

OPINIÃO

Vai investir em cripto?
Veja como escolher
sua parceira, a exchange

Marcus Vinicius Melo (*)

Exchange, em termos simples, é uma plataforma online que permite a compra, venda, locação e troca de criptomoedas.

É como uma casa de câmbio digital, mas especializada em ativos digitais como Bitcoin, Ethereum, USDT e uma ampla variedade de moedas. Ou seja, ela atua como intermediária entre compradores e vendedores, facilitando as negociações, podendo ser usadas para diversas finalidades, desde realizar transações financeiras até serem vistas como um investimento de longo prazo.

A escolha de uma exchange é um passo crucial para quem deseja investir no segmento de criptomoedas. Com tantas opções disponíveis, é fundamental considerar alguns fatores para garantir segurança, liquidez e uma boa experiência de negociação. A maioria das exchanges oferece uma carteira digital integrada para que os usuários armazenem suas criptomoedas.

O primeiro passo é observar a segurança. Pesquise sobre o histórico da exchange em relação a invasões hackers e roubos. Elas devem ter certificações reconhecidas e proteção de dois fatores (2FA) para ampliar as defesas da sua conta. Vale também checar se a exchange oferece custódia de ativos em carteiras frias, ou seja, offline, a fim de reduzir ainda mais os riscos.

Em segundo lugar, confira a liquidez. Uma exchange com alto volume de negociações geralmente oferece preços mais justos e execução mais rápida das ordens. Também é importante saber se a exchange oferece os pares de criptomoedas que você deseja

negociar e as taxas cobradas. Às vezes há taxas embutidas, por exemplo, para depósito e saque.

Depois pense na experiência com o site. A plataforma deve ser intuitiva e fácil de navegar, tanto para iniciantes quanto para traders mais experientes, além de oferecer ferramentas e recursos úteis, como gráficos, indicadores técnicos e ordens condicionais.

Caso você tenha dúvidas e necessite de suporte, deve contar com diversos canais de atendimento, como chat ao vivo, e-mail e telefone. Tudo isso para que você consiga tirar dúvidas e solucionar qualquer problema rapidamente. Para isso, é recomendável ler comentários de outros usuários em fóruns e comunidades online, se inteirando sobre o que pensam sobre as exchanges. As instituições que mantêm seus clientes a longo prazo, fornecem uma boa pista sobre a confiabilidade e retorno sobre o investimento, principalmente se esses clientes indicam outros.

Lembre-se que o segmento de criptomoedas é seguro, mas como todo o mercado financeiro, envolve riscos. Faça sua própria pesquisa e escolha a exchange que melhor se adapta às suas necessidades. Por isso é fundamental escolher uma plataforma confiável e entender como funciona esse nicho, ou seja, estar a par de tudo que envolve a negociação de criptomoedas.

A meu ver, investir em cripto vale a pena devido à previsibilidade do número de moedas emitidas e autonomia desse sistema, que funciona sem depender de bancos tradicionais, governos ou empresas de tecnologia, possibilitando transações rápidas e globais.

(*) CEO da Sigma Infinity.

News @TI

Etus Media Holding adquire Supersonic para
impulsionar inovação em Growth Marketing

Em uma transação que promete transformar o cenário de marketing digital no Brasil, a Etus Media Holding, uma empresa MAdTech que combina Marketing, Publicidade e Tecnologia, anunciou a aquisição da Supersonic, a renomada especialista em Otimização de Conversão (CRO). Com essa aquisição, a Etus, que possui mais de 30 milhões de usuários no Brasil, fortalece ainda mais sua posição como um one stop shop de Growth Marketing, oferecendo uma abordagem inovadora e abrangente para o mercado. A Pipeline Capital, grupo global de fusões e aquisições, foi o advisor financeiro do lado da Supersonic (<https://etus.digital/>).

Akad fecha parceria com startup do Vale do
Silício para processamento acelerado de dados

Referência em inovação no mercado brasileiro de seguros, a Akad acaba de dar um passo importante para modernizar sua infraestrutura de dados visando extrair informações valiosas para corretores, segurados e parceiros. A companhia anunciou uma parceria com a DataPelago, uma promissora startup do Vale do Silício e líder no processamento acelerado de dados capaz de unificar cargas de trabalho de Big Data, análises avançadas e Inteligência Artificial por meio do seu revolucionário Programa de Universal de Processamento de Dados. A seguradora já projeta ampliar em até dez vezes a velocidade no processamento de dados, desempenho que virá acompanhado de uma economia de 50% nos custos com as cargas de trabalho (www.akadseguros.com.br).

Nostalgia digital: o fax segue vivo

Segundo pesquisas do jornal britânico The Guardian, o fax ainda é usado por cerca de 25 milhões de pessoas.

Vivaldo José Breternitz (*)

Em 1843, o francês Alexander Bain patenteou um telégrafo elétrico capaz de transmitir imagens por meio de fios - essa patente, a partir da qual não se conseguiu criar um produto, já descrevia os princípios básicos do que viria a ser o fax.

Em 1926 o primeiro protótipo do fax, como o conhecemos, foi criado nos Laboratórios Bell, juntando as ideias de Bain às de Alexander Graham Bell, o inventor do telefone.

Mas o fax demorou muito para se popularizar, especialmente porque, na época, a tecnologia ainda era muito rudimentar e cara, e a infraestrutura de telefonia necessária à sua utilização não estava amplamente disponível.

A partir da década de 1970, o fax começou a ser produzido em grande escala e a se popularizar, chegando ao auge nas décadas de 1980 e 1990. Sua utilização foi intensa em áreas muito diversas, como negócios, medicina e jornalismo.

A capacidade de enviar documentos rapidamente e com imagens de qualidade, revolucionou as comunicações; era comum encontrar máquinas de fax em escritórios, hospitais e até mesmo em residências. O "bip" característico emitido pelos aparelhos ao receberem uma mensagem, tornou-se um som familiar para muitos.

Com o advento da internet e do e-mail, a utilização do fax começou a declinar; enviar documentos se tornou mais rápido, prático e econômico com essas novas tecnologias.

Atualmente, o fax é considerado obsoleto, mas ainda tem usuários fiéis, como a agência gestora das ferrovias do norte da Grã Bretanha. Muitos hospitais na Alemanha ainda usam a tecnologia, além de, surpreendentemente, um quarto das empresas desse país serem usuárias. Mas há outros fãs do fax,



como a estrela da música country Dolly Parton, uma fiel adepta da tecnologia.

Em resumo, a história do fax é um exemplo fascinante de como a tecnologia evolui ao longo do tempo. O que antes era considerado uma inovação revolucionária, hoje é visto como algo antiquado. No entanto, o legado do fax permanece, e sua invenção contribuiu para o desenvolvimento de tecnologias de comunicação mais avançadas.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas - vjntz@gmail.com.Programas de fidelidade em aplicativos ajudam
na redução de churn

É cada vez mais evidente que ter um aplicativo próprio oferece inúmeras vantagens para os negócios, possibilitando uma fidelização de clientes com mais facilidade se comparado aos seus concorrentes. Esses apps se tornaram mais do que simples ferramentas de recompensas. Hoje, eles desempenham um papel fundamental na retenção de clientes e na redução da taxa de churn, fortalecendo a relação entre marcas e consumidores e, assim, garantindo uma receita recorrente e estável.

Empresas e desenvolvedores de aplicativos reconhecem a importância de criar experiências de fidelidade personalizadas, que incentivam o cliente a voltar e se engajar continuamente com a plataforma. Nesse contexto, um programa de fidelidade bem estruturado, com recompensas exclusivas e personalização, aumenta a taxa de recompra consideravelmente.

De acordo com Rafael Franco, CEO da Alphacode, empresa responsável pelo desenvolvimento de aplicativos para marcas como Habibs, Madero e TV Band, com incentivos e vantagens direcionadas aos hábitos e preferências do cliente, as marcas conseguem mantê-lo ativo e satisfeito, reduzindo a taxa de churn.



Rafael Franco

"Estudos recentes apontam que a retenção de usuários em aplicativos que oferecem programas de fidelidade pode ser até 20% maior em comparação aos apps que não têm esse tipo de estratégia", comenta.

Ao criar ofertas personalizadas e recompensas relevantes, esses programas fortalecem o vínculo emocional entre o usuário e a marca, o que leva à formação de uma base de clientes leais, reduzindo a necessidade de aquisição constante de

novos usuários e aumentando o valor de longo prazo (LTV) desses consumidores.

As vantagens das ofertas
personalizadas

Rafael Franco acrescenta que programas de fidelidade baseados nos desejos e dores do público são essenciais para criar um vínculo genuíno e duradouro. Afinal, os aplicativos próprios das marcas coletam dados de comportamento que podem guiar as campanhas. "Ao investir na personalização das recompensas e na comunicação ativa, conseguimos aumentar a frequência de uso e fidelizar nossos clientes, garantindo uma relação de valor para ambos os lados", pontua.

A combinação de recompensas exclusivas, personalização e comunicação eficiente cria uma experiência diferenciada para o usuário. Com a redução do churn, esses programas de fidelidade asseguram o engajamento e criam autoridade na imagem de marca, transmitindo uma sensação de exclusividade e cuidado que faz com que o cliente se sinta valorizado. "Como resultado, além de promover uma receita estável, esses programas consolidam a posição do negócio em um mercado cada vez mais focado na experiência do cliente", finaliza.

ICMC conquista bolsas para estudantes em programa que
fomenta parcerias com empresas

Fomentar parcerias entre universidades e empresas, aproximando a pesquisa acadêmica das demandas do mercado. Esse é o principal objetivo de 25 novas bolsas de estudo que serão oferecidas para estudantes do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, a partir de 2025.

Abrangendo desde oportunidades para desenvolvimento de projetos de iniciação científica, mestrado, doutorado e pós-doutorado, as bolsas foram conquistadas pelo Programa de Mestrado e Doutorado Acadêmico para Inovação (MAI/DAI) do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). "Esses bolsistas desenvolverão suas pesquisas em temáticas e desafios que também são de grande interesse das

empresas parceiras, fortalecendo a colaboração entre a academia e o setor produtivo", explica o professor **Ricardo Marcacini**, coordenador do Programa de Pós-Graduação em Ciências de Computação e Matemática Computacional (PPG-CCMC).

A proposta desenvolvida pelo ICMC, com a coordenação do professor, foi selecionada pela USP para concorrer a essas bolsas na primeira rodada do edital MAI/DAI do CNPq de 2024. Ele explica que, durante o desenvolvimento do projeto, houve um cuidado para escolher criteriosamente as empresas parceiras a fim de que oferecessem relevância, inovação e alinhamento com as áreas de pesquisa do Instituto, proporcionando uma relação em que todos ganham: empresas, ICMC

e alunos. "Esse processo fortalece tanto as carreiras dos jovens quanto a posição do ICMC como um centro de formação, de desenvolvimento de pesquisa e inovação", pontua Ricardo.

O Instituto conquistou cinco bolsas de iniciação científica, dez de mestrado, cinco de doutorado e cinco de pós-doutorado. Entre as empresas que devem participar da iniciativa estão: Neural Tecnologia, Tractian, OpsFactor, Birdie, ROMI S.A., Itera, BRG Computação, Humanizadas, DNA Consult e Paranoá LTDA. Junto ao CNPq, elas também fornecerão os recursos necessários para o desenvolvimento dos projetos de pesquisa.

A próxima etapa é a formalização dos convênios com as empresas parceiras (<https://www.icmc.usp.br/>).

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);

Comercial: comercial@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP.: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: netjen@netjen.com.br

Site: www.netjen.com.br. CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.