

NEC Argentina

Entrevista a Daniel Bergonzelli, Gerente, y Augusto Clement, Gerente de Marketing, del Dto de Seg. Pública de NEC

Desde 1978, NEC Argentina se concentra en anticipar las necesidades de sus clientes, adaptándose al mercado actual y ofreciendo soluciones y servicios de valor agregado que incrementen la eficiencia de pequeñas, medianas y grandes empresas, permitiéndoles mantenerse vigentes en un mercado cada vez más competitivo.

Subsidiaria de NEC Corporation desde 1978, NEC Argentina tiene como principal objetivo el desarrollo de soluciones tecnológicas integrales y productos que satisfagan las necesidades de sus clientes, basadas en las tecnologías más avanzadas de información y comunicación.

“NEC es una empresa de capitales japoneses, con más de cien años en el mercado y desde hace 35 años presente en Argentina. Particularmente, en el segmento de la seguridad, NEC comenzó a incursionar en el concepto de Ciudades Inteligentes, dentro del cual se enmarca lo que denominamos Ciudades Seguras. Dentro de este rubro, nos basamos en pilares como las tecnologías biométricas en todas sus variantes”, explica el Gerente del Departamento de Seguridad Pública de la compañía, Daniel Bergonzelli.

Por su parte, Augusto Clement, Gerente de Marketing de ese departamento, amplía el concepto: “trabajamos en aplicaciones para la gestión de gobierno, prevención de desastres, protección de edificios críticos como bancos, puertos, organismos oficiales, etc., a lo que sumamos la parte de vigilancia urbana a través de cámaras, adicionando transportes y comunicaciones, lo que nos da una visión más abarcativa de la seguridad. Esto es para nosotros, en resumen, el concepto de ciudades seguras”.

- ¿Trabajan siempre con tecnologías propias?

(Augusto Clement) – En NEC trabajamos con el concepto de soluciones. Bajo el paraguas de ciudades inteligentes, creamos el concepto de ciudades seguras, donde contamos con productos propios e integramos productos de terceros para brindar una solución completa llave en mano con una visión integral. De esta forma, proporcionamos a nuestros clientes el pro-



Augusto Clement y Daniel Bergonzelli, directivos de NEC.

yecto completo, desde la concepción hasta la puesta en marcha de una solución.

(Daniel Bergonzelli) – En la Ciudad de Buenos Aires, por ejemplo, trabajamos en el aspecto de servicios: ofrecemos el servicio total al Gobierno local asegurando la instalación de cámaras y el soporte para que las imágenes lleguen hasta un centro de control, haciéndonos cargo de toda la operatoria, por lo que el Gobierno paga un canon mensual por cámara instalada. Con esta modalidad, el municipio se ahorra una partida importante de dinero para montar el sistema, inversión de la cual se hace cargo NEC, y se beneficia con un servicio entregado en su centro de monitoreo, coordinado con las áreas correspondientes.

- ¿Siempre NEC es la que lleva adelante toda la operatoria?

(Daniel Bergonzelli) – Dado lo extendido de la geografía en la que estamos presentes, es común trabajar con proveedores de servicios de mantenimiento o instalación locales, que puedan darnos una respuesta adecuada en un área geográfica determinada.

(Augusto Clement) – NEC estableció en Argentina el Centro de Competencia de Seguridad Pública para todo Latinoamérica. La concepción

de soluciones que definimos aquí se aplicará luego en toda la región, pudiendo adaptarlas a los requerimientos de cada cliente y a costos competitivos para Latinoamérica. En el resto de la región contamos con soporte y oficinas en Brasil, Chile, Colombia y México.

- De acuerdo a los avances tecnológicos, ¿cómo planifican y anticipan lo que vendrá en materia de seguridad?

(Augusto Clement) – NEC cuenta actualmente con dos departamentos de desarrollo para Seguridad Pública: uno que planifica la tecnología que se aplicará de aquí a cinco años y otra que trabaja pensando ya en los próximos treinta años. En base a estos desarrollos, que invariablemente siempre desembocan en nuevos productos y aplicaciones, vamos evaluando que tecnologías se adaptan mejor en tiempo y forma para cada solución que implementamos.

(Daniel Bergonzelli) – Nuestra postura como compañía es la de brindar soluciones a medida. Tenemos una base de productos, pero lo que se ofrece es una solución adecuada al requerimiento del cliente. Vamos construyendo la evolución de nuestras soluciones según la demanda y la tendencia de los mercados. ■

NEC

“Como creadores de tecnología, muchas veces nos pasa que primero se desarrolla y aplica una tecnología o producto que luego se convertirán en un estándar del mercado”