Gerado a 15/11/2026 01:42

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

A Cloud API do WhatsApp: vantagens, desvantagens, quanto custa e para quem é

Escolher a opção de WhatsApp

CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-PT-KB-1236	v2026.09.28	Portugal · Português

MozOut Portugal
RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings
N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1236

A Cloud API do WhatsApp: vantagens, desvantagens, quanto custa e para quem é

Escolher a opção de WhatsApp · Criado em **11 de setembro de 2026** · Atualizado em **28 de setembro de 2026**

3 min de leitura



A **Cloud API** - o que toda a gente chama «WhatsApp Business API» - não é uma aplicação melhor. É outra coisa: uma ligação técnica, sem ecrã, entre o WhatsApp e um sistema seu ou uma plataforma de atendimento. E cobra por mensagem.

A favor

O que só ela faz	Porque é que importa
Várias pessoas no mesmo número	Uma equipa inteira atende o mesmo número, com filas e atribuição. A aplicação não foi feita para isto.
Mensagens que saem sozinhas	Confirmação de encomenda, estado da entrega, lembrete de consulta - disparados pelo seu sistema.
Alcança quem não o tem guardado	**É a diferença que justifica o custo.** Com lista de difusão, a mensagem só chega a quem o tem na agenda; pela API chega na mesma, desde que a pessoa tenha consentido.
Sem o tecto dos 256	A lista de difusão pára aí. A API não.
Relatórios a sério	Entregue, lido, respondido - por mensagem e por campanha.

Contra

1. **Paga-se por mensagem**, por categoria e por país. Numa campanha grande, a conta soma depressa.

2. **Não tem ecrã.** Sozinha não serve de nada: precisa de uma plataforma de atendimento ou de um programador.

3. **As mensagens iniciadas por si têm de usar modelos aprovados** pela Meta, pedidos com antecedência. Não se escreve o que se quer no momento.

4. **Tem trabalho de montagem:** verificação da empresa, número dedicado e configuração. Não é instalar e usar.

5. **O número passa a ser da API.** Deixa de o poder usar na aplicação normal - e voltar atrás dá trabalho.

Quanto custa, com os números certos

Desde **Julho de 2025** a Meta cobra **por mensagem**, e não por conversa como antes. O preço muda por categoria e por país de destino:

Categoria	O que é, e o que muda no custo
Marketing	Promoções e novidades. É a mais cara e **não tem desconto por volume**, por muito que envie.
Utilidade	Confirmações e avisos sobre algo que o cliente já pediu. Mais barata, e com escalões que descem com o volume.
Autenticação	Códigos de verificação. Também com escalões.
Serviço	Respostas a quem lhe escreveu. Ainda gratuitas - mas ver o aviso.

A 1 de Outubro de 2026 as mensagens de serviço deixam de ser gratuitas.
Passam a ser cobradas ao mesmo preço das de utilidade. Se está a fazer contas para um projecto, **faça-as já com esse custo** - muitos orçamentos que circulam por aí foram feitos quando responder era grátis, e deixam de fechar. Outro detalhe a favor: a Meta só cobra mensagens **entregues**.

Riscos

1. **Custo a fugir.** É o risco número um: sem limites definidos, uma campanha a uma lista grande gasta mais do que rende. Calcule antes: número de destinatários × preço da categoria × país.

2. **Bloqueio na mesma.** Ter API não dá licença para enviar a quem não pediu. As denúncias contam, e a qualidade do número desce até deixar de poder enviar.

3. **Modelo recusado à última hora.** Se a campanha tem data e o modelo não foi aprovado a tempo, não há campanha. Peça com antecedência.

4 **Dependência de um intermediário.** Se for por um fornecedor, os seus dados e o seu número passam por ele. Escolha com cuidado e saiba como sair.

Para quem

Para quem tem equipa a atender, sistema para ligar, ou volume que justifique o custo. Uma loja com centenas de encomendas por mês, uma clínica com lembretes automáticos, um serviço com códigos de verificação.

Não é para quem atende sozinho e quer só falar com clientes. Nesse caso a aplicação chega e é gratuita - ver **WhatsApp Business: vantagens, desvantagens e riscos**.

Um teste honesto antes de decidir.
Conte quantas mensagens iniciaria por mês, separe-as por categoria, e multiplique. Se o resultado assusta, a resposta era a aplicação. Se não assusta e tem equipa, a resposta é esta. E se o objectivo é alcance em massa a baixo custo, compare com **e-mail marketing** e **SMS marketing** antes de decidir.

PRECISA DE AJUDA?

Quer ajuda a decidir entre a aplicação e a API?

Falar connosco →

Mozout

MozOut Portugal

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com · +27 78 823 3325 · www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

RLX-PT-KB-1236 · v2026.09.28 · Gerado a 15/11/2026 01:42

Versão online deste documento