

*Nacida en plena crisis económica, Fuego Red se consolida como uno de los principales proveedores de sistemas de seguridad electrónica. Y mientras se afianza en Argentina, proyecta su crecimiento en el mercado Latinoamericano.*

## «Avanzamos sobre pasos seguros»

### - ¿Cómo nació Fuego Red?

- **Gustavo Enriquez:** La empresa nació como FIRE Net S.A., empresa de detección de incendios, hace casi cuatro años. Por problemas de marca registrada cambiamos el nombre a Fuego Red. En estos años la empresa fue creciendo en estructura y tecnología, por lo que hoy no sólo nos dedicamos a detección de incendios sino también hacemos control de accesos, circuito cerrado de televisión y, últimamente, logramos la representación de sistemas de control inteligente de edificios con la marca TAC/SCHNEIDER.

### - Surgida en plena crisis, ¿cuál fue la fórmula para crecer...?

- **Claudio Wainer:** El crecimiento se dio un poco naturalmente. Si bien la empresa es relativamente nueva, cada uno de quienes la integramos tenemos muchos años de trayectoria en el mercado y desde el inicio fuimos incorporando gente de amplia experiencia. No nos tocó un buen año para comenzar, ya que salimos al mercado en plena recesión, pero pudimos sostenernos y, a partir de 2003, comenzamos con un crecimiento sostenido.

- **David Petliuk:** Agregá que el motivo principal se debe a que el mercado volvió a crecer y porque la empresa pudo, en el peor momento de la crisis, reestructurarse y supo aprovechar los conocimientos que cada uno de nosotros traía. Además, la incorporación de nuevas tecnologías influyó en nuestro crecimiento.

- **Claudio Wainer:** La empresa pudo sostenerse y fue creciendo gracias a haber hecho las cosas sobre terreno firme. Cuando la compañía se inició teníamos la distribución de Notifier para Argentina, Uruguay y Brasil y no salimos a vender afuera. Preferimos afianzarnos en el país antes de posicionarnos en otro mercado. Queremos poder dar un buen respaldo a lo que proveemos, por eso buscamos pisar sobre seguro.

- **David Petliuk:** Gracias a un adecuado manejo pudimos sacar la compañía adelante y reubicarla en el mercado. También creo que tuvimos suerte, a la que no hay que despreciar como factor para progresar, y comenzamos a crecer en una medida que superó nuestras expectativas.

### - Hace cuatro años los riesgos financieros eran altos...

- **Gustavo Enriquez:** Seguro, empresas como la nuestra, que venden y vendían equipos importados, multiplicaron sus riesgos ante la gran devaluación. Y esta disparidad puede llegar a comprometer a cualquier empresa. Crece el mercado pero también crece el riesgo. Hay mucha competencia y muy poca seguridad financiera en un país que ya de por sí no ofrece seguridad jurídica de ningún tipo.

- **Claudio Wainer:** En el 2001 nosotros compramos 1 a

1, vendimos 1 a 1, cobramos 1 a 1 y pagamos 1 a 3... lo que nos provocó una descapitalización pues tuvimos que respetar nuestros compromisos en el exterior.

- **David Petliuk:** Además, lo mismo que hizo el gobierno con los ahorristas no lo podemos hacer como empresa, ni a los proveedores ni a los clientes. Así, entonces, debimos resignar gran parte de lo que teníamos para no perder el nombre y mantenernos en el mercado. Los deberes mal hecho del Estado los pagamos las empresas, los ahorristas, la sociedad en general... Uno lo ve desde el contexto de una empresa pequeña, nacional, de buen nivel tecnológico que tenía una determinada cantidad de dólares para transferir y de pronto se encontró con que sólo contaba con un tercio del total. Ese capital se perdió.

- **Claudio Wainer:** Contamos con la buena voluntad de nuestros proveedores, que nos siguieron vendiendo pese a que no podíamos pagar. Nos llevó todo el 2002 cumplir con nuestras obligaciones.

### - ¿Cómo ven el mercado actual?

- **Claudio Wainer:** Hoy los sistemas de protección contra incendios se venden en todos los ámbitos. Hace unos diez años sólo los compraban los grandes edificios mientras que en la actualidad las centrales con pocos detectores, para obras pequeñas, son requeridas. De a poco la mentalidad en cuanto a la prevención va cambiando.

- **David Petliuk:** El Estado incluso está trabajando en eso. Se están estudiando para 2005 algunos cambios en las reglamentaciones, que hoy por hoy no son demasiado claras.

### - ¿Cuáles son las expectativas de Fuego Red como empresa?

- **Gustavo Enriquez:** Somos una empresa joven y chica. No nos comparamos con ninguna del mercado, en general más grandes que la nuestra, sabemos cuál es nuestro lugar y lo respetamos. Eso nos da el aire suficiente como para crecer. Creemos que vamos a lograr un lugar preponderante en el mercado en los próximos años. Estamos expandiéndonos en la parte tecnológica adicionando sistemas de control inteligente...

- **Claudio Wainer:** También está la idea de seguir expandiéndonos por otros países de América. Así como empezamos en Uruguay, con la firma S.I.C., y estamos cerrando un acuerdo con una empresa chilena. El mercado argentino tiene un techo bastante más bajo que el de hace unos años entonces la posibilidad de crecimiento se da en el exterior de manera regional, logrando acuerdos internacionales. Ya estamos en Uruguay, ingresando en Chile y en los próximos meses nos instalaremos en Brasil.



David Petliuk, Claudio Wainer y Gustavo Enriquez, de Fuego Red