

Estratégia do "Clique para WhatsApp" reduz abandono de carrinho

Em vez de redirecionar o consumidor para uma página cheia de formulários, o clique em uma campanha no Instagram ou Facebook já inicia uma conversa direta com a marca no WhatsApp

Já se foi o tempo em que um bom anúncio precisava convencer o cliente a clicar, abrir um site, preencher um formulário e só então esperar o contato de um vendedor. Hoje, bastam dois toques na tela para começar a negociar, literalmente.

Com a ascensão dos anúncios com o botão "Click to WhatsApp", ou simplesmente "Clique para WhatsApp", o canal de mensagens mais usado do Brasil se transformou em uma ponte direta entre o desejo e a compra. Em vez de redirecionar o consumidor para uma página cheia de formulários, o clique em uma campanha no Instagram ou Facebook já inicia uma conversa direta com a marca no WhatsApp. É rápido, simples e altamente eficaz.

"Empresas de todos os portes estão descobrindo um novo atalho para se conectar com seus consumidores, encurtando a jornada de compra e transformando o mensageiro verde no novo balcão de vendas da internet brasileira. É como abrir a porta da loja com um clique. O cliente está ali, te chamando. Cabe a você saber atender", resume Alberto Filho, CEO da Poli Digital, empresa goiana especializada na automação de canais de atendimento para PMEs.

Alberto Filho, CEO da Poli Digital

Funciona assim: ao ver um anúncio no Instagram ou Facebook, o usuário clica e,



em vez de ser levado a uma landing page tradicional, é conduzido diretamente para uma conversa no WhatsApp com a marca. E o impacto é real. Segundo a Opinion Box, três em cada dez brasileiros esperam resposta no WhatsApp em até cinco minutos. A HubSpot vai além: responder a um lead em até 5 minutos pode aumentar em até 21 vezes as chances de conversão.

"Essa simplicidade transforma completamente a jornada do consumidor. Você elimina atrito, humaniza a experiência e acelera o fechamento da venda", resume Alberto Filho.

Na prática, o impacto é mensurável. Durante a pandemia, a EspaçoLaser implementou anúncios Click to WhatsApp e, em três meses, registrou aumento de 396% na conversão via WhatsApp e aumento de 137% na receita no canal. Já a marca Reserva relatou melhora significativa no ROI ao integrar mensagens personalizadas, embora o percentual exato

não tenha sido divulgado publicamente.

Mas, para dar conta do alto volume de interações que vêm na esteira desse tipo de campanha, é preciso mais do que vontade: "Automação, catálogos integrados, links de pagamento e ferramentas de reengajamento são fundamentais para garantir fluidez no atendimento e continuidade na jornada", explica Filho. "O WhatsApp permite que você faça pré-venda, venda e pós-venda, tudo no mesmo canal." No entanto, é importante destacar que essas automações, CRM, sistemas de pagamento e o uso da API de Conversões da Meta só são possíveis por meio de uma plataforma especializada, como a Poli, que opera via API Oficial do WhatsApp fornecida pela Meta aos BSPs (parceiros autorizados).

Além disso, com a API de Conversões da Meta, já integrada à plataforma da Poli, é possível conectar o que acontece no WhatsApp com o painel de anúncios do Fa-

cebook. Em outras palavras: se a venda acontece depois do clique, o sistema identifica, envia a informação para a Meta e otimiza as campanhas com base em resultados reais, inclusive offline. Essa integração avançada só pode ser realizada graças ao uso da API Oficial do WhatsApp, disponibilizada exclusivamente para parceiros autorizados como a Poli.

"O que antes era apenas um app de mensagens virou canal de vendas, SAC, CRM e pós-venda. Com taxas de abertura muito superiores às de e-mail e SMS, o WhatsApp se consolidou como o canal preferido do consumidor brasileiro, e o mais eficiente para quem quer vender mais", diz o CEO da Poli Digital. E reforça que toda essa eficiência e automação só são possíveis graças à utilização da API Oficial do WhatsApp, que permite a integração completa e segura via plataformas especializadas como a Poli.

Para Alberto Filho, o segredo está na estratégia: "Não se trata apenas de colocar um botão. É preciso entender como esse canal se integra a toda a jornada. Testar, medir, ajustar. E, acima de tudo, estar presente onde o cliente já está." Ele reforça: "Porque, no fim das contas, vender hoje é isso: responder rápido, falar certo e estar disponível no momento exato, com apenas um clique".

(Fonte e mais informações: <https://poli.digital/>).

O verdadeiro investidor ganha quando o mercado tem medo

Daniel Mazza (*)

Em um mercado cada vez mais sensível a oscilações macroeconômicas, entender o prêmio de risco deixou de ser um detalhe técnico para se tornar um diferencial competitivo na gestão de patrimônio

A lógica parece simples, quanto maior o risco, maior deve ser o retorno exigido, mas, na prática, o prêmio de risco não é uma constante, ele muda conforme o humor dos mercados, a direção da política monetária e a narrativa dominante entre investidores.

O cenário atual é um exemplo claro disso. Com a taxa Selic em 15% ao ano, o patamar dos juros básicos redefine o cálculo de retorno exigido para qualquer ativo. Em um ambiente de juros tão elevados, o investidor naturalmente exige prêmios muito maiores para justificar a alocação em ativos de risco. Afinal, há uma alternativa conservadora extremamente rentável e sem exposição à volatilidade. O custo de oportunidade se torna mais agressivo, e qualquer risco adicional precisa ser compensado de forma significativa.

Durante períodos de juros baixos e abundância de liquidez, o apetite ao risco cresce de forma quase automática. A sensação de que "não há alternativa" ao risco impulsiona valuations, comprime prêmios e empurra investidores para ativos mais voláteis, muitas vezes sem o devido cuidado com fundamentos. O otimismo coletivo disfarça riscos mal precificados e reduz a margem de erro. É nesse ambiente que o prêmio de risco tende a ser mais mal remunerado, onde os investidores pagam caro por ativos cuja relação risco-retorno está distorcida pelo excesso de capital.

Por outro lado, ciclos de aperto monetário, contração econômica ou incerteza fiscal elevam a aversão ao risco. Os mesmos ativos antes desejados passam a ser negociados com descontos expressivos, não necessariamente por deterioração estrutural, mas pela mudança na percepção de risco e no custo de capital. Nessas fases, o prêmio de risco se expande, criando oportunidades raras para quem mantém a disciplina e a liquidez necessárias para

atuar de forma contracíclica.

Um retrato claro desse movimento está no comportamento recente dos fundos de investimento. Em junho, segundo a Anbima, os fundos registraram captação líquida positiva de R\$ 13,6 bilhões, mas no acumulado do ano seguem com captação líquida negativa de R\$ 37,8 bilhões. As maiores aplicações foram concentradas em classes mais defensivas e estruturadas, como os Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC), que captaram R\$ 22,5 bilhões, seguidos pelos fundos de Renda Fixa, com R\$ 9,5 bilhões, e os ETFs, com R\$ 859,1 milhões. Por outro lado, as classes Multimercados, Previdência, Ações, FIP e Cambial permaneceram com captações líquidas negativas, evidenciando o movimento de fuga dos ativos mais expostos ao risco.

A leitura de ciclo torna-se, assim, essencial. O investidor sofisticado não busca apenas retorno, mas retorno ajustado ao risco. E essa avaliação não pode ser estática. Em ambientes de normalização econômica, com inflação sob controle, juros estáveis e crescimento moderado, o cenário favorece alocações mais diversificadas, com duration equilibrada e atenção à qualidade dos emissores. O prêmio de risco, nesse caso, tende a convergir para níveis mais "justos", exigindo seleção criteriosa e gestão ativa para manter a atratividade da carteira.

Em todos os cenários, a sofisticação não está em evitar o risco, mas em assumir apenas aqueles que são bem pagos. Saber distinguir entre o risco necessário e o risco excessivo é uma habilidade que separa o investidor disciplinado do oportunista momentâneo. O verdadeiro prêmio de risco não se manifesta quando os mercados estão eufóricos, mas quando poucos têm coragem de alocar capital em ativos subvalorizados, com base em fundamentos e visão de longo prazo. Mais do que nunca, a remuneração pelo risco depende da capacidade de atravessar os ciclos com lucidez. O mercado premia não quem evita o risco, mas quem sabe quando, quanto e porque aceitá-lo.

(*) Sócio fundador da MZM Wealth.

Ecogen Brasil Soluções Energéticas S.A.

CNPJ 05.401.842/0001-79 - NIRE 35.300.384.954

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 22 de Julho de 2025.

Às 14hrs do dia 22/07/25. Na sede social. Mesa: Presidente: Sr. Tadaharu Shiroyama e Secretária: Sra. Larissa Chaguri. Presença: Totalidade do capital social. Deliberações Tomadas por Unanimidade: Os acionistas, por deliberação unânime e sem ressalvas, aprovaram: (i) a alteração da alínea "I" do Art. 16º do Estatuto Social para atualizar os valores de alçada do Conselho de Administração e prever correção monetária automática. Nova redação: "Artigo 16º. (i) aprovar a assinatura de quaisquer contratos de aluguel de equipamentos mais operação e manutenção e contratos de venda de energia, que exijam da Companhia ou de qualquer subsidiária da Companhia, sociedade controlada ou associada, a efetuar investimento superior a R\$ 15.000.000,00 para projetos não industriais e R\$ 25.000.000,00 para projetos industriais, valor este possuído Data Base Fevereiro de 2014 e que será reajustado anualmente no mês de abril pela variação acumulada do IPCA/IBGE relativa aos 12 meses anteriores"; (ii) a alteração do Art. 18º para ajustar a designação dos cargos da Diretoria, com nova redação: "Artigo 18º. A Diretoria será composta de 3 a 7 membros com prazo de gestão de até 3 anos, sendo permitida a reeleição. Os Diretores devem ser designados como Co-Diretor Presidente Executivo, Co-Diretor Presidente Estratégico, Vice Presidente e Diretor Estratégico, Diretor Financeiro, Diretor Técnico e Operacional, Diretor de Marketing e ESG e Diretor Administrativo e de Compliance"; (iii) a alteração do Art. 20º, que passa a vigorar com a seguinte redação: "Artigo 20º. Compete aos Diretores: I - Co-Diretor Presidente Executivo por presidir as reuniões da Diretoria; providenciar e submeter à Assembleia Geral o Relatório Anual da Administração juntamente com os demais documentos exigidos por Lei; executar as diretrizes, planos de atividades e normas gerais aprovadas pela Assembleia Geral ou pela Diretoria; definir e executar as atividades diárias da Companhia, respeitadas suas competências e planos estabelecidos com os acionistas; II - Co-Diretor Presidente Estratégico será responsável por estabelecer a estratégia de médio e longo prazo da companhia juntamente com os acionistas, estratégias de crescimento, fusões e aquisições de novos negócios, integração e sinergia entre os negócios do grupo, visando a sustentabilidade e perenidade da companhia; III - Vice-presidente e Diretor Estratégico será responsável por assessorar os outros Diretores nas suas atividades além de coordenar e supervisionar as atividades econômico-financeira e estratégica do dia-a-dia da Companhia, devendo cooperar com os demais Diretores e com os Acionistas sobre quaisquer assuntos relacionados à Companhia e a sua administração; IV - o Diretor Operacional será responsável pela coordenação e supervisão das atividades administrativas e econômico-financeiras da Companhia, além de outras atribuições que lhe forem determinadas pela Diretoria; V - o Diretor Técnico e Operacional será responsável pela coordenação e supervisão de atividades relacionadas as atividades de engenharia, operação e manutenção da Companhia bem como aos aspectos técnicos e implementação dos projetos da Companhia, além de outras atribuições que lhe forem determinadas pela Diretoria; VI - o Diretor de Marketing e ESG será responsável pela estratégia de marketing, apoiando na prospecção e qualificação de novos clientes e pelo posicionamento em ESG da Companhia, além das outras atribuições que lhe forem determinadas pela Diretoria; VII - o Diretor Administrativo e de Compliance será responsável pela estratégia de recursos humanos, atividades administrativas, supply chain, jurídico e compliance da Companhia de acordo com as diretrizes globais, além das outras atribuições que lhe forem determinadas pela Diretoria. A Assembleia ratificou as demais disposições do Estatuto Social e decidiu consolidá-lo conforme o Anexo I da ata"; (iv) a renúncia do Sr. Koichi Katayama aos cargos de presidente e membro do Conselho de Administração, sendo registrados agradecimentos por sua contribuição; (v) a eleição do Sr. Kentia Hori para os cargos de presidente e membro do Conselho de Administração, com mandato de 3 anos a partir de 15/08/25. O conselheiro declarou não estar legalmente impedido de exercer o cargo, assinou o Termo de Posse e renunciou à remuneração, por já ser remunerado por outras empresas do grupo. Lavratura e Leitura da Ata: Encerrados os trabalhos e suspensa a assembleia pelo tempo necessário à lavratura desta ata. Reaberta a sessão, a ata foi lida, achada conforme, aprovada e assinada por todos os presentes em três vias de igual forma e teor, para um só efeito. São Paulo, 22/07/25. (aa) Tadaharu Shiroyama - Presidente da Mesa; Sra. Larissa Chaguri - Secretária de Mesa; Acionistas Presentes: Mitsui & Co. Ltd. por seu procurador Sr. Tadaharu Shiroyama e Mitsui Gás e Energia do Brasil Ltda, por seus Diretores Sr. Tadaharu Shiroyama, Diretor Presidente, e Sr. Hisao Ogawa, Diretor Financeiro. Certificado que a presente ata é cópia fiel daquela que se acha transcrita no livro próprio. JUCESP 279.470/25-3 em 12/8/25. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral em exercício. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresenenegocios.com.br/publicidade_legal/" desta data.

Edital de Citação prazo de 20 dias, expedido nos autos da Usucapião, Processo nº 1010856 94/2023.8.26.0100. A Dra. Gisela Aguiar Wanderley, MM. Juíza de Direito da 1ª Vara de Registros Públicos, do Foro Central Cível, da Comarca de SP, do Estado de SP, na forma da Lei, etc. Faz Saber a Espólio de Tiberio Talarico e de Celina Maria Corsi Talarico, na pessoa do(a) inventariante, Antonio de Riccio e Sonia Gomes Macedo de Riccio, réus ausentes, incertos, desconhecidos, eventuais interessados, bem como seus cônjuges, se casados forem, herdeiros e/ou sucessores, que José Bandeira Leitão e Rosana Feitosa Chaves Leitão ajuizaram a ação de USUCAPIÃO, visando a declaração de domínio do imóvel situado na Rua Olga Marinovic Doro, nº 42, Vila Talarico, São Paulo - SP, CEP 03534-190, imóvel que se localiza em área maior na transcrição nº 99.001 do 9º Oficial de Registro de Imóveis, supramencionados para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, a fluir após o prazo de 20 dias úteis, contestem o feito. Não sendo contestada a ação, o(s) réu(s) será(ão) considerado(s) revel(s), caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da Lei.

O JORNAL CERTIFICA AS
PUBLICAÇÕES LEGAIS COM
PONTUALIDADE E
TRANSPARÊNCIA, GARANTINDO
A SEGURANÇA JURÍDICA.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



cenp ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISMAS abra legal ADJORIBR JORNAL DO INTERIOR



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/AA85-CD06-899D-96B2> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: AA85-CD06-899D-96B2



Hash do Documento

075B2637B33CAF416F76D408B11B5FE2171ACDC0E0059F8E9A1A185D3E4D5602

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 15/08/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 15/08/2025 18:44 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

