

Caso de uso | Contenido interactivo

Una plataforma donde se crea contenido interactivo. Y el art. 50 del Reglamento de IA ya le aplica.

Qué piden el RGPD, la accesibilidad europea y el art. 50 a una plataforma que sirve a colegios y a empresas, y cómo atender a más clientes sin un equipo nuevo por mercado.

3

líneas de negocio, un partner

5

preguntas que se repiten en cada venta

2026

el art. 50 ya está en vigor





CADA CLIENTE GRANDE, EL MISMO CUESTIONARIO
Datos, accesibilidad e IA, sin un informe único al que acudir.

EL RETO

Un editor que crece y un cuestionario que se repite.

LO QUE HOY LE CUESTA A ESTE PERFIL

Operar en la UE y en EE. UU.
separa tratamiento y contratos →

El art. 50 ya pide marcar lo que
genera su IA →

La venta online al consumidor
tiene que ser accesible →

Cada centro pide su contrato
de encargado del tratamiento →

LTI 1.3, SCORM 1.2 y xAPI, en
decenas de LMS →

Pasar de navaja suiza a
herramientas, sin más
complejidad →

SU MERCADO

Un producto, tres usos y competidores que ocupan uno.

Lo que muestran las fuentes públicas sobre el sector y sus competidores.

RGPD

con colegios y empresas como responsables, la plataforma actúa como encargada

REGLAMENTO (UE) 2016/679

EE. UU.

empresas del sector planean que sea el segundo mercado por facturación, detrás de Francia

EL CONCISO

2026

desde el 2 de agosto rige el art. 50: hay que marcar lo generado con IA

COMISIÓN EUROPEA

EMPRESAS DEL SECTOR

Articulate 360

Autoría para formación en el puesto de trabajo, con Rise y Storyline

Nearpod

Lecciones interactivas y evaluación formativa para el aula

Kahoot!

Juegos de aprendizaje en directo para clase, formación y eventos

Mentimeter

Presentaciones con encuestas y quizzes respondidos en el momento

H5P

Contenido HTML5 interactivo, libre e integrable en el LMS

Genially

Presentaciones, cursos y juegos interactivos

El perfil que reúne aula, empresa y marketing en el mismo editor concentra más superficie técnica que quien cubre un solo uso.

QUÉ PROPONEMOS

Un partner tecnológico para las tres líneas a la vez.

Un solo interlocutor responde a la dirección, a los clientes enterprise y al equipo técnico.

Dirección

Un único interlocutor

Una conversación tecnológica en vez de un proveedor por cada mercado.

Clientes

Evidencias listas

Un informe para el cuestionario del colegio o de la empresa, sin reconstruirlo.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

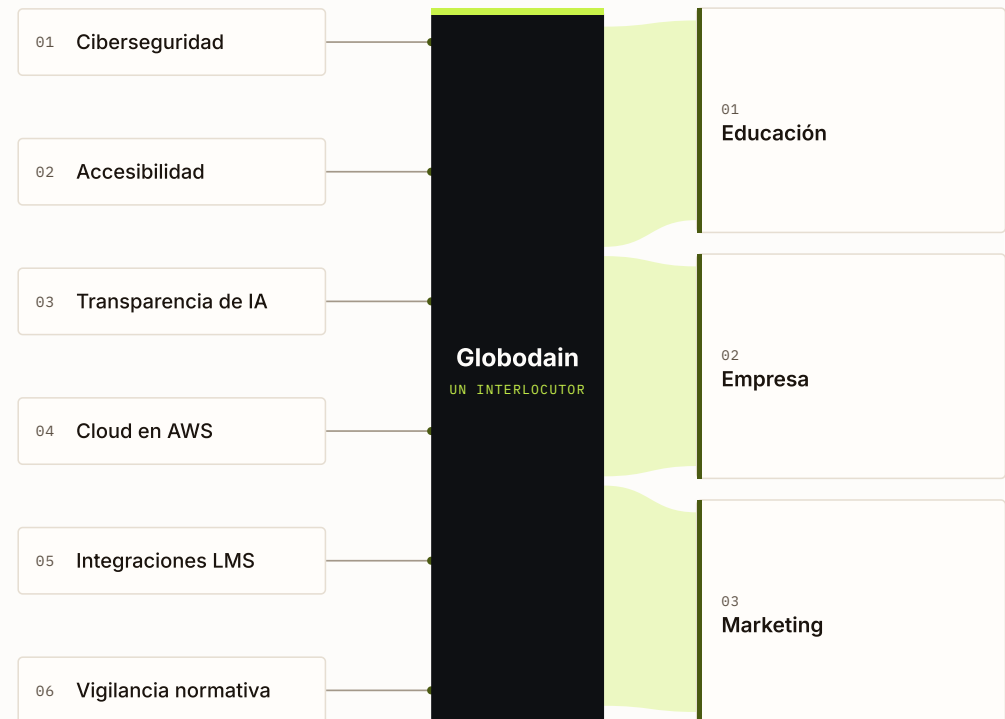
Refuerzo en seguridad, accesibilidad e integraciones, sin sustituir al equipo.

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER

ÁREAS TÉCNICAS

PARTNER

LÍNEAS DE NEGOCIO

**6**

ÁREAS TÉCNICAS

1

PARTNER

3

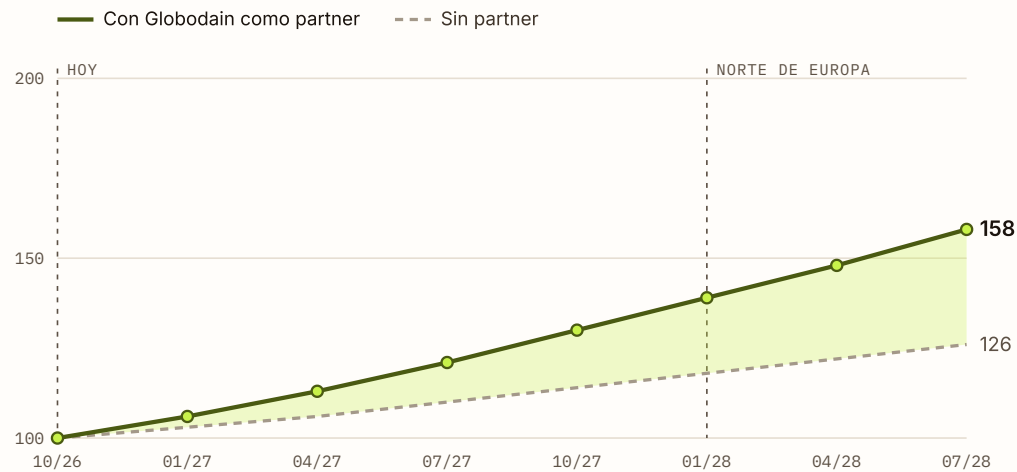
LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

Más clientes atendidos con el mismo equipo.

Lo que cambia cuando los cuestionarios de seguridad, accesibilidad e IA dejan de consumir al equipo.

CLIENTES QUE PUEDE ATENDER



DÓNDE VA EL TIEMPO DEL EQUIPO TÉCNICO

HOY

26%

74%

CON PARTNER

12%

88%

- Seguridad, cumplimiento y cuestionarios
- Producto y clientes

×1,3

clientes atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

−14 pts

de tiempo técnico que vuelve a producto y a clientes

6 → 1

áreas técnicas, un solo interlocutor

Escenario ilustrativo, no una previsión. Índice 100 = clientes atendibles hoy. Supuesto: el tiempo liberado vuelve a producto y a ventas.



VIGILANCIA

La infraestructura no se vigila sola.

CÓMO LO RESOLVERÍAMOS

Un ritmo continuo, no un proyecto con fecha de fin.

Cada vuelta deja evidencias y marca la prioridad de la siguiente.

01

Diagnóstico

Seguridad, accesos, datos, IA, accesibilidad e integraciones LMS.

02

Auditoría

Informe legible para dirección, colegios y clientes enterprise.

03

Implementación

Corregimos junto a su equipo, sin sustituirlo.

04

Vigilancia

Aviso temprano cuando un mercado nuevo mueve el roadmap.

Lo que aportamos | 01

**Auditoría técnica,
implementación y
vigilancia continua**

Lo que aportamos | 02

**Un informe con hallazgos y
prioridades**

Lo que aportamos | 03

**Un interlocutor estable, no
un proveedor puntual**

BENEFICIOS Y VENTAJAS

Lo que gana este perfil desde el primer trimestre.

01

Clientes enterprise más rápido
El cuestionario de seguridad y datos sale de un informe, no de cero.

02

Art. 50 con criterio
Qué hay que marcar de lo que genera la IA, y qué queda en la excepción.

03

Venta accesible
La contratación online cumple la directiva de accesibilidad europea.

04

LMS sin fricción
LTI, SCORM y xAPI sostenidos para más plataformas, no solo las de hoy.

05

Un solo partner
Una relación cubre educación, empresa y marketing.

06

Equipo centrado en el editor
El tiempo técnico vuelve a producto y a clientes.

TRES FORMAS DE CUBRIRLO

	Perfil en plantilla	Varios proveedores	Globodain como partner
PUESTA EN MARCHA	Meses de selección	Semanas por proveedor	Desde el diagnóstico
INTERLOCUTORES	Uno, con huecos	Uno por área	Uno, para todo
COSTE	Fijo y alto	Disperso	Previsible
VISIÓN DE CONJUNTO	Depende del perfil	Fragmentada	Completa
EVIDENCIAS PARA CLIENTES	Por construir	Por separado	En un informe

POR QUÉ GLOBODAIN

Capacidades aplicables a una plataforma como esta.

01

Ciberseguridad

Seguridad y accesos sobre una plataforma con datos de menores y de empresas.

02

Auditoría técnica

Datos y privacidad, CI/CD, integraciones, infraestructura y código.

03

Cumplimiento

Lectura técnica del RGPD, la accesibilidad europea y el art. 50 sobre su stack.

04

Cloud y DevOps

Infraestructura en AWS preparada para más países sin deuda técnica.

05

Integraciones

LTI, SCORM y xAPI conectados de forma segura a los LMS del cliente.

06

Vigilancia

Aviso temprano de cambios normativos con impacto en el producto.

LO QUE NO HACEMOS

- No certificamos cumplimiento normativo
- No emitimos certificados ni sellos frente a terceros
- No sustituimos la asesoría legal: la complementamos

Certificaciones y asesoría legal corresponden a terceros autorizados. Aportamos apoyo tecnológico: auditoría, implementación y vigilancia.

Nota de alcance: la mención a datos de menores y de clientes describe capacidades aplicables, no una trayectoria acreditada en contenido interactivo.

SIGUIENTE PASO

¿Tu caso se parece a este perfil? Lo analizamos contigo.

Este análisis se ha elaborado con fuentes públicas sobre el sector. Si el tuyo se parece, Rubén Ayuso lo analiza contigo y prepara uno a medida.

[Analizar mi caso](#)

PARA ANALIZAR TU CASO

Rubén Ayuso

[✉ ruben@globodain.com](mailto:ruben@globodain.com)

[in LinkedIn](#)

[🌐 rubenayuso.es](https://rubenayuso.es)

Análisis técnico elaborado por Globodain Technology Corporation a partir de fuentes públicas. Las empresas citadas son ejemplos del sector: no implica relación comercial ni su participación. No contractual: las cifras y escenarios son orientativos.

