

5 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EL RGPD





Contenido

1. Introducción	3
2. Los 5 beneficios clave	4
3. Conclusión	6



1. Introducción

La mayoría de empresas no recibieron la aplicación obligatoria del RGPD en mayo del año pasado con ilusión. Su aplicación exige a las empresas un control que antes no se tenía de forma tan estricta sobre los datos de terceros.

Ser una empresa más transparente implica ser una empresa más ética y con muchísimo más conocimiento, tanto de los procesos legales implicados en el tratamiento de datos, como de las potenciales consecuencias de una mala aplicación del Reglamento.

Sin embargo, en el terreno empresarial todo se supera y siempre aparecen formas de solucionar la aparición de obstáculos. Figuras como el delegado de protección de datos y plataformas de apoyo y gestión nacieron para simplificar la aplicación de un Reglamento que para muchas compañías era difícil de asimilar y gestionar con la estructura habitual de las mismas.

Los interesados, por su parte, adquirirían, desde que se aplicó el RGPD, mucho más poder sobre su propia información y muchos más derechos frente a corporaciones que son conscientes del valor de poseer y utilizar los datos personales.

Hoy, casi un año y medio después de que el Reglamento General de Protección de Datos fuera de obligada aplicación, empezamos a ver sanciones y también oportunidades para las empresas que prefieren tomarse el compliance en materia de protección de datos como una oportunidad para crecer.



2. Los 5 beneficios clave que tu empresa puede extraer del RGPD

a) Mayor conciencia empresarial

Una empresa que cumple con el RGPD, que aplica medidas de seguridad y que da formación a sus trabajadores tendrá una mayor conciencia respecto a la cultura del cumplimiento.

Esto comporta, en la práctica, que la empresa esté más preparada para evitar o reaccionar a una posible brecha de seguridad, así como a una sanción en caso de incumplimiento del Reglamento.

La concienciación de los empleados y de la organización puede ahorrar muchos costes y quebraderos de cabeza a nivel económico e incluso reputacional.

b) Más confianza por parte de los clientes

Los signos de que una compañía aplica correcta y estrictamente el RGPD y la normativa de protección de datos son visibles hacia el exterior. Gracias a eso, los clientes y los potenciales clientes confiarán más en los servicios ofrecidos, ya que tendrán evidencias de la seguridad en el tratamiento de sus datos personales.

La información a los clientes es un factor clave que demuestra el compromiso y la responsabilidad proactiva de la empresa. Incluso en casos extremos, como la existencia de una brecha de seguridad, no ocultarla y comunicarla a los clientes puede reforzar la imagen y los valores de la empresa.



c) Mejor toma de decisiones

El Reglamento, de acuerdo con el principio de exactitud y limitación del plazo de conservación de los datos, establece la obligación de conservar los datos únicamente durante el tiempo estrictamente necesario; por lo que si la empresa realiza análisis de datos obtendrá resultados mucho más adecuados y que facilitarán la toma de decisiones.

Además, el RGPD prohíbe expresamente la toma de decisiones automatizadas que produzcan efectos jurídicos o similares a los interesados, por lo que se requiere la intervención humana en estas decisiones. Ello puede evitar los errores producidos por las decisiones tomadas sin intervención humana.

d) Facilidad en el tratamiento de datos en la Unión Europea

El RGPD unifica la manera en la que se tratan los datos personales en toda la Unión Europea puesto que su aplicación es directa en todos los Estados miembros.

Esto ofrece la oportunidad de prestar servicios en diferentes territorios sin tener que aplicar grandes cambios en los textos legales de la página web así como en el resto de actividades.

e) Ahorro de costes

Como ya se ha comentado, el RGPD puede conllevar un ahorro en costes e incluso, de forma indirecta, generar beneficios.

Por una parte, la obligación de conservar los datos únicamente durante el tiempo necesario puede reducir costes de forma significativa al no almacenar información antigua y desactualizada. Esto llevará, como ya se ha mencionado, a mejorar la toma de decisiones y evitar errores.

Además, de una forma menos directa pero igualmente efectiva, la compañía generará vínculos más fuertes y de mayor confianza con sus clientes, lo que puede hacer aumentar su engagement y sus beneficios.



4. Conclusión

Ahora que conoces los beneficios que tu empresa puede extraer de un correcto cumplimiento de la normativa, puede ser muy beneficioso hacer un ejercicio estratégico e intentar maximizar estos beneficios.

Por otro lado, el cumplimiento no tiene por qué ser complicado ni costoso, plataformas como Pridatect han nacido para facilitar el cumplimiento de protección de datos y ahorrar costes.

SIMPLIFICAMOS LA PROTECCIÓN DE DATOS EN EMPRESAS

Para más información:
pridatect.com

Contacto:
info@pridatect.com