

# Con elección sube demanda de blindaje corporal y de oficinas

**Entrevista.** La industria reporta que candidatos contratan protección no solo para vehículos, sino que ahora buscan chalecos antibalas y sello de inmuebles; CdMx, Edomex, Jalisco, Guanajuato y NL, al top 5

ÁNGEL HERNÁNDEZ  
CIUDAD DE MÉXICO

La industria balística experimenta un incremento en la solicitud de productos para proteger a candidatos a algún cargo público, en medio de la creciente ola de violencia por parte del crimen organizado rumbo a las elecciones del 2 de junio.

En entrevista con MILENIO durante el primer Congreso Nacional del Blindaje (CNB), el presidente de la Comisión Ejecutiva del Consejo Nacional de la Industria de la Balística, Ignacio Baca Torres, explicó que no solo se trata de un aumento en el blindaje vehicular, sino también personal y estructural, es decir, chalecos antibalas y reforzamiento de oficinas y hogares.

“Existe un incremento en comparación a otros años precisamente por el tema de la delincuencia, en cuanto más aumenta ésta, obviamente también la necesidad de protección.”

“Es más, el tipo de protección (ha cambiado), antes era muy necesario el blindaje vehicular, esta vez tenemos más el corporal, adaptándolo a las necesidades de los candidatos”, detalló.

Las entidades donde se ha experimentado mayor demanda para el blindaje de autos son Ciudad de México, Estado de México, Jalisco, Guanajuato y Nuevo León.

Por su parte, los vehículos para los que hay mayor demanda son los de motores V6 y V8, como las camionetas Suburban, Tahoe, Cherokee, Escalade y Navigator.

Un empresario del sector balístico confirmó a este medio que prevé un incremento en la renta de vehículos blindados, debido a que se trata de un periodo específico y a que algunas compañías tienen varias unidades estacionadas y disponibles.

Los precios van desde 500 dólares por día en unidades con blindaje nivel 3 hasta mil dólares diarios con nivel 5. Incluso hay un esquema de 200 mil pesos mensuales cuando se trata de contratos de más de tres meses.

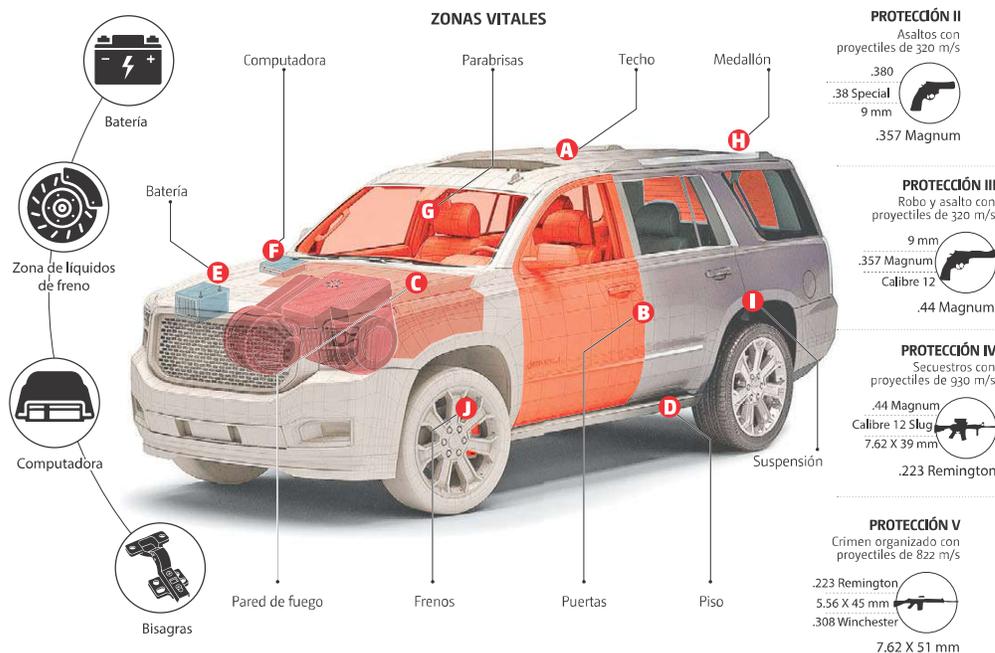
“Estamos esperando un incremento importante en la renta de unidades blindadas, sobre todo por las condiciones de violencia en el país”, apuntó.

De acuerdo con el CNB, el blindaje

## Incremento en las ventas

Empresarios del sector balístico prevén un repunte en el uso de vehículos blindados debido a la inseguridad

● Puntos vitales



● FUENTE: Yasser Armor • INFORMACIÓN: Abraham Flores • INFOGRAFÍA: Juan Carlos Fleiter

### ASÍ LO DIJO



“En los últimos años este mercado ha tenido una expectativa de crecimiento de entre 8 y 9 por ciento, pero consideramos que 2024 será mejor”

**Ignacio Baca Torres**  
Consejo de la Industria Balística

daje más comercializado es el nivel 3, que solo resiste impactos de armas cortas y cuyo costo va desde 33 mil hasta 45 mil dólares más IVA. Después están los niveles 4 y 5, que resisten impactos de armas largas.

“La industria balística en los últimos años ha tenido una expectativa favorable entre 8 y 9 por ciento, consideramos que 2024 será un año con mejores aplicaciones del blindaje en sus diferentes modalidades”, agregó Baca Torres.

Sin embargo, el crimen organizado ha puesto las cosas más difíciles para los blindadores, pues las balas que emplea se han vuelto más poderosas y rápidas.

“Existen nuevos tipos de balas que alcanzan mayor velocidad. Entonces tenemos que tener un producto que detenga esas velo-

cidades, esa onda expansiva. Todo eso se convierte en amenaza y debemos cubrirla”.

Además, confirmó que los proyectiles calibre .50, comúnmente utilizados por rifles anti-aéreos Barrett, son de los más preocupantes tanto para la industria como para sus clientes.

“Para el blindaje vehicular siempre ha sido el calibre .50, ese es el que más preocupa a todas las fuerzas del orden y a nosotros los blindadores; nos solicitan mucho la protección sobre ese calibre”.

Cifras en poder de las empresas blindadoras revelan que en los últimos dos años han sido incautados 163 fusiles Barrett en México, cifra que ha aumentado desde que se aseguró la primera arma de este tipo en 2006, en Tamaulipas.

De acuerdo con el presiden-

te de la Asociación Mexicana de Blindadores de Automotores, Esteban Hernández, en últimas fechas una tercera parte de las agresiones ha ocurrido con armas largas.

Por otro lado, el crimen también ha comenzado a utilizar explosivos. Para la industria balística, frenar la trayectoria de las esquivas y la onda expansiva es una prioridad. “Hay una necesidad de ir avanzando en una mayor protección; conforme evoluciona el crimen, también nosotros tenemos que hacerlo e ir un paso adelante.”

“En cuanto a la adaptación de nuevas tecnologías, se busca que sean probadas y que estén bien registradas. Cuando me refiero a probadas es porque tienen muchas pruebas de laboratorio”, puntualizó Baca Torres. ■