

WEBINAR: MAIS LEADS, MENOS RISCOS

O GUIA PRÁTICO PARA O RGPD NO TEU NEGÓCIO



SOBRE MIM

Sou a Mafalda Coimbra Silva, advogada especializada em Direito Digital, com especial foco na proteção jurídica de empreendedoras e negócios online. Tenho mais de seis anos de experiência nesta área e a minha missão é ajudar empreendedoras a protegerem os seus projetos no ambiente digital, garantindo que tudo está legalmente em ordem e seguro.

Destaco-me pela minha abordagem diferenciada, próxima e comprometida com cada cliente, atuando de forma ética, dedicada e com verdadeiro sentido de responsabilidade. Para além do Direito Digital, ofereço serviços jurídicos especializados em Direito da Família e Sucessões e Direito Laboral.



O GUIA PRÁTICO PARA O RGPD NO TEU NEGÓCIO

 **OBJETIVO:** Apresentar o RGPD de forma simples e mostrar como ele pode proteger o negócio e ser uma oportunidade de crescimento.

O QUE É O RGPD?



O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) é uma legislação da União Europeia que regula a coleta, uso, armazenamento e proteção de dados pessoais.

Exemplo:

Dados pessoais incluem nome, e-mail, endereço, número de telefone e até preferências de compra.



O RGPD entrou em vigor em **maio de 2018** e impacta qualquer empresa que trate dados de cidadãos da União Europeia, mesmo que a empresa esteja localizada fora da UE.



Por que é que os empreendedores precisam se preocupar com o RGPD?



Multas elevadas: As multas aos empreendedores podem chegar a **20 milhões de euros** ou **4% da receita global** anual da empresa, o que pode prejudicar gravemente a viabilidade de um negócio.



Confiança do cliente: O RGPD melhora a transparência no tratamento de dados e, como consequência, aumenta a confiança do consumidor.



Vantagem competitiva: Demonstrar conformidade com o RGPD pode se tornar um diferencial no mercado, atraindo clientes que se preocupam com a privacidade e segurança dos seus dados.



Como o RGPD pode ser uma vantagem competitiva?



As empresas que tratam os dados dos clientes com respeito e cuidado ganham **credibilidade** e **confiança**. Esse valor agregado pode atrair clientes que preferem negócios transparentes e comprometidos com a privacidade.

Exemplo:

Um e-commerce que tenha um processo claro de consentimento e explicação sobre o uso de dados terá mais oportunidades de converter visitantes em compradores.

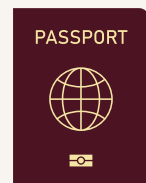


PASSO A PASSO PRÁTICO: **COMO IMPLEMENTAR O RGPD NO TEU NEGÓCIO**



1. Identificação dos Dados Pessoais

O que são dados pessoais?



São informações que identificam diretamente ou indiretamente uma pessoa, como nome, e-mail, NIF, número de Cartão de Cidadão, domicílio fiscal, entre outros.

Como mapear esses dados?

- ➔ Começa com os dados que são mais evidentes;
- ➔ Realiza uma auditoria em todos os pontos de contacto com o cliente: formulários online, redes sociais, entre outros.

Exemplo: Se tens um site, analisa onde são solicitados dados, como o nome e e-mail.





1. Identificação dos Dados Pessoais

A importância de selecionar os dados:

 Só sabendo exatamente o que tu armazenas, é que será possível tomar as decisões corretas sobre como proteger os dados e cumprir as exigências do RGPD.



2. Definir a base legal para o tratamento de dados

Bases Legais do RGPD:

 O RGPD prevê **6 bases legais** para justificar o tratamento de dados. Para a maioria dos negócios, as mais comuns são:

- 1 Consentimento:** Quando o cliente dá permissão explícita para o uso de seus dados (como em formulários de inscrição).
- 2 Contrato:** Quando os dados são necessários para a execução de um contrato (como para enviar uma fatura).
- 3 Interesse legítimo:** Quando o uso dos dados é necessário para os interesses legítimos da empresa, desde que não prevaleçam os direitos e interesses do titular dos dados.



2. Definir a base legal para o tratamento de dados

? Como escolher a base legal correta?

- Pergunta a ti mesma: “Porque é que estou a armazenar os dados?”

Exemplo:

Para enviar uma newsletter, a base legal é o **consentimento**. Para enviar uma fatura, será necessário o NIF do cliente.



3. Captação de Leads

Formulários de Landing Pages:



O armazenamento de dados para marketing deve ser feito com consentimento explícito. Em cada formulário de inscrição, deve haver uma opção para o cliente aceitar a **Política de Privacidade**.

Como obter o consentimento de forma clara e eficiente?



Cria uma caixa de seleção onde o usuário deve **marcar** para indicar que aceitou a Política de Privacidade.

Exemplo prático:

Um formulário para uma newsletter, com a frase “Ao subscrever, aceita receber atualizações por e-mail conforme a nossa Política de Privacidade.”





3. Captação de Leads

Importância de ser transparente:

- ✓ O cliente deve saber exatamente como é que os seus dados serão usados e deve ter controle sobre isso.



4. Segurança dos Dados

Medidas técnicas e organizativas:

 Adota sistemas que protegem os dados pessoais contra acessos não autorizados, como criptografia, firewalls e controles de acesso.

Boas práticas de segurança:

- 1 Senhas fortes e autenticação de dois fatores.
- 2 Consciencialização da equipa sobre a importância de não divulgar informações sensíveis.

Exemplo: Se os dados forem armazenados numa plataforma online, verifica se a mesma oferece segurança avançada como criptografia de ponta a ponta.



5. Políticas de Privacidade



Criação de Políticas Transparentes: A **Política de Privacidade** deve explicar claramente quais são os dados coletados, como serão usados, onde serão armazenados e por quanto tempo.

Dicas para uma política de privacidade clara:

- 1 Não uses juridiquês, sê direto e compreensível.
- 2 Explica como é que os clientes podem **acessar, retificar ou excluir os seus dados**.

Exemplo: Um link visível para a política de privacidade em todas as páginas do site e em formulários de armazenamento de dados.



6. Gestão de Dados: Direito de acesso e retificação



Como permitir acesso aos dados? Cria um processo simples para os clientes acederem aos seus dados, como um painel de usuário no site onde podem visualizar e editar as informações.



Direito de Retificação: Certifica-te de que os clientes podem corrigir qualquer dado errado que tenha sido coletado sobre eles.

Exemplo: Se um cliente mudar de endereço, deve ser capaz de aceder à sua conta e atualizar a informação facilmente.



COMO É QUE O ADVOGADO PODE AJUDAR

COMO É QUE O ADVOGADO PODE AJUDAR

Consultoria Personalizada:

 Um advogado pode ajudar a adaptar políticas de privacidade, condições gerais e contratos às necessidades específicas de cada negócio.

Contratos de Processamento de Dados:

 É essencial ter um **Contrato de Processamento de Dados** para garantir que a tua parceira também cumpra o RGPD.

Auditorias de Conformidade:

 Realiza auditorias regulares para garantir que o teu negócio está a cumprir todas as exigências do RGPD, ajustando-se a novas regulamentações.





@mafaldacoimbrasilva



@descomplicarodireito.pt



geral@coimbraetavares.pt



+351 935 297 921