



# Claudius Bezerra

**Product Marketing Manager de Tyco Security Products**

*De amplia experiencia en el segmento de la seguridad electrónica, principalmente en lo que a videovigilancia se refiere, Bezerra fue designado recientemente como Gerente de Marketing de Productos.*

*Presente para brindar una conferencia en Intersec, con él hablamos al término de la misma.*

Tyco Security Products anunció en junio de este año el nombramiento de Claudius Bezerra como Gerente de Marketing de productos para Latinoamérica. La designación está basada en el convencimiento de que Bezerra aportará a Tyco su gran conocimiento de la industria de la seguridad en América Latina y su amplia y sólida experiencia en TI, adquiridos durante más de 10 años de trabajo en los campos de TI y seguridad. Durante este tiempo, Bezerra ha ocupado distintos cargos y funciones (ingeniero de campo, ingeniero comercial, gerente de producto y mercadeo), y ha estado vinculado directamente a los productos de seguridad en América Latina. También ha cooperado en la región con varios canales de distribución, integradores de sistemas y asociaciones de seguridad.

Bezerra estará encargado de “expandir el programa de capacitación técnica en toda la región para American Dynamics, Kantech, Software House y DSC. Asimismo, tendrá a su cargo el fortalecimiento de la conexión entre los usuarios finales, integradores, comercializadores y distribuidores de América Latina y el equipo de desarrollo de productos de Tyco Security Products en toda la región”, puntualiza la empresa en el comunicado de prensa dado a conocer en ocasión del nombramiento.

Bezerra estuvo presente en Intersec Buenos Aires, junto al staff de la compañía, y fue uno de los oradores en el evento organizado por Tyco, que reunió a más de cien integradores, pensado para la presentación oficial de su última adquisición, la empresa Visonic, y la difusión de las tecnologías inalámbricas y la integración de sistemas.

Con él hablamos acerca de las últimas tendencias del mercado y el futuro de la región como consumidora de productos y servicios de seguridad.



*cbezerra@tycoint.com*

*“El foco de la industria está puesto en la integración y manejo de todos los sistemas a través de una única plataforma y en Tyco desde hace cinco años se trabaja en ese sentido”*

- Uno de los grandes desafíos pasa hoy por la integración de sistemas. ¿Cuál es la estrategia de Tyco al respecto?

- En Tyco hace ya cinco años que se está haciendo una inversión interna entre las distintas líneas de productos que maneja la compañía para poder lograr una mayor integración entre ellas. Lo que se trata de conseguir es una homogeneidad para llegar a una mayor sinergia entre los productos, que luego se traslade también a los canales de venta, ya que la integración de sistemas abre el abanico de posibilidades, permitiendo llegar a más números de clientes con mayores y mejores soluciones de seguridad. La tendencia actual es la intercomunicación entre los productos. Cuando una plataforma es capaz de soportar un número cada vez mayor de productos, se logran sistemas cada vez más robustos e integrales y existe la posibilidad de lograr mayor comunicación con el cliente. Esto se logra a través de una única interfase para controlar los sistemas instalados. La evolución marca hoy la inclusión de los sistemas de incendio en esta comunicación y, un paso más allá, será el lograr un control de BMS.

- ¿Cómo se incluye BMS en una plataforma de seguridad?

- En la actualidad, cuando se requiere una solución de seguridad, ésta se puede combinar con un control eficiente de eventos y acciones, potenciando así todo el sistema. Por ejemplo, cuando una persona ingresa a un edificio, al pasar la tarjeta se le franquea el acceso y a la vez se prende la luz de una oficina. Así se está optimizando el recurso, sumando además confort para el usuario. Hoy Tyco está trabajando sobre plataformas capaces de integrar todos los sistemas controlados desde una misma interfase.

- ¿Qué importancia tiene Visonic en el desarrollo de la compañía?

- Lo que el cliente busca, sobre todo en sistemas de intrusión, son soluciones de manera rápida y eficaz. La tecnología inalámbrica creció mucho en los últimos años, principalmente en confiabilidad, por lo que comenzó a ser cada vez más requerida. Visonic es reconocida, precisamente, por la calidad de sus productos en ese segmento, permitiéndole a Tyco cubrir un nicho del mercado en el que hasta ahora no estaba presente.

- ¿Cuál es su visión de Latinoamérica como mercado?

- En general, en Latinoamérica, luego de 2009, se vio una reactivación importante del mercado, tendencia que se sostiene actualmente. Colombia, Chile y Perú, por ejemplo, son buenos exponentes del crecimiento en el consumo de productos para seguridad. Creemos que la demanda va a seguir creciendo, de acuerdo a la problemática que presentan estos países. Hay un gran crecimiento también en el mercado corporativo y en seguridad ciudadana, que está requiriendo cada vez de mayores soluciones, principalmente en videovigilancia. ■