

4º Congresso Latino-Americano de Casos de Open Innovation

11 A 15 | AGO

RIO DE JANEIRO

oiweek
open innovation week
LATAM

REALIZAÇÃO:



Rodada de Negócios com IA: Inteligência Artificial para escalar conexões B2B qualificadas em Open Innovation

Rose Ramos¹; Warley Leite²

RESUMO

Este caso descreve uma iniciativa de inovação aberta entre o SEBRAE Minas Gerais e a startup Match<IT> para enfrentar os desafios estruturais das tradicionais rodadas de negócios presenciais. O objetivo foi modernizar e escalar conexões B2B entre médias/grandes empresas e pequenos fornecedores de soluções tecnológicas por meio da aplicação de inteligência artificial (IA).

A parceria resultou na solução "Rodada de Negócios com IA", um processo estruturado em cinco etapas, no qual a IA atua desde o mapeamento de desafios reais até a recomendação de fornecedores qualificados com base em critérios técnicos, mercadológicos e contextuais. O projeto piloto foi conduzido em colaboração com o ecossistema de inovação de Itajubá (MG) – pela agência Inovai, envolvendo universidades, centros de P&D e corporações de setores estratégicos como indústria de base, indústria de bens de consumo, varejo, agronegócio, mídia e entretenimento.

O diferencial da solução está na capacidade consultiva do agente de IA para captar informações de desafios e propostas estruturadas por meio de chats em conversa natural, e da curadoria algorítmica aplicada à etapa de matchmaking. Isso permitiu que as partes validassem a sinergia de forma online antes da realização de encontros presenciais qualificados. A tecnologia da Match<IT>, com suporte do consultor virtual MatchIAs, viabilizou a captação de 21 desafios reais de 9 corporações, a estruturação de 37 propostas por 84 fornecedores com alto grau de aderência, e a geração de conexões com potencial concreto de contratação. O evento presencial final, realizado em Belo Horizonte, consolidou o engajamento das partes, possibilitando interações orientadas por dados e confiança.

Com indicadores de desempenho expressivos — como um NPS de 100 entre os participantes e um volume de matches 40% acima da meta —, o case se consolidou como benchmark para replicação nacional no sistema SEBRAE. A iniciativa também contribui para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) ao promover inovação, parcerias multissetoriais e acesso a oportunidades para pequenos negócios.

Este é um exemplo concreto de como a combinação entre inteligência artificial, metodologias colaborativas e uma cultura aberta à experimentação pode gerar impacto mensurável em ecossistemas de inovação, especialmente em mercados complexos e diversos como o brasileiro.

¹Rose Ramos, MatchIT: rose.ramos@matchit.com.br

² Warley Leite, SEBRAE MG: warley.reis@sebraemg.com.br

PALAVRAS-CHAVE: Open Innovation; Inteligência Artificial; Matchmaking B2B; Rodada de Negócios; Inovação Colaborativa

NOME DO ATOR	PAPEL NO ECOSSISTEMA
SEBRAE Minas Gerais	Corporação - demandante e articuladora do ecossistema
Match IT	Startup - desenvolvedora da solução de IA e executora técnica
Itajubá HardTech / Inovai	Ecosistema local de inovação e fomento a fornecedores

1. SITUAÇÃO PROBLEMA DE OPEN INNOVATION

Há mais de três décadas, o SEBRAE MG realiza rodadas de negócios presenciais com o objetivo de fomentar oportunidades comerciais entre pequenos negócios e compradores qualificados em Minas Gerais. Apesar do impacto positivo histórico, o modelo tradicional passou a enfrentar limitações importantes, especialmente diante da crescente complexidade das demandas de médias e grandes empresas e da necessidade de escala e eficiência no atendimento a um estado com mais de 850 municípios.

Alguns dos principais desafios observados incluíam:

- **Curadoria limitada de matches:** os encontros presenciais nem sempre conectavam empresas com real potencial de negociação, devido à ausência de especificações precisas das necessidades e ofertas.
- **Baixa escalabilidade geográfica:** as rodadas aconteciam como eventos isolados, com alto custo operacional e baixa capacidade de captação e uso de dados.
- **Descompasso entre timing de compra e oferta:** o calendário dos eventos não atendia à urgência das demandas, resultando em perda de oportunidades.
- **Baixa granularidade de aprendizado:** a ausência de um sistema digital dificultava o reaproveitamento de dados para melhoria contínua.

Diante desse cenário, o SEBRAE MG decidiu repensar sua abordagem, buscando uma solução de inovação aberta que ampliasse o alcance e a eficácia das rodadas de negócios. A ideia era incorporar tecnologia e inteligência analítica ao processo, gerando maior precisão nas conexões, com menor custo e mais agilidade.

Essa necessidade motivou a estruturação de uma parceria com a startup Match<IT>, que permitiu experimentar um novo modelo baseado em inteligência artificial. A partir de uma abordagem colaborativa e flexível, a meta foi construir uma solução orientada pelos desafios reais das médias e grandes empresas, mas sem perder o foco no fortalecimento das pequenas empresas como fornecedoras qualificadas.

2. INTERVENÇÃO

A intervenção consistiu na criação de uma Rodada de Negócios com IA, desenhada para resolver os gargalos estruturais do modelo tradicional, aplicando inteligência artificial em todas as etapas do processo de matchmaking. A iniciativa contou com a liderança do SEBRAE MG e execução técnica da Match<IT> - com suas soluções desenvolvidas em parceria com Unicamp e UFG - e com apoio do ecossistema de inovação de Itajubá, incluindo o parque tecnológico local e a agência de inovação Inovai.

A jornada foi estruturada em cinco etapas:

1. **Ideação / Mapa de Desafios:** nove médias e grandes empresas inscreveram 21 desafios reais na plataforma, com apoio do consultor virtual MatchIAs — uma IA interativa que coleta e estrutura os problemas.
2. **Match com Fornecedores:** os algoritmos da Match<IT> analisaram os desafios e identificaram, com base em dados e sinergia técnica, os fornecedores mais aderentes, com foco no ecossistema regional.
3. **Estruturação de Propostas:** os fornecedores selecionados — startups e pequenas empresas — contaram com apoio da IA para montar propostas completas com escopo, orçamento e cronograma.
4. **Validação de Interesse:** as corporações acessaram as propostas recebidas e indicaram quais desejavam seguir negociando.
5. **Rodada Presencial Qualificada:** um evento final, em Belo Horizonte, promoveu os encontros entre compradores e fornecedores com maior chance de conversão, além de novas conexões espontâneas entre participantes qualificados.

Essa metodologia inédita qualificou os encontros desde o início, com curadoria algorítmica, coleta de dados em linguagem natural e engajamento contínuo durante os três meses de execução. O modelo combinou automação com interação humana, respeitando as particularidades de cada tipo de empresa e setor de atuação.

3. RESULTADOS

Em apenas 90 dias, a solução de Rodada com IA superou as expectativas e demonstrou viabilidade técnica e institucional. Os principais indicadores de desempenho foram:

- Corporações participantes: 17 (meta: 20)
- Desafios inscritos: 21
- Matches gerados: 84 (meta: 60) — 140% de desempenho
- Propostas estruturadas: 37 (meta: 40)
- NPS entre os envolvidos: 100

Além dos números, os resultados mais relevantes se manifestaram na qualidade das conexões geradas. As corporações indicaram intenção de avançar com pelo menos um fornecedor, com relatos de propostas em fase de negociação. Também foram destacados efeitos colaterais positivos, como conexões inesperadas com alto potencial, soluções aplicáveis a outras áreas e fortalecimento do ecossistema local.

A pré-qualificação via IA reduziu o tempo de análise das demandas e aumentou a confiança na aderência técnica dos fornecedores. O formato híbrido da jornada — digital para curadoria e presencial para aprofundamento — foi percebido como um diferencial relevante.

A solução se provou replicável: está sendo considerada para adoção por outras unidades do SEBRAE e eventos temáticos. Ao sistematizar dados e aprender com cada rodada, o modelo permite ajustes dinâmicos e expansão geográfica sem perda de qualidade.

4. CONTRIBUIÇÕES

A iniciativa gerou impactos em diferentes dimensões:

Econômicos:

- Aumento da eficiência comercial com maior taxa de conversão nos encontros.
- Estímulo à contratação de fornecedores locais com soluções de alto valor agregado.

Tecnológicos:

- Aplicação de IA generativa (MatchIAs) e algoritmos de matchmaking em contexto real.
- Automatização de análise de desafios e estruturação de propostas, com linguagem natural.

Sociais:

- Acesso ampliado de pequenos negócios a oportunidades com grandes empresas.
- Fortalecimento de ecossistemas regionais, como Itajubá HardTech/Inovai.
- Estímulo à colaboração entre atores do setor público, privado e academia (a solução da Match<IT> é desenvolvida em parceria com UFG e Unicamp).

Práticos-gerenciais:

- Mudança no papel do SEBRAE: de organizador de eventos para articulador de inteligência comercial.
- Geração de dados estruturados sobre desafios de grandes empresas e capacidade de oferta dos pequenos.
- Aprimoramento contínuo por meio de feedbacks sistematizados.

Em síntese, a Rodada com IA não apenas aumentou a efetividade das conexões B2B, mas reposicionou o SEBRAE como referência em inovação aberta com uso de tecnologias emergentes.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos ao SEBRAE Minas Gerais pela confiança e parceria estratégica na construção de soluções de inteligência comercial orientadas por dados e inovação aberta. Estendemos o reconhecimento ao ecossistema de Itajubá, em especial à Inovai – Agência de Inovação e ao Parque Científico e Tecnológico de Itajubá – pelo apoio técnico, institucional e mobilização dos atores locais. A colaboração entre corporações, startups e instituições de ciência e tecnologia foi essencial para o sucesso desta jornada.

REFERENCIAS

CHESBROUGH, H. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003. Menção da obra e sinopse no MIT Sloan Management Review - <https://sloanreview.mit.edu/article/the-era-of-open-innovation>

BRASIL. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. Inteligência de Mercado e Transformação Digital para Pequenos Negócios. Brasília: SEBRAE, 2023.
<https://sebraepr.com.br/impulsiona/transformacao-digital-nos-pequenos-negocios-2023/>