé mi carrera trabajando en el juzgado de paz de la ciudad.



Don Pascual Forte en sus comienzos como herrero (de pie, segundo de izquierda a derecha) junto a un visitante ilustre como Juan Manuel Fangio (centro).



Alberto (segundo hacia la derecha) y su primer grupo de colaboradores. Año 1983.

Luego, estudié algunos años de Ingeniería Mecánica en la universidad en Mar del Plata, pero dejé. El tiempo en la facultad me enseñó a desarrollar el pensamiento y a relacionarme mejor con la gente.

En 1971, a los veinte años, entré a trabajar en el taller de mi padre. Pero descubrí que no me gustaba la herrería. Tampoco quería dedicarme a la reparación.

Así que impulsé un proyecto más afín a nuestros intereses: la fabricación de repuestos para maquinaria agrícola. A partir de esa etapa, mi inquietud me llevó a querer fabricar máquinas completas.

## Una historia industrial

En 1979, durante la gestión económica de Martínez de Hoz, entraron al país unas sembradoras de papa importadas. Las que se hacían en Argentina eran todavía del mismo modelo que en la década del '50. Entonces, nos dijimos: *“Nosotros podemos hacer estas máquinas también”*.

Fue un enorme avance. Pasamos de las reparaciones a la producción y la innovación.



Tomás en un stand de muestra de sus máquinas. Año 2009.

Fueron comienzos duros, con el desafío de transformar un proceso de herrería casi artesanal en una actividad más profesional.

Aunque Forte, nuestro apellido, era ideal como marca de maquinaria, nos enteramos que en la Provincia de Santa Fe ya existía una empresa con ese nombre.

Así que la bautizamos Balthom, Bal por Balcarce y Thom por Tomás, en honor a mi hijo recién nacido. No me dejaron anotarlo como Thomas, que era mi intención original. Pero la H sí entró en el nombre de nuestra firma.

Y así empezamos a trabajar, al compás de los cambios de la economía nacional, que no fueron pocos.

La crisis del 2001 fue una época muy complicada. Estuvimos ocho meses sin absolutamente nada de trabajo. Y lo que ya habíamos hecho y vendido no lo podíamos cobrar.

Pero no despedimos a nadie. Seguimos con todo el plantel, con la convicción de que la crisis era un problema a superar entre todos. Y así fue.



Una cosechadora de choclo frente a la fábrica. Año 2013.

Siempre tuvimos una filosofía conservadora de gestión. Nunca quisimos expandirnos mucho para evitar tener que dejar gente sin trabajo en momentos de crisis. Tratamos de tener perfil bajo y de tomar solo el trabajo que podemos procesar.

## Segunda generación

**Tomás Alberto Forte:** Nací el 18 de marzo de 1981 en Balcarce, hijo de Alberto Forte y Ana Soriano. Tengo una hermana más chica, Ana Bárbara.

Vengo al taller desde que tengo memoria.

Mi padre les ponía nombres graciosos a las máquinas para que yo no les tuviera miedo por los ruidos y los golpes. Tenía unos diez años, cuando ya empecé a ganar mis primeros pesos ayudando.

Estudié ingeniería mecánica, pero no llegué a recibirme. En 2007, vi que el proyecto de la carrera no prosperaba y me vine a trabajar al taller.



Alberto frente a una cosechadora de ajos. Año 2018.

**Alberto:** Cuando Tomás empezó a trabajar conmigo, comenzaron a operarse cambios en mi forma de hacer las cosas.

Tuve que adaptarme a otra situación laboral. Con mi padre era de una forma, había veces que él no me daba lugar por la autoridad y el respeto. Tenía que amoldarme a las dos características, de Tomás y de mi padre. Éramos tres generaciones trabajando en el mismo espacio.

Hoy, ya solo con Tomás, es distinto. Me costó, pero lo estoy logrando. Despacio vamos sincronizando, puliendo esos detalles que al principio produjeron choques y roces.

## **Balthom, hoy**

**Alberto:** Actualmente somos una empresa respetada en el rubro de la maquinaria agrícola.

Aunque tenemos clientes en todo el país, la mayoría se encuentra en la Provincia de Mendoza. Son productores de hortalizas, a quienes vendemos

máquinas para papa, cebolla, ajo, tomate, choclo y zanahoria. Fabricamos más de cincuenta modelos de máquinas diferentes, todas sobre pedido.

Hace algunos años logramos realizar algunas exportaciones a Chile, Bolivia y Costa Rica.

Trabajamos en un predio de 100 metros por 20, con un plantel de cuatro empleados. Entre 1980 y 2000, llegamos a conformar un equipo de quince personas.

Actualmente, yo me ocupo del área administrativa, además de la gestión de compras a proveedores y ventas de los implementos. De a poco fui delegando el sector de fabricación en mi hijo.

**Tomás:** Nos gusta que los clientes estén conformes con nuestras máquinas. No nos gusta que tengan inconvenientes. Siempre tratamos que el cliente no compre un problema, sino una solución.

**Alberto:** No tenemos vendedores. Nosotros mismos vendemos directamente al productor. Incluso vamos al campo a poner en marcha las máquinas. Es una excelente forma de aprendizaje.

Nuestra empresa siempre se comunicó a través del boca a boca. Aunque también vamos adaptándonos a los nuevos tiempos de Internet. Al comienzo me resistí a armar un sitio web. Pero después lo acepté como una necesidad de los nuevos tiempos.

Antes, para contactarnos teníamos que ir a tocar timbres. Hoy todo se “googlea”. Si no estás en la web, no existís.

**Tomás:** Nos cuesta mucho conseguir mano de obra calificada. Hoy también es muy difícil formar a la gente nueva. Es que, durante la última década, los jóvenes no tuvieron interés en adquirir conocimientos. Y los mayores que conocían el oficio se fueron jubilando.

Uno de nuestros conceptos es tratar de no tercerizar. Antes, tercerizábamos el corte y plegado de chapa. De a poco, fuimos comprando las máquinas para hacerlo nosotros.

Hoy, fabricamos en nuestra planta el 95% de nuestras máquinas. Afuera sólo hacemos la fundición y otras tareas muy específicas.

## **Gremialismo empresario**

**Alberto:** Nuestra relación con ADIMRA pasa a través de su filial de Mar del Plata. Vamos con cierta frecuencia a las reuniones.

Eso nos permite enterarnos de lo que está pasando en la industria y en las políticas públicas.

ADIMRA nos ayuda a evitar que empresas extranjeras realicen competencia desleal. También nos dieron una mano con unas matrices que necesitábamos fundir.

Cuando tenemos inquietudes, les consultamos y nos ayudan. Estamos muy conformes con la asistencia que nos prestaron. Cumplen con un rol destacado en la promoción de la industria nacional.

## El futuro

**Alberto:** Tengo una nieta por parte de mi hija. Se llama Celeste y tiene dos años.

Cuando no trabajo, me gusta pescar pejerrey en la laguna La Brava. Pero lo mío es el taller. Muchas veces, hasta voy los domingos. Es mi pasión, ya que me crié entre chapas, hierros, tornillos y herramientas.

**Tomás:** Con mi esposa Paola estamos esperando a nuestra primera hija, Ámbar.

Como estamos todo el día en la fábrica, tengo poco tiempo para el descanso. Los fines de semana intento estar con mi señora, y pronto con mi nena.

De mi padre, aprendí la importancia del trabajo, la honestidad, responsabilidad, lograr que las cosas funcionen bien y elevar la vara lo más alto posible. Siempre estoy buscando la forma de evolucionar.

**Alberto:** Me alegra que Tomas continúe con este proyecto industrial. Espero que lo resguarde como lo hice yo: con esfuerzo, orden, disciplina y responsabilidad.

Pocas empresas llegan a cumplir sesenta años, como la nuestra. Pasamos todas las crisis y gobiernos. ¡Pero siempre la seguimos peleando!