



Tecnologías que nos convierten en productos comerciales



Cookies de terceros



“Si no pagas por un servicio no eres el cliente, eres el producto que se vende”.

<https://www.quora.com/Who-originally-suggested-that-if-youre-not-paying-for-the-product-you-are-the-product>

Why you shouldn't share links on Facebook

<https://medium.com/@intideceukelaire/why-you-shouldnt-share-links-on-facebook-f317ba4aa58b#.dhg2yofnx>

Login con redes sociales

Login con Twitter/FB: simplifica el proceso de dar de alta una cuenta al precio de indicar al servicio donde nos damos de alta un lugar de donde extraer nuestros intereses

Intercambios comerciales desiguales

Google Opinion Rewards: ¿Venderías tu privacidad por 5 céntimos? Millones de usuarios ya lo han hecho.

http://www.tecnoxplora.com/internet/ciudad-con-ley/venderias-privacidad-centimos-millones-usuarios-han-hecho_2016011900344.html

Los datos personales que ofrecemos al rellenar documentos para participar en un sorteo suponen un intercambio desigual: los datos que ofrecemos tienen un valor de mercado canjeable inmediatamente, en cambio nosotros recibimos tan solo la posibilidad de ganar algo.

From:
<https://cursos.filosofias.es/> - **cursos**

Permanent link:
<https://cursos.filosofias.es/doku.php/esalud/privacidad/amenaza-cookies-terceros>

Last update: **2016/07/08 11:09**

