



## CRITERIOS PARA LA ESTIMULACIÓN, DINAMIZACIÓN Y SELECCIÓN DE PROYECTOS SMART AGRIFOOD

### *Documento de trabajo Startup Europe Smart Agrifood Summit*

#### Imaginar un viaje para un proyecto de emprendimiento

En primer lugar, hemos de tener en cuenta que todo emprendedor sueña el destino, sueña con su proyecto, ahonda en el motivo que nos lleva a emprenderlo, y con quien quiere emprenderlo. No es lo mismo, un viaje para descansar y relajarnos que un viaje para vivir aventuras, un sinfín de posibilidades que hay que explorar. Definir el por qué y los objetivos del viaje, de una manera más o menos explícita, es necesario para poder realizar un buen diseño del mismo. Y por supuesto, los medios con los que contamos, el presupuesto del que disponemos, a quién podemos pedir ayuda o asesoramiento, son factores clave en el proceso.

Con todos estos ingredientes nos ponemos en marcha, diseñamos itinerario, visitas, actividades, Y partimos con nuestro proyecto Y a la vuelta, conscientemente o no, haremos una evaluación. Contaremos cómo nos ha ido y en qué nos hemos equivocado. Y con ello volvemos a aprender. Pero ¿qué es lo que hace bueno el viaje? ¿Qué cambiaremos la próxima vez y qué mantendremos?

Cada día tenemos que enfrentarnos al diseño de proyectos personales de mayor o menor envergadura: un viaje, la elección de un trabajo, la organización del día... Desarrollar habilidades para generar ideas, planificar proyectos. Esto es un proyecto de innovación

#### La selección de Proyectos:

Vamos a trabajar con la mente abierta a la capacidad de los equipos para desarrollar un proyecto con el objetivo de ir creando un ecosistema emprendedor alrededor del AgriFood.



Se seleccionarían proyectos relacionados con las siguientes áreas:

1. ***Agricultura***
2. ***Ganadería***
3. ***Pesca***
4. ***Alimentación y Restauración***
5. ***Distribución agroalimentaria***
6. ***Economía Circular***
7. ***Blockchaim***
8. ***Hardware y Software agroalimentario***
9. ***Inteligencia artificial aplicada a la agricultura***
10. ***Apicultura***
11. ***Sensorización***
12. ***IoT***
13. ***Venta y distribución alimentaria.***
14. ***Economía compartida .***
15. ***Jóvenes Agricultores***
16. ***Agrifood en Africa y Latinoamerica.***
17. ***Otros***

Uno de los desafíos que nos enfrentamos para crear un ecosistema innovador es cómo seleccionar entre las diferentes ideas que surgen durante el proceso de innovación. ***¿Qué ideas seleccionas? ¿Qué ideas comienzas a prototipar? ¿Cómo lo llevas a la práctica? ¿Cómo haces viable tu proyecto? ¿Tienes ya un producto mínimo viable? ... O lo que es mejor ... ya tienes un proyecto que funciona muy bien, tiene clientes y quieres ampliarlo para conquistar un mayor mercado. Este es tu evento. Prepara bien tu proyecto.***

Liderar el proceso de innovación requiere que el equipo desarrolle muchas ideas (buenas y malas) y las conecte de forma creativa.

### **¿Cómo se selecciona un proyecto sobre otro? Criterios ...**

Los siguientes son algunos criterios que debes considerar para poner tu proyecto para que sea evaluado por un jurado y por los inversores (que no olvidemos son tu objetivo final).



### **1. Claridad**

Se debe seleccionar la idea que hace la menor cantidad de suposiciones. Al elegir una idea que tiene la menor cantidad de incógnitas, se puede proteger contra sorpresas y desastres.

Por supuesto, la solución más simple puede no ser la más atrevida. Un líder que promueve la innovación no siempre tomará el camino bien recorrido, pero tampoco dejará atrás su hoja de ruta trazada. Esto es importante distinguirlo.

### **2. Usabilidad**

¿El proyecto satisface una necesidad práctica? ¿Es útil? Es decir, responde algún problema en particular o cumple con alguna demanda particular del mercado. Si lo hace,

¿es probable que la idea pueda encontrar un nicho de mercado? La practicidad, la usabilidad y la comerciabilidad de una idea son cruciales.

### **3. Estabilidad**

¿Es un proyecto de nicho del mercado que responde a una única necesidad única o demanda del cliente? ¿El proyecto tiene cierta estabilidad en el mercado a lo largo del tiempo, o es una moda pasajera? Las ideas que se vuelven anticuadas incluso antes de llegar al mercado son ideas que deben seleccionarse con extrema precaución. Es importante ver que la idea puede quedarse antiguo por efecto de la tecnología, por ejemplo.

### **4. Escalabilidad**

Es importante que se pruebe un modelo, un prototipo en el proyecto, no debe bastar con un powerpoint y después.... ¿El prototipo puede escalarse? ¿Se puede duplicar con consistencia, cumplir con estándares continuos y replicarse de manera tal que pueda ser producida y producida nuevamente sin ser constantemente reinventada o ajustada?

### **5. Adherencia**

¿Puede este proyecto convertirse en un hábito o una tendencia? A menudo, la "adherencia" se utiliza desde el punto de vista utilitario (es decir, su usabilidad), pero la rigidez también puede definir su atractivo emocional. ¿El proyecto o prototipo es capaz de llevar al mercado un producto que será impulsado a lo largo del tiempo por la sensación del cliente de que es una necesidad?



## 6. Integración

¿Esta idea está completamente integrada con la estrategia organizacional? A menudo, las ideas y los prototipos son maravillosos por sí mismos, pero los valores atípicos en la estrategia organizacional pueden no recibir el apoyo organizativo necesario para mantener la viabilidad del esfuerzo. Ellos se extinguirán. Grandes ideas, prototipos utilizables deben integrarse, o ser capaces de integrarse con la estrategia general de la organización, con el modelo de negocio. Debe responder a un proceso lógico hasta la venta.

## 7. Rentabilidad

La rentabilidad no lo es todo, pero es clave. Esto es usualmente en lo que todos se enfocan. Los proyectos en competencia siempre se clasifican según su potencial de ganancia percibida, pero la respuesta no siempre es clara.

Es el trabajo único de un líder de innovación no solo es observar el potencial de difusión de un proyecto y la oportunidad de obtener ingresos, sino también los otros factores mencionados anteriormente.

## 8.- Modelo de negocio

Es esencial tener bien diseñado el modelo de negocio que hay en el proyecto o en la startup. Que tenga un diseño coherente, con un mercado estudiado, que llegue directamente a él, y que obedezca a una necesidad del mismo o a un nicho de actividad económica que esté por explotar. En este sentido es muy interesante saber la competencia existente en el modelo de mercado que se plantea. Las inversiones previstas para desarrollar el modelo han de estar perfectamente definidas, así como el destino final de su uso y la temporización de la inversión. Un cuadro de inversiones y de ingresos generados a partir de las mismas es algo absolutamente necesario. Mostrar el EBITDA positivo a 4 años vista y con beneficios altos es otra de las cuestiones esenciales.

## 9.- El equipo de trabajo

A menudo los proyectos adolecen de un equipo de trabajo completo que reúna, al menos unos requisitos mínimos de funcionamiento, ni siquiera están bien definidas las responsabilidades conforme a la cualificación profesional y el contrabalanceo de las necesidades de la startup. ***Este apartado en concreto es un aspecto clave*** para todos los inversores, debido a que es un factor crítico en el desarrollo de la startup y de su crecimiento. Es necesario tener definido en este sentido, un responsable del proyecto (CEO), un responsable Financiero del mismo (CFO), un responsable de



Marketing (CMO) y un responsable del funcionamiento tecnológico (CTO). No todos pueden hacer “de todo”, sino que las responsabilidades han de estar distribuidas por la mayor especialización de cada uno de los miembros del equipo. Los equipos “reducidos” reducen también su eficacia. Un trabajo “unipersonal” está muy añejado de un proyecto que pueda tener éxito. Es necesario buscar socios, complicidades, si las encuentras ese es el camino.

### **10.- Valoración Global del proyecto**

Seleccionar un proyecto a menudo significa tomar decisiones difíciles, y los líderes de la innovación deben evaluar constantemente qué idea o prototipo se debe escoger para avanzar. Cada vez que tomamos una decisión, asumimos el riesgo de que no funcionen y que dejemos otras que sí. No importa la cantidad de datos que se haya acumulado o la cantidad de investigación que se haya realizado, siempre se perderá algo. Lo importante es que desarrollemos una justificación completa; debemos de ser capaces de dejar claro para todo el mundo por qué elegimos un proyecto sobre otro.

### **NORMAS:**

#### **Participantes**

Los responsables de las startups/proyectos pueden ser cualquier persona mayor de edad, dedicada al proyecto que desee participar en la Convocatoria y cumpla con las presentes condiciones.

Cada equipo deberá estar integrado por 3, 4, o 5 personas. Cada equipo deberá nombrar a un representante que sea quien exponga el proyecto en el Elevator Pitch en las presentaciones.

Los equipos deberán explicar el desarrollo del Proyecto de forma personal y presencial en el Espacio dispuesto para ello. Durante la celebración del Elevator Pitch, pueden permanecer en la sala los equipos y sus integrantes, así como inversores o acompañantes.

La organización de Startup Europe Smart Agrifood Summit podrá rechazar cualquier Proyecto presentado que no cumpla cualquier apartado de las presentes Condiciones.



## **Presentaciones**

Las Presentaciones serán a cargo de los responsables de los proyectos y la organización deberá saber con una antelación superior a los 15 días del evento, la persona que hará el Elevator Pitch.

La organización creará y publicará en la web la lista pública de los proyectos/startups que han sido seleccionadas por un grupo de expertos de la Fundación INTEC y del Advisor Board del evento. Esto ayudará a los jueces, emprendedores, inversores, asistentes, así como a los bloggers / periodistas que están cubriendo el evento para la difusión del mismo.

Las presentaciones deben ser lo más sencillas posible. Se realizarán en inglés, y con la ayuda de diapositivas/material audiovisual complementario, que deberá estar entregado a la organización 7 días antes del evento (deadline 14 de Junio) al email oficial del evento.

La exposición pública en el Elevator Pitch tendrá una duración máxima por equipo de 5 minutos (incluido el material de apoyo), 300 segundos improrrogables. El jurado y la organización dispondrán de un reloj para saber en cada momento el tiempo consumido y/o disponible.

La organización dispondrá de una escaleta de presentaciones, que será organizada por sorteo ordenados por apellidos de la persona que presenta el proyecto o la startup.

Cada miembro del jurado dispondrá una Ficha/Teaser de cada proyecto, y una hoja de cálculo con los criterios y las zonas de puntuaciones (en blanco) para facilitar su trabajo.

## ***Jueces del Elevator Pitch***

Los jueces serán expertos en los temas del evento. Los jueces tendrán un perfil principalmente técnico y/o ejecutivo y/o concedores del área temática correspondiente (AgriTech, Food Tech, Tecnólogos, Inversores, etc ). La elección de los jueces se ha realizado teniendo en cuenta que combinen la autoridad técnica con la pertenencia al Comité Asesor del evento.





Los jueces dispondrán de un lugar frente al lugar de la exposición para que puedan ver bien el desarrollo de la exposición.

### ***Interacción del Juez con el equipo***

Los jueces podrán interactuar con todos los equipos durante unos minutos, tras las presentaciones. Los jueces orientarán las preguntas de forma que el acto sea constructivo para los/as emprendedores/as

### ***Personal de Apoyo para presentaciones***

Existirá un personal técnico de apoyo para ayudar a los participantes en la configuración rápida para sus demos, y evitar problema con el proyector.

### ***Información de los proyectores y conectores***

Los participantes deben conocer las entradas de los proyectores con anterioridad, para ello se le enviará por correo esta información técnica y así, asegurarse de disponer el correspondiente adaptador.

La información sobre la resolución del proyector, contraste, etc también se proporcionará a los participantes y ponentes antes del evento.

### **Los premios**

Se otorgarán 5 premios y serán 1 premio por equipo, que serán anunciada previamente su dotación en la web del evento, y que combinará la dotación de recursos para la startups (alojamiento para su establecimiento y radicación, espacio en la nube, conectividad, y mentorización por parte de la Fundación Europea para la Innovación, un diploma acreditativo del premio, un trofeo. Las empresas patrocinadoras del evento podrán también otorgar premios a las startups ganadoras y la organización lo hará publico de forma previa al evento.

Los premios serán :

- 1.- Premio a la mejor Startup del evento.
- 2.- Premio a la Startup más innovadora.



- 3.- Premio a la Startup que tenga una mayor escalabilidad en el mercado.
- 4.- Premio a la que contemple la responsabilidad social del proyecto en temas de igualdad de género.
- 5.- Premio a la Startup que presente una mejor solución tecnológica.

Los premios podrán ser declarados desierto por parte del jurado.  
Las decisiones del jurado serán independientes e inapelables.

Cada Startup previamente seleccionada y que participe en el Elevator Pitch estará incluida en una publicación digital que se entregará a los inversores participantes en el evento y a las empresas patrocinadoras participantes en el mismo.

### **Propiedad intelectual**

Los derechos de propiedad intelectual de los proyectos producidos en el evento pertenecerán a los participantes, y no a los organizadores, patrocinadores o socios.

Cuando alguno de los proyectos/startups puedan tener interés para las entidades organizadoras y patrocinadoras, los participantes y autores del proyecto tendrán todas las facilidades para poder tener apoyo financiero y técnico para el desarrollo del proyecto, si ellos lo desean.

### **Por último, hay que recordar que hay que divertirse! Hay que pasárselo bien!**

Si los participantes siguen todos estos alineamientos, se preparan con antelación, y descansa lo suficiente antes del gran día, podrás maximizar sus probabilidades de tener un evento que no es sólo un éxito, sino divertido y agradable también