



Rodada de negócios DSSBR 2025: movimentando o ecossistema de negócios

1 Rodada de Negócios DSSBR 2025

1.1 Objetivo Central

Criar um ambiente que conecte os participantes do DSS2025 (com credenciais VIP) a fornecedores de soluções (fabricantes, integradores, consultores e demais provedores), promovendo um momento em que os participantes apresentem suas necessidades reais baseadas em problemas de negócio e os fornecedores possam articular propostas. Trata-se de um formato estruturado de networking orientado a negócios. As rodadas incluem apresentações de cases e cenários e funcionam como um processo de *matchmaking* ao vivo, conectando pessoas com interesses, objetivos e visões de negócio semelhantes, voltado ao desenvolvimento de relacionamentos comerciais ou outras formas de parceria.

1.2 Formato

Participantes selecionados do DSS2025 circulam entre as mesas temáticas, construindo em tempo reduzido uma rede qualificada de contatos, com foco na geração de parcerias e em soluções práticas para os desafios do mercado.

1.2.1 Público-Alvo da Rodada

- **Fornecedores de Soluções (hosts):** Patrocinadores, grandes players de tecnologia (ex.: IBM, Microsoft, Oracle, Magalu Cloud etc.), startups, integradoras de TI, consultorias, provedores de serviços em dados, IA, big data, segurança cibernética, computação em nuvem, automação e outras tecnologias emergentes.
- **Empresas Demandantes Inscritas e Aprovadas Previamente (leads):** Selecionadas por um comitê especializado, recebem 1 ingresso One Day Pass para o congresso, assegurando integração com a programação oficial e acesso a palestras, workshops e aos fornecedores de soluções.

1.2.2 Local e Estrutura

- **Espaço:** Sala de Networking no 15º andar do Instituto de Engenharia do Paraná (IEP), projetada para conforto e interação.
- **Capacidade:** Até 60 participantes simultâneos, ampliando as oportunidades de conexão.
- **Layout:** 10 mesas de 6 lugares, organizadas em clusters temáticos (ex.: IA Generativa, Computação, Governança de Dados, Datacenter, Cloud Computing, Desenvolvimento etc.), facilitando movimentação e foco em interesses específicos.
- **Ambiente:** Som ambiente suave, telão com projeções dinâmicas das soluções oferecidas, coffee premium e staff dedicado para gerenciar o tempo e orientar os participantes.



1.2.3 Estrutura das Atividades (3h30 de duração)

- Abertura e Orientações (20 min)
 - Boas-vindas pelo mediador, destacando a relevância do DSSBR 2025.
 - Explicação detalhada da estrutura das atividades, regras de tempo e dinâmica de trocas.
 - Apresentação dos objetivos: networking qualificado, resolução de demandas reais e fortalecimento do ecossistema de cooperação.
- Pitches de Demandas (40 min)
 - Leads têm até 4 minutos cada para apresentar seus desafios de negócio, problemas imediatos, necessidades emergentes e metas específicas, usando slides ou formato *fast pitch*.
 - As demandas são exibidas em tempo real no telão, categorizadas por temas (ex.: IA, big data, infraestrutura, segurança de dados, computação distribuída etc.), garantindo visibilidade para todos.
- Primeira Rodada de Conexão (50 min)
 - Hosts se posicionam nas mesas temáticas e se preparam para receber os leads em suas respectivas áreas de interesse.
 - Cada participante se apresenta (quem é, o que faz, soluções/demandas), seguido de alguns minutos de diálogo inicial.
 - O moderador sinaliza rotações a cada 25 minutos (2 ciclos):
 - 1º ciclo: Encontro inicial e apresentações.
 - 2º ciclo: Rotação para novas mesas, ampliando a rede de contatos.
- Segunda Rodada – Matchmaking por Demanda (50 min)
 - Leads permanecem em mesas temáticas.
 - Hosts circulam a cada 15 minutos, direcionando-se a mesas alinhadas às suas expertises.
 - Foco em conversas rápidas e estratégicas.
- Terceira Rodada – Networking Livre (40 min)
 - Participantes escolhem livremente mesas de interesse, aprofundando conexões iniciadas.
 - Espaço para trocas informais com coffee e networking aberto.
- Encerramento e Conexões Finais (30 min)
 - Mediador resume os destaques e apresenta os próximos passos.
 - Sorteio de brindes entre os participantes engajados.



1.3 Tempo Total: 3h30

- 20 min – Abertura e Orientação
- 40 min – Pitches de Demandas
- 50 min – Primeira Rodada de Conexão
- 50 min – Segunda Rodada – Matchmaking por demanda
- 40 min – Networking Livre
- 30 min – Encerramento

1.4 Benefícios da Rodada

- **Para Demandantes:** Exposição direta de suas necessidades a um pool diversificado de fornecedores, acelerando a busca por soluções.
- **Para Fornecedores/Startups:** Acesso privilegiado a decisores reais, aumentando chances de parcerias e contratos.
- **Para Todos:** Rede de contatos ampliada em poucas horas, com suporte pós-evento via relatório de *matchmaking* e plataforma de follow-up.
- **Incentivo Extra:** Ingresso One Day Pass para empresas aprovadas, integrando-as ao ecossistema do congresso.

2 Mesas temáticas propostas

- **Foco no Problema/Solução:** Cada mesa representa uma categoria de desafio de negócio ou um conjunto de soluções tecnológicas, facilitando o matchmaking proposto.
- **Abrangência:** Um demandante de qualquer setor pode encontrar relevância em múltiplas mesas (ex: um banco pode ir à mesa de "Governança", "Infraestrutura" e "CX").
- **Alinhamento Estratégico:** Os temas espelham diretamente os exemplos e objetivos do documento da Rodada de Negócios, mostrando uma compreensão profunda do seu propósito.
- **Fluxo Lógico:** As mesas cobrem todo o ciclo de vida dos dados: da infraestrutura e governança (base), passando pela engenharia e BI (construção e análise), até as aplicações avançadas (IA, CX) e os desafios futuros (Quântica, Talentos).



2.1 Tabela de mesas temáticas

Nº	Tema da Mesa	Descrição e Racional Estratégico
1	IA Generativa & Agentes Autônomos	Tema central do evento e de altíssimo interesse comercial. É um domínio de solução claro. Demandantes: Empresas buscando automatizar a criação de conteúdo, otimizar atendimento com chatbots avançados ou desenvolver assistentes internos. Fornecedores: Startups e players de IA, consultorias especializadas em LLMs, provedores de APIs. Conexão: KeyNote da NVIDIA e Databricks, palestra "IA Privada e Soberana".
2	Governança, Qualidade e Segurança de Dados (Data Trust)	Nenhum projeto de IA avança sem dados confiáveis e seguros. Este tema agrupa três desafios fundamentais e interligados, formando a base da confiança nos dados. Demandantes: Organizações com "data swamps", problemas de conformidade (LGPD), ou que não confiam em seus relatórios. Fornecedores: Empresas de data quality, consultorias de governança, especialistas em cibersegurança e privacidade. Conexão: Palestras "Data Quality de Verdade" e "Marco Legal da IA".
3	Infraestrutura de Dados & Cloud	Aborda o "onde" e "como" os dados são armazenados, processados e escalados. Cobre os exemplos de "Datacenter" e "Cloud Computing" do documento. Demandantes: Empresas decidindo entre on-premise e nuvem, otimizando custos de cloud ou precisando de uma arquitetura de dados moderna (Lakehouse, Data Mesh). Fornecedores: Grandes players de cloud (Microsoft, Oracle etc.), integradores, consultorias de arquitetura. Conexão: Palestra "Databricks na Era dos Agentes de IA".
4	Business Intelligence & Analytics Avançado	Atende à necessidade de transformar dados brutos em insights acionáveis. É o passo anterior (ou complementar) à IA complexa, focado em visualização, dashboards e análise preditiva. Demandantes: Gestores que "precisam entender cenários complexos", buscando melhorar a tomada de decisão baseada em dados. Fornecedores: Empresas de ferramentas de BI, consultorias de analytics, especialistas em Power BI, Tableau. Conexão: Palestra "Gestão Energética com Machine Learning".
5	Engenharia de Dados & MLOps	Focada na construção e operacionalização de pipelines de dados e modelos de Machine Learning. Cobre o exemplo de "Desenvolvimento" do documento. Demandantes: Empresas com modelos de IA "presos" em notebooks de cientistas, que precisam escalar suas operações de dados e IA. Fornecedores: Especialistas em automação de pipelines, ferramentas de MLOps, engenheiros de software. Conexão: Palestras "dbt na Prática" e "Do Piloto ao Escalonamento".
6	IA e Automação para Eficiência Operacional	Tema orientado a um problema de negócio claro: reduzir custos e aumentar a produtividade. É mais amplo que "indústria", aplicando-se a logística, backoffice etc. Demandantes: Empresas buscando automatizar processos repetitivos, otimizar rotas, prever manutenção de equipamentos ou reduzir erros manuais. Fornecedores: Empresas de RPA, automação inteligente (IPA), visão computacional e robótica. Conexão: Palestras "A impacto da IA na Automação e na Robótica" e "IA na Prática: Automatizando Processos".
7	Inovação Disruptiva: Computação Quântica & Novas Fronteiras	Espaço dedicado à vanguarda tecnológica. Atrai empresas com visão de longo prazo e P&D. Gerencia a expectativa de que as soluções aqui não são para problemas imediatos. Demandantes: Grandes corporações, centros de pesquisa e investidores buscando entender o futuro e formar parcerias estratégicas. Fornecedores: Startups de computação quântica, consultorias de inovação. Conexão: Destaque principal do evento, com minicurso, demonstração ao vivo e palestras como "Quantum Finance".
8	IA Aplicada a Setores Regulados (Fintech, Healthtech, Legaltech)	Agrupa setores com desafios comuns: dados sensíveis, alta regulação e necessidade de explicabilidade (XAI). É mais eficiente que mesas separadas. Demandantes: Bancos, hospitais, escritórios de advocacia e startups desses setores. Fornecedores: Provedores de soluções com experiência comprovada em compliance, segurança e IA para esses verticais. Conexão: Painéis "Saúde" e "Jurídico", e palestras como "Do Prontuário ao Protocolo".
9	Experiência do Cliente (CX) & Personalização com IA	Foco em um dos maiores vetores de receita: usar dados para entender e encantar o cliente. Um domínio de negócio extremamente claro. Demandantes: Empresas de varejo, e-commerce, SaaS e serviços buscando reduzir churn, aumentar LTV e criar jornadas de cliente personalizadas. Fornecedores: Plataformas de CDP, CRM, ferramentas de marketing automation e consultorias de CX. Conexão: Painel "Business".
10	Talento, Cultura de Dados & Formação de Times	Aborda um desafio não-tecnológico, mas crucial: o fator humano. Como contratar, treinar e reter talentos em dados e IA? Demandantes: Empresas com dificuldade para montar times de dados, gestores de RH e líderes que precisam promover uma cultura data-driven. Fornecedores: EdTechs, consultorias de RH, plataformas de treinamento, especialistas em gestão da mudança. Conexão: Múltiplas palestras de Renato Rodrigues sobre educação, IA na sala de aula e desenvolvimento de competências.



2.2 Curadoria de temas ganhos aos leads

- Essa curadoria de temas foi desenhada para transformar a Rodada de Negócios em um acelerador de soluções para as empresas participantes. Em vez de navegar por um mar de contatos genéricos, você, como participante (lead), é direcionado a mesas focadas em desafios de negócio concretos. Seja seu problema a qualidade dos dados, a escalabilidade da sua infraestrutura ou a implementação de IA para otimizar operações, haverá um espaço dedicado para articular sua demanda diretamente com especialistas qualificados, garantindo que cada conversa seja relevante e produtiva.
- O ganho é imediato e estratégico. Em apenas algumas horas, você sairá não apenas com uma rede de contatos, mas com um mapa de possíveis soluções, propostas preliminares e uma compreensão clara de quem são os fornecedores certos para transformar seu desafio em um projeto de sucesso. É a oportunidade de encurtar meses de pesquisa e prospecção em uma tarde focada, garantindo que os próximos passos da sua jornada de dados e IA sejam dados com os parceiros mais alinhados à sua necessidade real e ao seu momento de negócio.

2.3 Curadoria de temas ganhos ao ecossistema de fornecedores

- Para os fabricantes, patrocinadores e fornecedores de soluções, a arquitetura desta Rodada de Negócios representa uma mudança de paradigma. A proposta elimina o ruído e a incerteza dos eventos tradicionais, substituindo a prospecção aleatória por um matchmaking de alta precisão. Ao participar, sua empresa ganha acesso privilegiado não apenas a um público, mas a um portfólio de demandas reais e validadas, apresentadas por empresas criteriosamente selecionadas. O formato de mesas temáticas garante que sua equipe de especialistas estará exatamente onde precisa estar: frente a frente com potenciais clientes que já identificaram um problema para o qual sua tecnologia é a resposta.
- O resultado é uma otimização sem precedentes do seu funil de vendas e do retorno sobre o investimento (ROI) no evento. Em vez de coletar contatos frios, sua equipe construirá um pipeline de oportunidades quentes, engajando-se em diálogos estratégicos desde o primeiro minuto. Isso reduz drasticamente o custo de aquisição e o tempo do ciclo de vendas. Participar da Rodada de Negócios permite expor sua marca e posicionar sua empresa como uma solucionadora de problemas essencial, transformando conversas em contratos e fortalecendo sua liderança dentro do ecossistema de inovação do Brasil.