

Escribámanos!

Si a usted, como lector, le interesa aportar algún comentario adicional que enriquezca las notas publicadas, no dude en enviarnos sus apreciaciones a nuestra redacción: editorial@rnds.com.ar

Publicaremos los mismos en sucesivas ediciones.

Cerraduras, molinetes y barreras.

Estimados señores:

En el número 23 de marzo, en la página 104 del "Informe Central" referida a controles de acceso y específicamente a cerraduras, dice: "...-Reforzado: Mucho más robustos que los anteriores, de gran robustez y vida útil, se presentan en tres modalidades: 1) Normal abierto o **Fail Secure** (la puerta permanece abierta cuando la cerradura está alimentada); 2) Normal Cerrado o **Fail Safe** (la puerta permanece cerrada cuando la cerradura está alimentada) y 3)..."

Debería decir.

"...-Reforzado: Mucho más robustos que los anteriores, de larga vida útil, se

presentan en tres modalidades: 1) Normal abierto o **Fail-Safe** (la puerta permanece abierta cuando la cerradura no está alimentada); 2) Normal Cerrado o **Fail-Lock** (la puerta permanece cerrada cuando la cerradura no está alimentada) y 3)..."

Estimados colegas, casualmente estaba terminando el capítulo de "Cerraduras y Herrajes de un sistema de Seguridad", del libro que estoy terminando que se llamará "Tareas del Auditor y el Director de Seguridad física" y leyendo algunas revistas y manuales, me encontré con esta perla que les menciono. La aplicación de los términos

de **Fail-Safe** y **Fail-Lock**, se encuentran bien definidas en las normas UL y las NFPA y además en el "Locksmith Handbook" editado en el año 1998 por Mc. Graw en Estados Unidos, y por ello les envío esta colaboración. Tal vez casi nadie se da cuenta del error de tipeo o conceptual, pero no quise dejar pasar la oportunidad de anticiparme a cualquier otro que se los mencione.

Carlos F. Reisz

Analista de Seguridad
Av. San Juan 2969 4° 10
(1232) Capital Federal
Buenos Aires, Argentina
carlosreisz@hotmail.com



Fé de erratas

En nuestra edición N° 23, correspondiente al período de Marzo/Abril de 2006, la última pregunta al reportaje realizado a Sebastián Andrés Páramo, Gerente de Ventas y Operaciones de Seguridad Electrónica de PCP, en la página 44, ha sido publicado con datos erróneos, siendo correctos los siguientes:

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el futuro?

- Nuestro Plan de Negocios 2006/2010 proyecta el crecimiento de nuestra Unidad de Negocios más estratégica, la de Consultoría en Soluciones en Administración de Riesgos y Seguridad Tecnológica, de modo tal que llegue a representar un 30 a 35% de nuestras ventas frente al 10% que representa hoy día (nuestra Unidad de Negocios Guardias o Vigiladores hoy representa el 90% de los ingresos de la compañía), pueda llegar a un 30%. Dentro de esta visión estratégica de los negocios que tenemos en **PCP**, vemos que nuestro mercado va a seguir profundizando este tipo de demanda donde el valor agregado se percibe más en la innovación tecnológica y complementaria, que en el servicio de guardias físicos. A diferencia de la mayoría de nuestros competidores, nuestra filosofía es la de seguridad pro activa y no reactiva, de ahí nuestro nombre: Prevención y Control de Pérdidas. Para **PCP** "Prevenir es Proteger Antes y cuando uno Protege Antes, Protege Mejor". ☒

Sistemas de identificación biométrica.

Estimado Director:

Mi nombre es **Ricardo A. Giordano**, tengo 42 años, y les escribo primero felicitando a la Revista por todo su contenido.

Los sistemas Biométricos son los más seguros, pudiendo identificar a los individuos por sus características únicas. En el caso de las huellas dactilares, ha habido fallas, ya que así como se duplica un rostro se puede duplicar una huella y de esa manera deja de ser efectivo el sistema de seguridad que se basa en una identificación de los dígitos.

Yo poseo un invento con patente otorgada, de un sistema novedoso, por tratarse de un aparato automático de identificación inteligente que lee la huella en tres dimensio-

nes, y que además lee piel humana viva y otros parámetros los cuales están detallados en dicha patente y que otros sistemas carecen por seguir el modelo de la patente de Riganati hecha en 1977 y 1979 en USA y tener errores en la comparación con la base de datos informática.

En diciembre 2005 terminé un Curso de Emprendedor en una Universidad Nacional y estoy elaborando mi propio Plan de negocios y marketing para lanzarme a la búsqueda de apoyo financiero nacional, privado etc, para la implementación de la fabricación, comercialización y exportación a todo el mundo donde se necesite un control de acceso perfecto y de seguridad extrema.

Busco un socio inversor para producir un prototipo industrial y luego fabricarlo en serie para el mundo, pues en Argentina se tiene los tres ingredientes para el éxito que son:

- 1° la tecnología patentada.
- 2° la ventaja del precio dólar y el euro muy competitivo.
- 3° el personal técnico y científico idóneo para implementar una producción para todo el mundo.

Sin otro particular, los saluda muy atentamente.

Ricardo A. Giordano

Charcas 861
(1834) Temperley
Buenos Aires, Argentina
Tel: (54 11) 4264-9188
Cel: (15) 5299-9256
ricardoagiordano@yahoo.com.ar



Sebastián Andrés Páramo