

REGULAÇÃO DIGITAL

Breve introdução aos impactos no e-commerce e empresas digitais

DSA · AI Act · Data · Cyber · P2B

Segurança

Transparência

Dados

IA

Confiança

Marco Fernandes – ANACOM

18.06.2026

Compliance “digital” passou a ser uma dimensão de inovação e competitividade das empresas

A questão já não é só “cumprimos a lei/regulamentos?”

A pergunta estratégica é:

**“As plataformas digitais que gerimos
são confiáveis, explicáveis, seguras?”**



Novo quadro regulatório digital

Uma Plataforma ou Marketplace pode tocar num ou em vários regimes: DSA, P2B, Data Act, AI Act e NIS2/Cyber ao mesmo tempo.

O que cada regime tenta resolver

Regime	Pergunta que regula	Impacto típico no e-commerce
DSA	A plataforma é segura e responsável?	Em termos de moderação, sellers, produtos ilegais, ads, menores
AI Act	A IA utilizada é segura, transparente?	Em termos de recomendação, chatbots, ranking, fraude, pricing (quando enquadráveis – referir isto)
Data	Quem os pode usar, partilhar e monetizar?	Questões de consentimento, first-party data, data sharing, cloud
Cyber	A operação e os produtos digitais são resilientes a ameaças cyber?	NIS2/LeiCyber, incidentes, cadeia de fornecedores, responsabilidade acrescida dos gestores
P2B	A Plataforma/marketplace trata vendedores de forma justa?	Definição de rankings, termos, suspensão, reclamações, mediação de conflitos obrigatória

Mensagem-chave: Estes vários regimes devem ser alvo de avaliação pelas empresas e serem definidos planos de ação para assegurar o cumprimento, quando aplicável.

O custo de não agir vs. o valor de fazer bem

Alguns riscos principais a evitar

- Produtos ilegais sem controlo suficiente; vendedores sem KYBC.
- Sistemas de IA sem os requisitos de transparência, supervisão humana e documentação aplicáveis.
- Dados usados sem finalidade clara, base legal ou retenção clara.
- Incidentes cyber sem ter havido medidas de prevenção implementadas.
- Fornecedores críticos sem cláusulas de compliance digital.

Oportunidades

- Empresa de confiança digital como diferencial competitivo.
- Compliance como factor valorativo da empresa: vendedores verificados, conteúdos moderados, Mecanismos de reclamações eficazes.
- Dados de melhor qualidade geram valor: para CRM, personalização ofertas e utilização em IA.
- Prevenir e cumprir - Menor risco reputacional e operacional.

A escolha estratégica: reagir a problemas ou planear o cumprimento adequado desde o início?