

EDITAL DE PARTICIPAÇÃO – PRÊMIO AGRIMATCHING 2026

Conectando Inovação, Investimento e o Futuro do Agro 🚀🌱

1. Objetivo do Prêmio Agrimatching

O Prêmio AgriMatching reconhece as principais startups do agronegócio em três estágios de maturidade: Pré-Seed, Seed e Série A. A premiação destaca as tecnologias mais inovadoras e impactantes, conectando-as com os principais investidores, corporações e clientes do setor.

Se você tem uma solução que pode transformar o agro, essa é a sua chance de ganhar visibilidade, conquistar oportunidades estratégicas e acelerar o crescimento da sua startup!

2. Quem pode participar?

Podem se inscrever startups que atendam aos seguintes critérios:

- Possuir **CNPJ ou registro nacional válido** (inclusive para startups estrangeiras).
 - Ser uma startup dos segmentos **agtech** e/ou **foodtech**.
 - Estar ou não em processo de captação de investimentos.
-

3. Etapas do Processo de Seleção

O Agrimatching será composto pelas seguintes fases:

3.1. Inscrição:

- **Abertura das inscrições:** 05/02/2025
- **Prazo final para submissão e entrevistas:** 06/04/2025
Os interessados deverão preencher o formulário de inscrição disponível no link <https://airtable.com/appj0bCWeRRhgffq1/pag56k4rMgUIO3fx2/form> e anexar os documentos solicitados.
- Apenas serão consideradas as inscrições realizadas por meio do link acima.

3.2. Avaliação:

- Análise da compatibilidade da startup com os objetivos do AgriMatching.

Entrevistas com as startups selecionadas, realizadas até **17/04/2025**.

3.3. Resultado Final das Startups Selecionadas: 30/04/2025.

3.4. Apresentação Presencial no AgriMatching:

- Data: **20/05/2025**
- Local: *Pecege – Piracicaba, São Paulo.*
- Formato: Cada startup selecionada terá 10 minutos para apresentar seu pitch e 5 minutos para responder perguntas.
- As apresentações ocorrerão no período da tarde e os horários serão enviados com antecedência pelos organizadores.
- Ao se candidatar, a startup confirma sua disponibilidade para a etapa presencial da competição, caso seja uma das selecionadas.

As startups selecionadas terão o prazo de até uma semana após a aprovação para enviar a versão atualizada do pitch deck. Caso o material não seja encaminhado dentro desse prazo, será considerada a última versão apresentada.

4. Custos de Participação

A submissão é gratuita, e, se a startup for selecionada, a participação de um representante no Prêmio AgriMatching e no Rural Summit também será isenta de custos.

O evento, porém, **não se responsabiliza pelos custos logísticos** (deslocamento, hospedagem, alimentação ou outros) das startups participantes.

5. Critérios de Avaliação

Os projetos inscritos serão avaliados com base nos seguintes critérios, considerando o estágio de maturidade da startup e analisados por no mínimo 7 especialistas (investidores e corporações) presentes em uma escala de 1 a 7 (Anexo I).

6. Premiação

As startups participantes concorrerão a prêmios exclusivos, que serão divulgados no site do evento e redes sociais da Rural nas semanas que antecedem o evento.

7. Disposições Gerais

- A organização se reserva o direito de desclassificar startups que não cumprirem os critérios deste edital.
- Casos omissos ou dúvidas serão avaliados e resolvidos pela comissão organizadora.



- Para mais informações, entre em contato pelo e-mail **contato@ruralventures.com.br**

ANEXO I

Critérios de Avaliação

Pré-Seed

Foco: Ideia inicial, time e validação.

1. **Time**
 - Qualificações dos fundadores e suas experiências no setor.
 - Comprometimento e dedicação integral ao projeto.
 - Complementaridade de habilidades no time (técnicas, comerciais, etc.).
 2. **Ideia e Proposta de Valor**
 - Clareza no problema que a startup está resolvendo.
 - Proposta de valor única e diferenciada no mercado.
 - Validação inicial com potenciais clientes (ex.: entrevistas, testes piloto).
 3. **Mercado**
 - Tamanho e potencial de crescimento do mercado.
 - Relevância do problema no setor agro ou foodtech.
 - Alinhamento com tendências emergentes (ex.: sustentabilidade, digitalização).
 4. **Produto/Serviço**
 - Desenvolvimento de um MVP (produto mínimo viável).
 - Feedback inicial de clientes e parceiros.
 5. **Estratégia de Monetização**
 - Modelo de negócio claro, mesmo que ainda em fase inicial.
 - Primeiros indícios de geração de receita.
 6. **Recursos Necessários**
 - Alocação de recursos financeiros e não financeiros.
 - Uso planejado do capital que será captado, caso esteja com rodada de captação aberta.
-



Seed

Foco: Escalabilidade inicial e primeiras métricas de tração.

1. Tração

- Indicadores de desempenho (ex.: número de clientes, receita inicial).
- Resultados de POCs ou pilotos com parceiros do setor.
- Crescimento mês a mês (ex.: taxa de adoção do produto/serviço ou crescimento de receita)

2. Time e Estrutura

- Expansão do time e profissionais estratégicos.
- Adaptação do time para atender novas demandas do mercado.

3. Produto/Serviço

- Iteração com base em feedback de mercado.
- Prova de conceito sólida e início de escalabilidade.
- Integração tecnológica ou eficiência operacional comprovada.

4. Mercado e Competitividade

- Avaliação do nicho de mercado escolhido e barreiras de entrada.
- Benchmarking com concorrentes e diferencial competitivo claro.

5. Finanças

- Geração de receita inicial ou métricas que demonstrem potencial.
- Planejamento financeiro para a próxima fase (ex.: projeções realistas de receita).

6. Clientes e Parcerias

- Primeiros contratos ou acordos de parceria relevantes.
 - Retenção de clientes e recorrência no uso do produto/serviço.
-



Série A

Foco: Escalabilidade acelerada e consolidação no mercado.

1. **Crescimento e Receita**
 - Crescimento expressivo em clientes, receita e mercado.
 - Métricas financeiras detalhadas (ARR, margem bruta, LTV/CAC, etc.).
 - Retenção de clientes e expansão de contratos existentes.
2. **Produto/Serviço**
 - Produto maduro, com refinamentos baseados em dados de uso.
 - Escalabilidade comprovada e capacidade de atender a mercados maiores.
 - Automação e eficiência operacional.
3. **Time e Cultura**
 - Liderança consolidada e presença de conselheiros estratégicos.
 - Cultura organizacional que favorece inovação e execução.
4. **Mercado**
 - Expansão de mercado ou entrada em novos mercados geográficos ou verticais.
 - Reputação crescente no setor agro ou foodtech.
5. **Clientes e Parcerias Estratégicas**
 - Base de clientes diversificada e com grandes players do mercado.
 - Parcerias estratégicas que alavancam crescimento (ex.: canais de distribuição, co-desenvolvimento de produtos).
6. **Governança e Finanças**
 - Estrutura de governança estabelecida.
 - Capacidade de captar rodadas maiores e atrair investidores estratégicos.
 - Indicadores financeiros sólidos e bem reportados.

Participe do AgriMatching 2026 e conecte sua inovação ao futuro do agro!

Organização: Rural

Data: 20 de maio de 2026

Local: Pecege – Piracicaba, SP

Inscrição: <https://airtable.com/appj0bCWeRRhgffq1/pag56k4rMgUIO3fx2/form>