

FAQs sobre el RGPD

EN ASESORÍAS Y GESTORÍAS



Lo que suelen preguntar los clientes:

1. ¿Qué empresas están obligadas a cumplir con el RGPD?

Todas (al 99,99%). Desde autónomos hasta grandes corporaciones. Cualquier organización que recopile, almacene o trate datos personales de clientes, empleados o proveedores está sujeta al RGPD.

2. ¿Cuál es la diferencia entre LOPDGDD y RGPD?

El RGPD es la normativa europea, mientras que la LOPDGDD (Ley Orgánica 3/2018) es la ley española que adapta el RGPD a nuestro ordenamiento jurídico. En la práctica, ambas deben cumplirse.

3. ¿Qué datos se consideran “personales” según el RGPD?

No solo nombres y DNI. También emails, direcciones IP, imágenes, grabaciones de voz, hábitos de consumo, localizaciones GPS... cualquier dato que identifique directa o indirectamente a una persona.

4. ¿Es obligatorio nombrar un Delegado de Protección de Datos (DPO)?

No todas las empresas lo necesitan. Es obligatorio en casos específicos:

- Administraciones públicas.
- Empresas que tratan datos a gran escala (ejemplo: bancos, hospitales, telecos).
- Organizaciones que gestionan datos sensibles (salud, religión, ideología, etc.).

5. ¿Qué errores son los más comunes en pymes y autónomos?

- Enviar correos a varios destinatarios sin usar copia oculta.
- Usar WhatsApp para atender clientes sin consentimiento.
- Carecer de política de privacidad en la web.
- No informar al instalar cámaras de videovigilancia.
- No tener contratos con proveedores que acceden a datos (ejemplo: gestorías, hosting).

6. ¿Las sanciones siempre son millonarias?

No. Hay sanciones desde 300 € hasta varios millones. Pero incluso una multa pequeña puede ser devastadora para una pyme o autónomo, destrozando su reputación y marca.

7. ¿Cuánto tarda en implementarse un plan de cumplimiento RGPD?

Depende del tamaño de la empresa, pero una pyme estándar puede estar en regla en unas semanas con el apoyo adecuado, o incluso menos, en una empresa muy pequeña con colaboración activa.

8. ¿Cómo afecta el RGPD a las campañas de marketing digital?

Mucho. Ya no vale comprar bases de datos ni enviar newsletters a persona físicas sin consentimiento expreso. Es obligatorio contar con sistemas de opt-in y almacenar las pruebas de consentimiento.

9. ¿Qué pasa si un cliente pide ejercer sus derechos (acceso, rectificación, supresión...)?

La empresa debe responder en un plazo máximo de 30 días. No hacerlo también es motivo de sanción.

10. ¿Qué beneficios tiene convertir el RGPD en un valor de negocio?

- Diferenciación frente a la competencia.
- Confianza del cliente desde el minuto uno.
- Menos riesgos legales.
- Imagen profesional sólida.

965 038 463

info@dataprotectplus.com

www.dataprotectplus.com

