

Especialista destaca como a Capitalização garante segurança jurídica e agilidade nas ações promocionais

O Dia dos Pais é uma das principais datas do calendário do varejo brasileiro e representa uma excelente oportunidade para empresas que desejam impulsionar as vendas, atrair novos consumidores e fortalecer o relacionamento com seus clientes. Para se destacar em um mercado cada vez mais competitivo, muitas marcas apostam em campanhas promocionais capazes de gerar engajamento imediato, sendo os sorteios uma das estratégias mais eficientes.

Além de estimular o interesse do consumidor, promoções com premiações aumentam o volume de vendas, incentivam novas compras e contribuem para a fidelização. No entanto, muitas empresas ainda desconhecem que ações promocionais com sorteios precisam seguir regras específicas e contar com autorização adequada para serem realizadas de forma legal.

Segundo Marcio Fritsch, diretor da ApliCap Capitalização, uma das soluções mais práticas, seguras e estratégicas para esse tipo de campanha é a Capitalização na Modalidade Incentivo.

"A realização de sorteios no Brasil exige autorização prévia e o cumprimento das normas previstas na legislação. A Modalidade Incentivo permite que as empresas realizem promoções de maneira regularizada, com agilidade e total segurança jurídica", afirma.

Simplificação do processo

Tradicionalmente associada ao consumidor final, a capitalização também possui uma importante aplicação estratégica para o mercado corporativo. Na Modalidade Incentivo, a empresa adquire títulos de capitalização e oferece aos seus clientes a oportunidade de participar de sorteios vinculados à campanha promocional.

Todo o processo é regulamentado pela SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, garantindo credibilidade, conformidade legal e transparência em todas as etapas.

"A empresa pode concentrar seus esforços na estratégia comercial e na experiência do cliente, enquanto a capitalizadora assume toda a responsabilidade operacional e regulatória da promoção", explica Fritsch.

Um dos principais diferenciais da Modalidade Incentivo é justamente a simplificação da operação. A Sociedade de Capitalização é responsável pela emissão dos títulos, pela apuração dos sorteios e pelo pagamento dos prêmios aos contemplados.

Isso reduz burocracias internas, acelera a implementação da campanha e permite que a empresa concentre seus recursos em vendas, marketing e relacionamento com o consumidor.

Diferenciais que fortalecem a confiança

Além da conformidade legal, a Modalidade Incentivo fortalece a credibilidade da marca perante o consumidor. Promoções transparentes, organizadas e realizadas por uma instituição fiscalizada transmitem mais confiança ao público.

Outro benefício é a flexibilidade. As campanhas podem ser personalizadas conforme os objetivos de cada empresa, permitindo definir valores de premiação, regras de participação, duração e mecânica promocional de acordo com a estratégia comercial.

"Cada empresa pode desenvolver uma campanha sob medida, alinhada ao perfil do seu público e aos resultados que pretende alcançar durante o Dia dos Pais", reforça Fritsch.

Como aplicar no Dia dos Pais?

A mecânica pode ser simples e altamente atrativa. Um exemplo é oferecer ao consumidor um número da sorte a cada compra acima de determinado valor, possibilitando a participação em sorteios de prêmios em dinheiro.

No Dia dos Pais, quando muitos consumidores buscam presentes para homenagear uma figura tão importante da família, campanhas promocionais agregam ainda mais valor à experiência de compra e podem influenciar positivamente a decisão do consumidor.

"Além de celebrar a data, as empresas conseguem criar um incentivo adicional para a compra. A possibilidade de concorrer a prêmios em dinheiro, com toda a segurança jurídica e transparência do processo, torna a campanha ainda mais atrativa e contribui para aumentar as vendas e fortalecer o relacionamento com os clientes", conclui Marcio Fritsch.

Fonte: B36, em 27.07.2026