



CONSEJO NACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE LA BALÍSTICA®

Conoce los cinco puntos que se deben exigir en un blindaje total.

Por Luis Alberto Sánchez Soto

Secretario de la Mesa Directiva del Consejo Nacional de la Industria de la Balística.

El mercado del blindaje en México debe lidiar con algunas irregularidades que cometen empresas que ejecutan malas prácticas, cuya consecuencias podrían derivar en daños a la vida humana, incluso su pérdida, más allá de afectar la carrocería de un vehículo, por lo que es importante que los clientes actuales y potenciales conozcan lo que deben exigir a su proveedor de blindaje, para recibir un producto cien por ciento confiable.

Para empezar, se debe entender que el blindaje automotriz integra dos modalidades: el de tipo transparente y el opaco. El primero incluye todo aquello que se puede ver, como los vidrios blindados. El segundo incorpora lo que no se puede ver, y esto comprende los elementos que se adhieren a la carrocería, como es el acero balístico, y materiales como la fibra de aramida.

El problema es que hay empresas blindadoras que por abaratar sus costos, u ofrecer un precio menor al cliente, no protegen totalmente un vehículo, sino que lo blindan parcialmente, lo que implica un riesgo para el usuario del vehículo, ya que una bala podría introducirse por algún hueco o parte no protegida que no se detecte a simple vista, ni por el usuario, ni por el mismo agresor.

Los cinco puntos a observar en un blindaje completo

1.- El cliente tiene que fijarse si la empresa blindadora cuenta con registro de la Dirección General de Seguridad Privada (DGSP), por ello la empresa debe tener un permiso oficial que la habilite. Este requisito se puede verificar a través de una búsqueda por Internet, que informa si existe un permiso vigente, en la página

http://dgsp.sspc.gob.mx/Regulacion_De_Empresas/Empresas_Autorizadas

Una empresa ética, con registro, no va a blindar parcialmente porque su propósito es contribuir a proteger la vida de los ocupantes del vehículo, y sabe que una protección incompleta deja vulnerable al usuario ante una balacera, un asalto o una agresión directa. Un atacante puede apuntar, incluso sin querer, a una sección descubierta o con un hueco, y por ahí puede pasar la bala.

2.- El cliente debe visitar a la empresa blindadora para conocer los procesos que realiza, y además, para pedir constancia de la trazabilidad de los materiales que se utilizan, es decir, para conocer desde su origen. Si el material es de importación, que lo haya sido legalmente, y así “rastrear” todo el camino que sigue, hasta el proceso final.

El futuro usuario tiene el derecho de solicitar certificados de autenticidad o la documentación legal de los materiales de blindaje. Una empresa correctamente establecida no tiene ningún problema en presentar la documentación solicitada por el cliente, para que éste quede tranquilo del origen de lo que está comprando.

3.- El material balístico debe contar con certificaciones de calidad, o bien, que señale hasta cuál calibre puede resistir; el cliente tiene que saber si el blindaje puede detener un proyectil de arma corta, o bien, puede resistir una bala de arma larga; dependiendo de la necesidad individual.



CONSEJO NACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE LA BALÍSTICA®

4.- El cliente debe solicitar un análisis de riesgo, que contempla varios elementos, como son el tipo de vehículo que se quiere blindar, el material que se debe usar y la exposición al riesgo que tiene el usuario, porque puede tratarse de una persona de alto perfil, del sector público o privado, que requiera del máximo nivel de protección, o bien, puede ser de bajo perfil, que no necesita tanta protección, por los lugares en donde se mueve o por las actividades que realiza.

Bajo esta óptica, el blindaje se divide en tres tipos: el “antivandálico”, que corresponde al nivel bajo; el “antisequestro”, que es un nivel medio, y el “antiatentado”, que se recomienda para la gente que corre alto riesgo. El resultado de este análisis permite saber a qué riesgo se expone el usuario y cuál es la mejor recomendación para él, y sobre todo, saber si su vehículo puede ser blindado de acuerdo con el tipo de material que se requiere para protegerlo.

5.- Una vez que se inicia el proceso de blindaje, que en ocasiones puede tardar hasta seis semanas en terminarse, dependiendo del nivel solicitado, el cliente puede requerir revisiones periódicas de los procesos, visitando la misma planta directamente. Igualmente, puede pedir registro en video desde el momento en el que el auto queda desarmado y los pasos posteriores, cuando le van agregando el material balístico y también que se le muestre cómo se vuelve a armar el vehículo, hasta finalizar.

Una recomendación complementaria es que el cliente se asesore sobre temas como los niveles de blindaje, los materiales más adecuados, las trayectorias de las empresas blindadoras y cualquier otro detalle que quiera conocer antes de realizar su inversión. Una alternativa es acercarse al Consejo Nacional de la Industria de la Balística, que agrupa a empresas registradas, profesionales y especializadas en los distintos tipos de blindaje, por que se trata de proteger la vida, así que obtener información es trascendental para tomar una decisión.

** El autor es secretario de la mesa directiva del Consejo Nacional de la Industria de la Balística. Egresado de la carrera de Derecho, de la Universidad Intercontinental con especialidad en Derecho Penal y Fiscal. Es socio fundador y administrador único de la empresa Dinablin Armor S.A. DE C.V. con más de diez años de experiencia en el ramo de la seguridad y de la industria del blindaje. Ha fungido dentro del Consejo Nacional de la Industria de la Balística como delegado de la Comisión de Blindaje Automotriz y actualmente como secretario de la Mesa Directiva.*