

# RiskMapper: Sistema de Compliance

**RiskMapper V3** es una plataforma RegTech diseñada para el sector educativo que facilita el cumplimiento de la normativa de protección de datos. Permite visualizar la exposición, solicita únicamente la evidencia necesaria, guía la mitigación con tareas y plantillas simples, y genera **reportes automáticos** para la Dirección, el Sostenedor y el área de TI. El corazón del sistema es un mapa de riesgos interactivo que muestra los flujos de datos, sistemas, proveedores y responsables, con mapas de calor y tendencias. Este mapa se alimenta de cuestionarios, evidencias y, cuando corresponde, señales automáticas de herramientas como Google o M365. No reemplaza la asesoría compleja, sino que la limita a casos excepcionales y la hace medible.

La plataforma incluye un **Portal Ciudadano o Vista para Apoderados**, que el colegio puede habilitar para que los interesados externos accedan a información relevante. Este portal muestra un Reporte de Transparencia claro sobre los datos gestionados, sus fines, los terceros involucrados, las medidas adoptadas, los compromisos y el canal formal de contacto. También permite gestionar consentimientos, como el uso de imágenes, y recibir **señales estructuradas** para mejorar el mapa, sin generar rankings de reputación.

## One-pager comercial (RiskMapper V3 — Chile / Colegios)

**RiskMapper V3** simplifica el cumplimiento de la normativa de protección de datos en los colegios. Proporciona un proceso validado, con evidencia mínima, sin complicaciones y con reportes automáticos, lo que mejora la trazabilidad y la eficiencia para la Dirección y la Administración.

## Por qué ahora

La **Ley 21.719** (protección y tratamiento de datos y creación de Agencia) fue publicada en Chile y establece un período de preparación previo a su entrada en vigencia.

El riesgo en los colegios aumenta debido a incidentes, a demandas del sostenedor o de la Dirección, así como a auditorías y **requerimientos formales**.

## El problema (hoy)

- La evidencia está repartida en Drive o SharePoint, sin criterios claros, sin vigencia definida y sin trazabilidad. Esta desorganización puede provocar la pérdida de documentos importantes, dificultades para responder a auditorías y un aumento del riesgo de no poder demostrar el cumplimiento cuando se requiera.
- El cumplimiento se gestiona únicamente en papel, mediante listas de verificación manuales que no se asignan a tareas ni a responsables.
- La Dirección requiere visibilidad ejecutiva, la Administración busca mayor organización y el área de TI debe evitar el acceso a la evidencia sensible.
- Los apoderados quieren claridad y canales formales para consentimientos y solicitudes, mientras que el colegio se enfoca en evitar riesgos reputacionales.

## La solución

El sistema utiliza un mapa de riesgos interactivo y genera **reportes automáticos** para cada área: Dirección (riesgos y decisiones), TI (acciones y prioridades) y Administración/Sostenedor (estado, exposición y avance). Incluye una capa de automatización con **señales de Google o Microsoft 365** para detectar cambios importantes sin depender únicamente de revisiones manuales. Además, ofrece un **Portal Ciudadano** controlado por el colegio, donde se publica un Reporte de Transparencia claro, se gestionan los consentimientos y se recibe información estructurada para actualizar el mapa, sin generar rankings de reputación. La asesoría especializada solo se activa en casos críticos y siempre con entregables medibles.

El mapa se actualiza mediante:

1. **Cuestionarios guiados** (administración-led)

2. **Evidencias vinculadas** (Drive/SharePoint; el contenido no se duplica)
3. **Recibe señales automáticas** de Google o de Microsoft 365 de forma gradual, sin vigilancia invasiva.

### **Incluye un Portal Ciudadano y una vista específica para apoderados en la versión Standard.**

El colegio administra una vista pública que muestra transparencia sobre los datos gestionados, sus fines, los terceros involucrados, las medidas y el canal formal.

- **Gestión de consentimientos** (p.ej., uso de imagen)
- **Las solicitudes y señales estructuradas** también actualizan el mapa, pero no generan clasificaciones de reputación.

### **Beneficios clave (en lenguaje de Dirección/Administración)**

- **Cumplimiento comprobable, respaldado por** evidencia clara, actualizada y siempre disponible para auditorías.
- **Reducción real del riesgo, enfocada en los** riesgos más importantes y en la asignación de tareas con responsables y acuerdos de nivel de servicio (SLA).
- **Transparencia organizada con los apoderados, generando confianza sin exponer al colegio más de lo necesario.**
- **El colegio gestiona su cumplimiento y solo recurre a consultores cuando es realmente necesario y siempre de manera medible.**

### **Modelo comercial (B2B / colegio individual)**

- **La configuración inicial es obligatoria e incluye la línea base** del mapa, los controles mínimos y el primer reporte.
- **Cada colegio paga una suscripción mensual y puede elegir entre** las versiones Essential o **Standard (recomendada)**.
- **El servicio Critical Response brinda apoyo especializado únicamente en caso de incidentes o auditorías complejas.**

### **Implementación (time-to-value)**

El **primer mapa y el reporte se entregan en un plazo de 7 a 14 días**.

1. Inventario mínimo por procesos
2. Evidencia esencial vinculada a Drive o SharePoint.
3. Incluye un mapa de calor y un plan de mitigación con tareas y acuerdos de nivel de servicio (SLA).
4. Se activa el Portal para gestionar la transparencia y los consentimientos.

---

### **Por qué ahora (dolor que resuelve)**

- Aumenta la presión regulatoria y reputacional: los colegios deben demostrar gobernanza de datos sin contar con personal técnico dedicado.
- Hoy en día, la gestión suele dispersarse entre correos, archivos de Excel y documentos sueltos, lo que no permite una trazabilidad consistente.
- La relación con los apoderados suele ser todo o nada: o hay confianza total o hay conflicto. El portal ciudadano transforma esto en **transparencia controlada**.

El **resultado esperado para el cliente es tener** menos incertidumbre, más control comprobable, menos improvisación y una gestión respaldada por evidencia y reportes.

---

## Cómo funciona (flujo simple)

1. **Onboarding ultra guiado:** cuestionarios estructurados y carga mínima de evidencia (baseline rápido).
2. **Risk Map + Heatmaps:** visualización inmediata de la exposición por procesos, datos, terceros y responsables.
3. **Plan priorizado:** tareas cerrables con evidencia + plantillas por brecha (workflow slim).
4. **Reportes automáticos:** por audiencia (Dirección / Sostenedor / TI) y por versión de ciudadana controlada.
5. **Excepciones:** cuando aparece una brecha crítica, se activa la asesoría puntual (como producto aparte).

## Rol de la boutique (ventaja acumulativa)

La boutique funciona como **fábrica de contenido compliance**: controles mínimos, criterios de evidencia, plantillas, formularios, fichas por proceso e industria.

Esto habilita la **escalabilidad horizontal**: el core del producto se mantiene y la expansión a nuevas industrias se realiza mediante "packs" de contenido (educación → salud → deportes → retail), sin reescribir la plataforma.

### 1) Tesis de mercado y timing

**Driver principal:** cambio/entrada en vigor del marco chileno de protección de datos (con foco en **datos de niños**).

**Problema:** los colegios no tienen un inventario claro de datos, flujos, terceros y evidencias mínimas vigentes, ni un canal formal y trazable para consentimientos y solicitudes.

**Dolores que gatillan compra (triggers):**

- incidente (brecha o "casi-incidente"),
- exigencia del sostenedor/dirección,
- Auditoría / fiscalización / requerimiento formal.

**Oportunidad:** "compliance operativo" con esfuerzo mínimo + reportabilidad ejecutiva + transparencia controlada.

---

### 2) Segmento objetivo (beachhead)

**Cliente:** colegio individual (RM y regiones) con:

- Google Workspace o Microsoft 365 como infraestructura dominante,
- TI chico o tercerizado,
- exposición a proveedores EdTech múltiples,
- Alta sensibilidad a la reputación y a los apoderados.

**Comprador típico:** Dirección/Administración (presupuesto)

**Champion:** TI / encargado de plataforma / encargado de convivencia o administración

**Usuarios:** responsables de procesos (matrícula, comunicaciones, plataformas, etc.)

**Stakeholders externos:** apoderados (Portal Ciudadano)

---

### 3) Propuesta de valor

**"Compliance sin fricción" (SaaS-first)**

- **Mapa de riesgos interactivo** (core): flujos, sistemas, proveedores, responsables + heatmaps/tendencias.
- **Evidencia mínima:** pide sólo lo esencial y apunta a **no interferir**.
- **Mitigación mediante tareas/plantillas:** flujo corto, trazable y con SLA.

- **Reportes automáticos:** Dirección (riesgo y decisiones), TI (acciones), Administración/Sostenedor (cumplimiento y exposición).
- **Señales automáticas** desde Google/M365 (primera capa de automatización).

#### **Portal Ciudadano (incluido en Standard)**

- **Reporte de Transparencia** (controlado por el colegio).
- **Gestión de consentimientos** (p. ej., imagen) + canal formal de contacto.
- **Captura de señales estructuradas** que alimentan el mapa (sin rankings reputacionales).

#### **Asesoría (no core, sólo escalamiento)**

- La boutique entra **en casos críticos** (brechas/acciones excepcionales), con entregables trazables y medibles.

---

## **4) Producto empaquetado (packaging) para educación**

#### **Planes recomendados (simples, “colegio individual”)**

##### **Essential (SaaS base)**

- Core Risk Map
- Evidence Engine (links a Drive/SharePoint con permisos)
- Reportes básicos (Dirección/TI)
- Cuestionarios + plantillas base educación

##### **Standard (default para industria)**

- Todo Essential +
- Mitigation Workflow (tareas, SLA, auditoría)
- **Portal Ciudadano incluido** (transparencia + consentimientos + señales)
- Integraciones Google/M365 (señales) incluidas o como add-on “Standard+”

##### **Critical Response (servicio, fuera del SaaS)**

- Intervención boutique event-based o retainer opcional
- Sólo para incidentes / auditorías complejas

**Regla clave de posicionamiento:** el **SaaS resuelve el 80–90%**; la asesoría es un “pico” de complejidad.

---

## **5) Arquitectura operativa de evidencia (baja interferencia)**

- Las evidencias se **mantienen en Drive/SharePoint** (no se duplican).
- RiskMapper almacena: metadatos, checks, vigencia, responsable, enlace, evidencia mínima requerida y auditoría de cambios.
- Permisos: el colegio controla el acceso; el sistema valida la “existencia/estructura/vigencia” más que la “copia de documentos”.

**Beneficio comercial:** reduce las objeciones por seguridad y por duplicación y acelera el onboarding.

---

## **6) Canales y GTM (go-to-market) para colegio individual**

#### **Adquisición (SaaS-first)**

- Outbound directo (TI/Administración) con mensaje por trigger: “auditoría / incidente / exigencia”.
- Referidos por MSPs y por el soporte de TI de colegios (no boutique legal).
- Webinars cortos con enfoque en “datos de niños + evidencia mínima + consentimientos”.

## Activación (onboarding productizado)

- **Time-to-Value objetivo:** primer mapa + primer reporte en 7–14 días.
- Onboarding guiado dentro del producto (wizard), con 3 hitos:
  - a. inventario inicial (cuestionario corto),
  - b. 10–15 evidencias mínimas linkeadas,
  - c. Reporte ejecutivo + plan de mitigación.

## Retención / expansión

- Reporte mensual automático + alertas por evidencia vencida + riesgos críticos.
- Activación del Portal como “cierre del circuito” (transparencia y consentimientos).

## 7) Modelo de ingresos (Chile / colegio individual)

### Estructura:

1. **Pago inicial (Setup):** onboarding + baseline + primer reporte.
2. **Suscripción mensual por sitio:** (Essential / Standard).
3. **Servicios boutique por evento crítico:** tarifa premium (no recurrente por defecto).

**Racional:** protege el margen, evita que el negocio sea “consultoría encubierta” y te permite recuperar el CAC mediante setup.

## 8) Unit economics y palancas (sin números, pero con lógica)

- **CAC (Costo de Adquisición de Cliente.)** (alto al inicio) se compensa con:
  - setup fee,
  - onboarding repetitivo,
  - canal MSP/partner TI (reduce CAC).
- **LTV (Lifetime Value)** aumenta con:
  - Standard como default,
  - integraciones (Google/M365) como stickiness,
  - Portal (consentimientos + solicitudes) como “lock-in” operativo.
- **Churn (porcentaje de clientes que se pierden o cancelan en un periodo)** baja si el producto entrega:
  - reportes ejecutivos mensuales,
  - alertas por vigencia,
  - Trazabilidad lista para auditoría.

## 9) Métricas (KPIs) alineadas al “SaaS-first”

**North Star:** % de riesgos críticos mitigados con evidencia vigente (mensual).

**Activación:** días al primer mapa + primer reporte.

**Operación:** evidencia vigente vs. vencida; tareas abiertas vs. cerradas; MTTR de mitigación.

**Valor ejecutivo:** reducción de riesgos críticos trimestre a trimestre.

**Portal:** % de consentimientos digitalizados; tiempo de respuesta; # de señales útiles incorporadas.

---

## 10) Roadmap recomendado (incremental por integraciones)

**Fase 1 (MVP educación):** mapa + evidencia mínima + reportes + workflow + Portal.

**Fase 2:** señales de Google/M365 (auditable, sin vigilancia invasiva).

**Fase 3:** más integraciones (según la adopción) + mejoras en la automatización + packs de proveedores.

---

## 11) Riesgos estratégicos y cómo se contienen

- “**Esto es asesoría empaquetada**” → separación contractual y operativa: SaaS core + servicio crítico opcional.
- **Resistencia por evidencia** → enlaces a Drive/SharePoint + evidencia mínima + caducidad/alertas.
- **Complejidad regulatoria** → “pack educación Chile” con actualizaciones versionadas.
- **Seguridad/confianza** → permisos del colegio, auditoría interna, trazabilidad.