

## Actividad

### Respuestas por el campista Itamhar Daniel Barrios Castro para el bootcamp de ciberseguridad nivel explorador

Junto con los estudiantes formen grupos de trabajo para que, en clase, se puedan responder las siguientes preguntas y casos de estudio.

#### Caso de estudio 1: La Startup de Moda Sostenible

Contexto: Un startup de moda sostenible con sede en Barcelona, España, ha experimentado un rápido crecimiento gracias a su enfoque en la producción ética y el marketing en redes sociales.

La empresa ha recopilado una gran cantidad de datos personales de sus clientes, desde preferencias de estilo hasta información de compra, con el objetivo de personalizar sus campañas de marketing. Sin embargo, ahora se enfrenta al desafío de cumplir con el GDPR, ya que opera en la Unión Europea y recopila datos de ciudadanos de diversos países.

Preguntas para el debate:

- ¿Qué medidas debe tomar el startup para garantizar el cumplimiento del GDPR en sus campañas de marketing personalizadas?

**Respuesta:** El startup debe obtener el consentimiento explícito de los clientes antes de recopilar y usar sus datos, asegurándose de que este consentimiento sea libre, informado y fácil de retirar. Además, debe implementar medidas técnicas como cifrado de datos, políticas claras de privacidad y acceso limitado a la información solo para personal autorizado. También es importante designar un delegado de Protección de Datos (DPO) si es necesario.

- ¿Cómo puede la empresa demostrar a sus clientes que respeta su privacidad y cumple con la normativa?

**Respuesta:** La empresa puede ser transparente publicando su política de privacidad de manera clara y accesible, enviando comunicados sobre cómo protegen los datos y permitiendo que los clientes accedan, corrijan o eliminen su información fácilmente. También puede obtener certificaciones o sellos de cumplimiento GDPR para generar confianza.

- ¿Qué riesgos legales y reputacionales enfrenta la empresa si no cumple con el GDPR?

**Respuesta:** Si no cumple, el startup podría enfrentar multas de hasta el 4% de su facturación anual o 20 millones de euros (lo que sea mayor). Además, perdería la confianza de sus clientes, lo que dañaría su reputación y podría llevar a una disminución en ventas o incluso a demandas legales, esto basado en casos que ocurrieron en el pasado.

- ¿Cómo puede el startup aprovechar el GDPR para construir una relación de confianza con sus clientes?

Puede usar el cumplimiento del GDPR como un valor añadido, destacando en sus campañas que respetan la privacidad y ofrecen control total sobre los datos. Esto diferenciaría a la marca de otras que no son tan transparentes, atrayendo a clientes preocupados por su privacidad.

## Caso de Estudio 2: La Cadena de Restaurantes de Lujo

**Contexto:** Una cadena de restaurantes de lujo con sede en Los Ángeles, California, ha implementado un programa de fidelización que recopila datos personales de sus clientes, como información de contacto, hábitos de consumo y preferencias culinarias. La empresa utiliza estos datos para ofrecer experiencias personalizadas y promociones exclusivas.

**El desafío:** Con la entrada en vigor de la CCPA, la cadena de restaurantes debe revisar sus prácticas de recopilación y uso de datos para garantizar el cumplimiento de esta nueva normativa.

Preguntas para el debate:

- ¿Cómo puede la cadena de restaurantes garantizar el derecho de sus clientes a conocer y eliminar sus datos personales, como lo exige la CCPA?

**Respuesta:** Debe crear un sistema sencillo (como un portal en línea o formulario) donde los clientes puedan solicitar acceso a sus datos o pedir su eliminación. También debe capacitar al personal para responder a estas solicitudes dentro de los plazos legales (45 días bajo la CCPA).

- ¿Qué medidas debe tomar la empresa para obtener el consentimiento explícito de sus clientes antes de vender sus datos a terceros?

**Respuesta:** La empresa debe pedir consentimiento mediante opciones claras (como casillas de verificación no preseleccionadas) y explicar exactamente cómo se usarán los datos. Además, debe ofrecer la opción de optar por no participar sin penalizaciones.

- ¿Cómo puede la cadena de restaurantes equilibrar sus intereses comerciales con los derechos de privacidad de sus clientes?

**Respuesta:** Puede usar solo los datos estrictamente necesarios para personalizar promociones, evitando recopilar información excesiva. También puede ofrecer beneficios (como descuentos) a cambio de consentimiento, pero siempre respetando mostrando transparencia y beneficios preferenciales al cliente.

- ¿Qué implicaciones tiene la CCPA para el programa de fidelización de la empresa?

**Respuesta:** El programa debe adaptarse para permitir que los clientes opten por no compartir sus datos sin perder beneficios básicos. Además, la empresa debe revisar sus contratos con terceros para asegurarse de que también cumplan con la CCPA.

- ¿Qué pasaría si un empleado con acceso a la información de los usuarios llegase a vender una base de datos con la información de los clientes a un tercero sin consentimiento de los clientes?

**Respuesta:** La empresa enfrentaría multas elevadas por violación de la CCPA, demandas de clientes y daño reputacional grave. Para evitarlo, debe limitar el acceso a los datos, monitorear su uso y aplicar sanciones internas por mal manejo de información.

### **Caso de Estudio 3: La Plataforma de Aprendizaje en Línea**

Contexto: Una plataforma de aprendizaje en línea ha desarrollado una aplicación móvil que recopila datos sobre el progreso de los estudiantes, sus preferencias de aprendizaje y su interacción con la plataforma. También recopila números de identificación, direcciones y números de tarjetas de crédito para automatizar los pagos de los estudiantes.

En la plataforma se empezaron a escribir estudiantes de España, lo que obliga a que exista un cumplimiento de la GDPR.

Preguntas para el debate:

- ¿Cómo pueden evitarse sobrecostos en la seguridad de la información si se espera tener estudiantes que sean ciudadanos europeos o de california?

**Respuesta:** La plataforma puede implementar medidas escalables desde el inicio, como cifrado de datos y políticas únicas que cumplan tanto con el GDPR como con la CCPA. Esto evita tener que hacer ajustes costosos más adelante. También puede usar herramientas automatizadas para gestionar solicitudes de acceso o eliminación de datos.

- ¿Debe seguir recopilando la información de tarjetas de crédito, direcciones y números de identificación esta plataforma?

**Respuesta:** Solo si es estrictamente necesario. Para tarjetas de crédito, puede usar pasarelas de pago externas (como PayPal o Stripe) que no requieran almacenar los datos. Los números de identificación deberían omitirse a menos que sean obligatorios por ley, y las direcciones solo si son esenciales para el servicio.

- ¿Qué desafíos plantea la internacionalización de los servicios de la plataforma en términos de cumplimiento normativo?

**Respuesta:** El mayor desafío es adaptarse a diferentes leyes (GDPR, CCPA, etc.), lo que requiere recursos legales y técnicos. La plataforma debe mapear qué datos recopila, en qué regiones opera y ajustar sus políticas para cada jurisdicción, evitando sanciones o conflictos legales.