

El CNB explica por qué el blindaje 360 solo se logra con procesos calificados

- Ideal, que se contara con homologaciones y certificaciones de parte de empresas blindadores

CDMX, a 1 de febrero, 2023.- Impulsar buenas prácticas dentro de la industria del blindaje, y beneficiar al mercado, es uno de los propósitos del Consejo Nacional de la Industria de la Balística (CNB), que en esta oportunidad reunió a expertos en balística para que explicaran la importancia de instalar correctamente el material de blindaje, así como el papel que tienen los proveedores de la materia prima y los fabricantes que entregan un producto terminado al cliente.

Rodrigo Cornejo delegado de la Comisión de Fabricantes y Comercializadores del CNB, desde su perspectiva como industriales productores de materiales para su uso en el blindaje automotriz, arquitectónico, y corporal, explicaron que uno de los principales detalles que se deben atender en la industria del blindaje, tiene que ver con que se trata de una actividad artesanal, que requiere una amplia participación de la mano de obra humana.

“Por ejemplo, en el caso del blindaje de automóviles, se deben retirar prácticamente todos los componentes del vehículo para dejar el ‘esqueleto’, al que posteriormente se le instalan los materiales balísticos como pueden ser aramida o acero. El problema es que no hay una práctica correcta, estandarizada para su colocación; ya que cada empresa de blindaje lo hace como considera, y así podemos ver que hay quien ejerce prácticas correctas, y quien no lo hace”, dijeron los expertos.

Ante esa situación, lo que se propone y debería impulsarse es algún tipo de estandarización de procesos, o alguna homologación de buenas prácticas, tema en el que coincide Ignacio Baca Torres, presidente de la Comisión Ejecutiva del CNB, quien señala que hay empresas que han llegado al extremo de ejecutar malas prácticas al adherir el material de blindaje con pegamentos de uso común para conformar paneles balísticos.

“A nosotros, como Consejo, nos interesa informar que puede haber empresas que hagan blindaje con material adecuado, pero con procesos de mala calidad, ya sea en su aplicación en vehículos, en chalecos o en el blindaje arquitectónico, lo que deriva en una falta de protección, con el riesgo de que una bala llegue a traspasar el blindaje, no porque se trate de un material deficiente, sino porque hay una instalación de mala calidad”, agregó el máximo dirigente del CNB.

Por su parte, Federico Forastieri, presidente de la Comisión de Ética y Justicia del CNB, explicó que en el caso del acero para blindaje, los instaladores deben ser muy cuidadosos con el tratamiento térmico que se le ejerza al momento del precalentamiento de corte, o al aplicar la soldadura, “la temperatura no debe superar los 200 grados C, porque de lo contrario el acero puede empezar a perder propiedades de la dureza que se requiere para blindar”.

Además, Forastieri, quien empresarialmente se dedica a la distribución del acero balístico, indicó que el cliente debe exigir que el blindador certifique formalmente el acero balístico que está utilizando. “Debe ser un proveedor de acero balístico formal, que no está tratando de vender acero inoxidable. Asimismo, debe ser un blindador que se encuentre registrado ante la autoridad para que avale que se trata de una empresa legalmente establecida”.



CONSEJO NACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE LA BALÍSTICA®

En ese sentido, como proveedores de materiales balísticos, Rodrigo Cornejo mencionó que incluso existen manuales de instalación y capacitación a sus clientes (empresas de blindaje) para que el consumidor final reciba un producto adecuado. “Nuestra obligación es entregar productos garantizados, fichas técnicas, y además damos toda la trazabilidad para que el material, al instalarse, no pierda su rendimiento”.

Específicamente, el material al que hacen referencia ambos expertos, son los textiles técnicos con base en Kevlar, que se usa como elemento de protección, y en diferentes combinaciones, para defensa contra ataques armados, ya sea en el blindaje corporal, en el de automóviles o en el arquitectónico.

“Hay muchas “manos” que intervienen en el blindaje; no solamente quienes trabajan con lo que nosotros entregamos, sino con los cristales, el sistema eléctrico, etc., así que seguiremos impulsando, como CNB, que los blindadores se acerquen a los proveedores para que conozcan mejor las características de los productos y se disminuyan los riesgos al aplicarlos, todo con el fin de proteger la vida del usuario”, coincidieron Ignacio y Rodrigo.

Federico Forastieri recomendó que el cliente se fije bien en el producto que recibe: que el acero no presente marcas de oxidación, que tenga una protección de primera para que tenga una vida extensa, “y que soliciten, con toda confianza, el registro de la empresa, y que se les muestre que el material es proporcionado por empresas mundialmente reconocidas; el CNB los puede asesorar al respecto”.

Por último, Ignacio Baca comentó que el CNB seguira promoviendo el concepto del Blindaje 360, que contempla todo el vehículo, ya que lo cierto es que también se deben proteger los postes, las puertas, los neumáticos: ese es un blindaje 360, total, pero sería incompleto si hay malas prácticas al momento de blindar, aunque se cuente con la mejor materia prima”.