

DESTRUCCIÓN DE DOCUMENTACIÓN: UN SECTOR “DESGRACIADAMENTE” DOMINADO POR LA PICARESCA

Inicio · Opinión · Destrucción de documentación: un sector “desgraciadamente” dominado por la picaresca

El mercado de la destrucción confidencial en España está poco desarrollado en comparación con el resto de países de similar nivel económico. La gente cuando contrata un servicio quiere recibir unas prestaciones de acuerdo con lo que paga, y si no percibe que está ajustado a sus exigencias se abstiene de consumir. Por mi experiencia puedo afirmar que nuestro sector está, desgraciadamente, capitaneado por pícaros y oportunistas. Esto crea desconcierto entre los potenciales usuarios haciendo que, en general, se contrate poco y con desconfianza este tipo de servicios.

Un certificado de destrucción tiene el valor que le queramos dar. Lo emite una empresa y la legislación no le obliga a nada. Obtener el certificado de destrucción significa que los documentos han sido destruidos, pero si no se especifica algo más, eso es muy poco. Por ejemplo, destruidos en China y al cabo de 6 meses, sin que además nadie mantenga una cadena de custodia sobre esa información, es lo más habitual que nos podemos encontrar. Nadie miente pero tampoco se entra en estos detalles. No conviene explicar la verdad. Si además añaden que sigue **procesos de reciclado** o medioambientales, ¡genial...!

Está claro que nadie se guarda el papel para adornar los almacenes, pero la realidad es que ese tal proceso de reciclado consiste simplemente en comercializar el papel recogido para obtener un rendimiento económico. Incluso, algunos añaden que cumplen la norma DIN nivel 3 ó 4... Más palabrería. Esa es una norma alemana que sólo es una referencia y nunca un estándar legal en España. Sirve para confundir a los incautos y hacerles creer en espejismos; es la argumentación habitual de los trileros. Además esta norma DIN no asegura la **cadena de custodia**, no marca procedimientos, ni va respaldada por una legislación y organismo específico para el sector (valga como ejemplo los Colegios Oficiales de otros sectores –abogados, arquitectos o farmacéuticos–). Fácil para los listillos y sacacuartos.

“ Obtener el certificado de destrucción significa que los documentos han sido destruidos, pero si no se especifica algo más, eso es muy poco.

En mi opinión, si nuestro sector quiere tener futuro debe ofrecer un conjunto de garantías a los usuarios. La industria debe buscar **estándares que ofrezcan seguridad** a los compradores y, en consecuencia, aumente la demanda. Así sucede por ejemplo en Estados Unidos, donde las empresas y administraciones contratan con tranquilidad, aunque las legislaciones de LOPD están menos desarrolladas. Más del 80% de la cobertura de mercado lo ofrecen empresas asociadas a NAID y es la propia industria quien fija los estándares para que los clientes se sientan seguros.

En cambio, en España el sector busca confundir para ahorrar en costes y/o aumentar los márgenes. Beneficio a corto plazo para el oportunista pero **perjudicial para el desarrollo de la industria**. Con clientes confusos y grandes agentes vendiendo incertidumbre se contrae la demanda.

Muchas empresas se centran en vender el tamaño de partícula, pero lo importante son los procesos y quien interviene en ellos. Cualquiera instala un triturador. Sin embargo, somos muy pocos profesionales los que trabajamos con plantas seguras debidamente auditadas y con personal experto en **destrucción confidencial**. Además, hay muchas empresas que subcontratan gran parte de sus procesos para ahorrar costes sin explicárselo a sus clientes.

Factores como el tiempo máximo hasta la destrucción, la custodia en todo momento, **evitar la manipulación o el copiado**, el control de grabaciones de CCTV, los sistemas de geolocalización GPRS para vehículos, etc., deben ser criterios que se tienen que investigar antes de contratar y escoger al proveedor.

“ Muchas empresas se centran en vender el tamaño de partícula, pero lo importante son los procesos y quien interviene en ellos. Cualquiera instala un triturador.

Si queremos que este sector siga creciendo, además de un consumidor maduro, son necesarias **profesionalidad, seriedad y formación interna** en las empresas del sector. Y por supuesto, imprescindible también que el certificado entregado al cliente sea algo valioso, y no un simple papel de escaso valor en caso de duda o conflicto. En definitiva, empresas que ofrezcan servicios de calidad fiables al 100%. Si queremos un sector sólido, debemos pensar a largo plazo y en estándares mucho más altos que los que tenemos hoy por hoy en el mercado español. Pido a mis colegas que sean valientes y apuesten por la calidad, lo que implica compromiso con responsabilidad. Si transmitimos confianza, ganaremos todos.