

# Centry & Fike en Argentina

Entrevista a Daniel Barg y Carlos Borberg

*Centry y Fike conforman una sociedad exitosa que lleva ya quince años ofreciendo al mercado soluciones de calidad en extinción de incendios. El distribuidor, además, certificó recientemente ISO 9001 su Estación de Recarga, siendo la primera de esas características en Argentina.*



+54 11 4122-1000  
centry@centry.com.ar  
www.centry.com.ar

Desde hace más de veinte años Centry incursiona en el rubro de la detección de incendios, básicamente a través de equipos y sistemas electrónicos, con especialización en evacuación y audioevacuación, además de sistemas para CCTV y control de accesos. Dentro de la detección, la extinción de incendios es una especialidad e incluyen entre sus soluciones la extinción de incendios tanto por agua como por agentes limpios, incluyendo entre sus representadas a Fike.

"Fike está considerado en el mundo como uno de los fabricantes más prestigiosos de soluciones contra incendio. Es una de las pocas compañías que no pertenece a ningún conglomerado de industrias, fue fundada como una empresa familiar, que lleva ya tres generaciones al frente, y lo seguirá siendo en el futuro", explica Carlos Borberg, Gerente regional de la marca para Latinoamérica y el Caribe.

"Esta característica de Fike es muy importante, ya que ayuda muchísimo a la esencia de la compañía y el crecimiento que ha tenido a lo largo de los años. Nuestros distribuidores son parte de la familia de Fike, que son nuestra manera de llegar al mercado en cada uno de los países en los que estamos presentes", explicó el directivo.

"En Argentina, Centry es nuestro representante desde hace 15 años y un



excelente partner en lo que se refiere al conocimiento que tiene de este mercado y el alto grado de confianza generado en sus clientes con los productos de nuestra empresa", amplió.

- ¿Cuáles son los mercados en los que tienen mayor presencia?

- Latinoamérica es un mercado muy volátil en cuestiones políticas, lo cual influye muchísimo en las economías regionales. Hoy, nuestros países más importantes en cuanto a ventas están encabezados por México, que es sin dudas el más fuerte en la región y Colombia, que es un buen mercado para nuestros productos. Más atrás, pero con un crecimiento constante vienen Chile, Perú, Brasil y Argentina, país que se vio afectado hace algunos años por ciertas restricciones en la importación que influyeron negativamente en el negocio. Sin embargo, la importancia de los sistemas contra incendios está siendo cada vez más considerada por las empresas, por lo que estimamos que el crecimiento en el país será importante a partir de los próximos meses.

- ¿Cuáles son los otros factores de crecimiento?

- Lo que se ve en la actualidad, más que una tendencia de crecimiento por país es un crecimiento por industria. Por ejemplo, el uso de agentes limpios comenzó a extenderse muy rápidamente en data centers y eso comenzó a marcar una tendencia en ese tipo de instalaciones. Llegó un momento en que la construcción de data centers comenzó a menguar y entonces industrias específicas como la minería comenzaron a incluir distintas tecnologías de extinción, con Chile y Perú como mercados principales y, en los últimos meses, el crecimiento de Bolivia en ese aspecto. La construcción y la aviación son otros segmentos de la industria que están elevando sus niveles de protección contra fuego y, por lo tanto, empujan el crecimiento del mercado.

- ¿Qué aspectos inciden en la adopción de nuevas soluciones contra incendios?

- Hasta hace unos años se consideraba la necesidad de tener un sistema

de extinción contra incendios, pero no se profundizaba tanto en cuál sería el apropiado para cada industria, tendencia que comenzó a revertirse en los últimos gracias a las nuevas tecnologías y métodos aplicados en la extinción y el acceso al conocimiento de los profesionales del sector. En ese aspecto, hay que resaltar el trabajo de Centry, que invierte en capacitación tanto para sus clientes como para su propio personal.

#### CALIDAD VS. PRECIO

“Otro factor muy importante en el mercado latinoamericano es el precio de los sistemas contra incendios. Hoy vemos cómo distintas marcas asiáticas establecen un estándar de costos muy bajo respecto a aquellas empresas que hace años diseñan e invierten en nuevas y mejores opciones para prevenir y combatir el fuego. Ese precio refleja, asimismo, otro aspecto muy importante en este tipo de sistemas: la falta de homologación. Muchos de esos productos no están listados ni cumplen con estándares universalmente reconocidos como UL o NFPS”, detalló Carlos Borberg.

“Cuando hablamos de instalar un sistema contra incendios estamos hablando de proteger vidas y bienes y si la primera mirada para instalar un equipo de esas características está en el precio, consideramos que es una mirada errónea: si no se le da la importancia que estos sistemas tienen y se acompaña con el servicio necesario, se está arriesgando la inversión”, sostuvo el directivo.

#### - ¿Con qué herramientas cuentan para hacer frente a ese tipo de competencia?

- Como directivo y desarrollador de negocios de Fike, constantemente estoy participando de eventos y seminarios que reúnen al sector, para conocer quiénes son los que integran el mercado, lo mismo que cada Product Manager de Fike, que se encarga de ver el desarrollo y crecimiento de nuestros productos de acuerdo a la competencia y cómo puede verse afectado el crecimiento de ese producto. Esa es una de las herramientas que tenemos para conocer la evolución de nuestros productos en el mercado.

#### EL TRABAJO CON LOS DISTRIBUIDORES

“Un aspecto importante en la evolución de nuestra empresa son nuestros distribuidores: son ellos los que

#### ACERCA DE FIKE CORPORATION

Fike Corporation fue fundada en el año 1945 y sus oficinas corporativas están ubicadas en Missouri, Estados Unidos. Sus líneas de productos están basadas en sistemas de protección contra los incendios en todo el espectro, comenzando por la detección de fuegos y abarcando el combate o extinción a través de agentes limpios. Otra rama de Fike es la protección de explosiones, soluciones de la relevación de presión y productos comerciales e industriales del campo petrolífero.



saben qué es lo que pasa en cada uno de los mercados y los que día a día se enfrentan a la competencia. Muchas veces, los distribuidores son nuestra fuente de información acerca de productos de otras marcas. En base a eso hacemos una investigación y proponemos soluciones”, explicó Borberg.

“Nunca especulamos ni afirmamos que tal o cual producto no cumple con la función que dice cumplir sin tener hechos concretos y pruebas en las que basarnos. Eso es parte también del prestigio de Fike en el mercado: todos los usuarios saben que cada producto que fabricamos cumple exactamente con la función para la cual fue diseñado”, detalló.

“Siempre buscamos un diferencial para nuestros clientes. Una de las maneras que encontramos es reunir en distintos eventos al fabricante -en este caso Fike- con nuestros clientes y potenciales clientes. De esta manera, ratificamos ese contacto directo que todos necesitamos. Nosotros no queremos ser vendedores de productos sino socios estratégicos de cada cliente que se acerca Centry en busca de una solución”, explicó Daniel Barg, Presidente del distribuidor.

“Fike nos apoya tanto desde el punto de vista técnico con productos, como en el marketing cuando lo necesitamos. Nosotros, como distribuidor, hacemos siempre lo mejor que está a nuestro alcance. Ponemos a disposición del cliente toda nuestra experiencia y compromiso a la hora de diseñar un proyecto, viendo la manera de ofrecer los mejores productos al servicio de ese proyecto. Esa siempre fue nuestra filosofía de trabajo y la mantenemos más convencidos que nunca: después de tantos años de trayectoria en el mercado, seguir proponiendo, tener proyectos y mantenernos vigentes nos ratifica que ese es el camino”, concluyó el directivo de Centry.

#### ALIANZA ESTRATÉGICA

“Es muy valioso para Fike tener un partner como Centry, que invierte

en el entrenamiento de su personal, en equipamiento (como en el centro de recarga), y además invierte en la relación que tienen con el cliente a través de la convocatoria a distintos eventos y capacitaciones. Es una relación de muy largo plazo que nos genera muchas satisfacciones como empresa”, señaló el directivo de Fike.

“Un aspecto muy importante de Centry es su inversión en educación, con un centro de entrenamiento altamente equipado. Es una herramienta fundamental para el crecimiento sostenido y Centry hace un muy buen uso de ella. Por su inversión y compromiso con la profesionalización, la distribuidora es para Fike lo que denominamos un Select Partner, de los que tenemos muy pocos alrededor del mundo. Nos asegura una muy buena representación de la marca, llevándole a sus clientes una solución completa según sus necesidades de seguridad contra incendio” describió el Gerente de Fike acerca de la relación que mantienen con Centry.

“Siempre buscamos empresas que basen su crecimiento en la calidad de sus productos y mantengan una línea de trabajo a lo largo del tiempo, para que podamos transmitirle cuál es nuestra filosofía de trabajo y generar políticas y estrategias de mercado en conjunto”, explicó, por su parte, Daniel Barg.

“En ese sentido, en todos estos años de relación vemos que es una empresa muy conservadora en cuanto a su política de calidad y muy innovadora en cuanto al desarrollo de nuevas soluciones. Sabemos que es una compañía que no trabaja solo por el dinero (tuvo muchas ofertas de compra por parte de otros conglomerados) sino que realmente disfruta con lo que hace. Coincidimos también en esa manera de trabajo y es otro de los puntos que nos acercan como empresas”, concluyó el directivo de Centry, empresa que recientemente certificó su Estación de Recarga de agentes Limpios, primera en Argentina, bajo normas ISO 9001. ■