

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 1, ill

... el vendedor de cualquiera de estas empresas o los vendedores de cualquiera de estas empresas, van a saber si los datos que están usando porque se los dio su primo o un amigo les dio cinco referidos, lo que nosotros llamamos referidos o para hacer una prospectación para vender un producto; a la mejor no tenemos idea de si estaban en alguna base de datos, en algún instituto y esa persona había dicho que no quería que se le molestase con llamadas telefónicas ofreciendo cosas; difícilmente.

Si a esto le suman que de esas empresas, que son la mayoría, una parte muy importante; no tienen ni computadoras. Cuando hablan ustedes aquí en la ley de bases de datos muy sofisticadas, con sistemas de protección, créanme, no podemos. Los micros tenemos dos, tres computadoras en nuestro negocio, que hacemos para hacer las cartas de presentación, a la mejor usamos unas hojas de Excel para poner los datos de nuestros posibles clientes o de nuestros clientes. No tendríamos la posibilidad de poner personas ex profeso para todo esto.

Si a eso le suman que el instituto o la entidad que vaya a controlar eso puede poner multas. Yo, pequeña empresa, ya incurrí en el problema de haberle hablado a alguien y que estaban sus datos bloqueados, el instituto me va a mandar un inspector y la multa mínima son 100 días de salario mínimo, más, menos 5 mil y fracción de pesos.

Para nosotros representa el pago del teléfono de ese mes o el pago de la renta de nuestra oficina, el sueldo de la secretaria, la mínima, la multa mínima. Si el inspector nos multa con un poquito más allá de la mínima y nos dijera: pues son mil días de salario mínimo, porque según leí, el monto máximo es hasta 160 mil días, 320 mil días de salario mínimo. No, no quiero pensar en esa cifra, no la sé, no me dan los ceros. Pero aún cuando fueran 5 mil días de salario mínimo, créanme, la mayor parte de las empresas les vamos a dar las llaves y cerramos el negocio porque no tendríamos para pagarles.

De ese tamaño son las condiciones que ustedes nos marcan aquí. So pena de que mi vendedor, nuestros vendedores de nuestras empresas, tendrían que hablarle a la señorita diputada para decirle: señorita diputada,

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 2, ill

podría mandarme por escrito su autorización para que yo le pueda volver a hablar para ofrecerle un curso de capacitación.

Es lo que nos marcan aquí la ley, de lo que decía el señor —el término que utilizan es el opt-in—. Tengo que hablarle por teléfono a usted, para que me mande por escrito su autorización para que le vuelva a marcar, para que le ofrezca un curso de capacitación o para ofrecerle tornillos que vende mi fabriquita, o la agencia de viajes que le ofrece un paquete de vacaciones. Creo que eso no podríamos hacerlo. No tenemos la capacidad para hacerlo. Nada más que somos el 96 por ciento de las empresas en México, las que no tenemos esa capacidad, las que vivimos al día, de la fuerza de ventas de nuestras gentes, en base a su chamba diaria, a lo que hacemos todos los días de levantar el teléfono y prospeccionar posibles clientes, de todos nuestros productos, desde tornillos, pasando por agencias de viajes, cursos de capacitación, todo lo que se les ocurra se hace a través de vendedores.

Con esta ley sí nos estarían metiendo en un muy grave problema. Porque además, no quiero pensar mal, pero los inspectores no creo que vayan a tocar la puerta de Inbursa o de algún banco grande, van a ir a tocarnos las puertas a nosotros, a los chiquitos, como siempre sucede, al pequeño comercio, a la pequeña fabriquita, a la empresa de servicios.

Es ahí donde van a llegar los inspectores a tocarnos la puerta y decirnos: a ver, muéstrame tus bases de datos. ¿Cuáles bases de datos? Tus listas de clientes, en el sistema de computadora que debes tener con sofisticada seguridad y demás, y que tengan cualquier cantidad de requisitos. Créanme, no lo vamos a poder hacer. Difícilmente una empresa estaría en condiciones de lograr esto. Entonces vamos a ser sujetos de multas, pero multas que sí nos implica cerrar la puerta, cerrar el negocio.

Ésa sería mi intervención, señores. Representamos a muchos empresarios chiquitos, pequeños de este país, que somos la gran mayoría. Gracias por su atención, señores.

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 3, ill

El presidente diputado Javier Corral Jurado: Ahora le daremos la palabra a don Miguel Ángel Flores, representante de Metlife.

El ciudadano Miguel Ángel Flores: Gracias. Buenos días. Vengo también representando lo que es la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros. Vengo a hablarles muy rápidamente, porque se están tocando muchos de los temas, que como pueden ver tienen un denominador común en todo lo que estamos viendo en esta plática.

Ya lo explicó de una manera muy sucinta, muy analítica, muy bien el licenciado Eduardo Merina, ya lo explicó también desde el punto de vista de las pequeñas empresas, el licenciado Ricardo Islas.

Voy a hablarles básicamente de dos temas, que son temas que nos tienen muy preocupados a la iniciativa privada, pero que también nos deben preocupar a todos y cada uno de nosotros, como los sujetos protegidos con esta norma jurídica, porque es importante precisamente que se precisen, para que esta norma realmente nos proteja y realmente pueda tener operación.

Esos dos temas, que además vienen muy íntimamente relacionados en el proyecto de dictamen, son: la regla de consentimiento y la definición de los datos sensibles. El consentimiento, como ustedes saben es un acuerdo de voluntades. ¿Esto qué implica? Que dos o más personas se pusieron de acuerdo para hacer algo. Entonces de entrada lo que estamos encontrando nosotros en el proyecto de dictamen, no es propiamente un consentimiento, sino una autorización, una autorización para que se manejen los datos. Esta autorización es la manera en la que se encuentra prevista, es una autorización previa y expresa.

Quisiera dejarlos, básicamente, con cuatro ideas al respecto de la regla de consentimiento, que creo que son básicas para esto:

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 4, ill

1. Una regla rígida de consentimiento previo y expreso, para todos los casos de tratamiento de la información, va a impedir el libre flujo de la información que se requiere para atender, inclusive, las solicitudes y los propios servicios que necesitamos nosotros los titulares.

¿Por qué? Porque en cada caso que nosotros requiramos algún tipo de servicio, en donde ya nosotros presuponemos que estamos consintiendo que, precisamente se usen nuestros datos para que nos presten ese servicio, pues vamos a tener que pedir un consentimiento aparte, distinto, señalando diferentes casos, lo cual no sería conveniente.

Porque en muchos casos, cuando nosotros acudimos a las empresas y solicitamos, por ejemplo, comprar inclusive un coche o algo, ya sabemos que muchos de los datos que damos son necesarios para que nos vendan ese coche y en las condiciones en que lo queremos comprar. Entonces, sería ilógico pedir un consentimiento aparte y separado, precisamente para el manejo de estos datos, para la prestación de la propia compra-venta del carro.

La segunda idea con la que quiero que se queden es que, una regla de consentimiento que no distingue entre fines primarios y secundarios para los que se pretende utilizar la información, precisamente conlleva a una serie de molestias a los titulares de los datos, quienes piensan o dan por sentado que ya otorgaron su consentimiento para la finalidad para la que están solicitando la prestación del servicio o el otorgamiento del bien que están buscando y que, en este caso, pedirles precisamente consentimiento para aquello que ellos ya dan por hecho, sería muy molesto para ellos.

Un ejemplo clásico, yo hablando de la materia de seguros: si nosotros acudimos con una aseguradora para que nos dé bajo ciertas condiciones un aseguramiento que requerimos, estamos dando por hecho que nuestros datos se van a utilizar para que la aseguradora nos pueda ofrecer un producto adecuado a nuestras necesidades. Ya se está dando por sentado, y estamos aparte pidiendo un consentimiento para utilizar la información separado, sería muy molesto porque nos va a empezar a decir: yo ya te había dicho que sí, quiero

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 5, ill

el seguro, entiendo que se tenga que ir a prospectaciones, entiendo que se tenga que evaluar el riesgo, etcétera, precisamente para que me puedas dar el servicio.

Entonces ¿por qué ahorita me estas pidiendo otra vez consentimiento expreso por escrito? Porque en muchos de los casos se trata de datos sensibles, precisamente para que me prestes el servicio, como que no es algo lógico. Es algo que se da por sentado por la propia naturaleza del servicio que se está solicitando.

Es muy importante distinguir entre fines primarios, que son precisamente los que son necesarios para cumplir la propia solicitud del titular de los datos y fines secundarios que son los incompatibles, y entonces ahí es donde podemos entrar en una parte con una regla de consentimiento presunto; es decir, en donde se da por hecho que se está dando el consentimiento porque viene incluido en la propia solicitud del servicio, que es el famoso opt-in del que hablaron mis compañeros y una regla de consentimiento expreso para los fines que no sean compatibles con esa finalidad, que es precisamente la regla que mencionamos opt-in. Si hacemos esta distinción clara puede funcionar este concepto de consentimiento para que no se aplique a raja tabla a todos los datos y para todos los fines la misma regla de consentimiento previo.

¿Qué es lo que necesitamos básicamente, que serían los dos últimos mensajes que dejo en este punto del consentimiento? Una regla de consentimiento presunto para fines primarios y una regla de consentimiento expreso para fines secundarios. Con esto evitamos, precisamente todo este problema, de caer en estar recabando consentimientos continuamente para ello.

Un ejemplo que me gusta mucho y ahorita lo estaban retomando es el de la agencia de viajes. Nosotros vamos a la agencia de viajes a solicitar un paquete de acuerdo a nuestras necesidades, de acuerdo a nuestro perfil de viaje, de acuerdo a lo que nosotros requerimos, inclusive presupuestalmente, y el agente de viajes lo que va a hacer es contactar a los proveedores de servicios de hotelería, a los proveedores de servicios de transporte, de servicios de entretenimiento. Obviamente no es lo mismo, por ejemplo, una pareja de adultos mayores de edad, que va a requerir unas vacaciones en un hotel con ciertas condiciones, en donde a la mejor

Comisión de Gobernación

Audiencia pública con el IFAI y el Consejo Coordinador Empresarial

Jueves 4 de marzo de 2010

Turno 4, hoja 6, ill

no los estén molestando niños, etcétera; a por ejemplo una pareja de recién casados, que a la mejor está buscando un lugar en donde puedan llegar entretenimiento, una cena romántica, etcétera.

Pero si que para nos puedan, precisamente ofrecer esto, la agencia de viajes, cada vez que vaya a consultar en diferentes países un servicio de hotelería, un servicio de transporte, va a tener que estarnos pidiendo consentimiento para llevar...

(Sigue turno 5)