



Nodo Binacional
de Innovación Región Norte
www.nobi-norte.org

NOBI-NORTE COHORTE 2017 MODALIDAD RED DE MENTORES

Convoca a:

Empresarios, ejecutivos, vinculadores tecnológicos, integrantes de Oficinas de Transferencia Tecnológica o cualquier persona involucrada en área de emprendimientos de base tecnológico o comercialización de tecnologías; para formar parte de la red de mentores del NoBI-Norte.

Antecedentes

Los Nodos Binacionales de Innovación (NoBI's) son una iniciativa del CONACYT en alianza con la National Science Foundation (NSF) de Estados Unidos de América para capacitar a grupos de investigadores y emprendedores en la exploración del mercado para una tecnología desarrollada en una Institución de Educación Superior o un Centro Público de Investigación de México.

Los Nodos en México tendrán como función principal la de capacitar al personal científico en temas de innovación tecnológica, tomando como punto de partida el plan de estudios utilizado para apoyar a los equipos I-Corps de la National Science Foundation de Estados Unidos de América. Además, deberán vincularse a los Nodos autorizados en los EUA que cuentan con financiamiento y supervisión por parte de la NSF.

El Nodo Binacional de Innovación – Región Norte (NoBI-Norte), está conformado por un líder y 5 socios estratégicos científico-académico-empresarial. El líder del nodo es el Centro de Investigación en Materiales Avanzados (CIMAV) y los 5 socios adicionales los conforman: la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), El Centro de Investigación y Asistencia en Tecnología y Diseño del Estado de Jalisco (CIATEJ), El Centro de Investigación en Química Aplicada (CIQA), El Centro de Vinculación Tecnológica de CAINTRA-CCM (CVT) y El Centro Global de Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Texas en Austin (CGIE).





Metodología I-Corps

El programa I-CORPS consiste en la capacitación de múltiples equipos interdisciplinarios en materia de comercialización de tecnologías. El objetivo de este programa es que al término de las sesiones, los equipos hayan adquirido las habilidades y conocimientos necesarios para comercializar las tecnologías que hayan desarrollado en el pasado y puedan dirigir sus próximas investigaciones científicas hacia un mercado específico. El programa tiene una duración de 7 semanas, una sesión de lanzamiento de forma presencial con duración de tres días, tiempo completo; cinco semanas de sesiones a distancia, con duración aproximada de una hora y media, una vez por semana; y una sesión de clausura de forma presencial, con duración de tres días, tiempo completo.

Equipos I-Corps

Los Equipos están formados por:

- I. Un investigador principal.
- II. Un estudiante o un emprendedor.
- III. Un mentor de negocios

Rol	Perfil	Beneficios
Investigador Principal	<ul style="list-style-type: none"> Sirve como jefe técnico del proyecto Es quién ha dirigido la investigación de la tecnología proponente Debe estar comprometido con el proyecto y dedicar tiempo a las actividades de la capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> Mayor comprensión de su tecnología y como puede beneficiar a la sociedad. Conocimiento sobre como comercializar una tecnología y sus barreras de adopción. Aumentar significativamente las posibilidades de financiamiento
Líder Empresarial /Estudiante	<ul style="list-style-type: none"> Generalmente estudiantes de pre-grado o posgrado o técnicos de laboratorio. Debe tener los conocimientos técnicos de la tecnología proponente. Debe tener un fuerte compromiso para investigar el aspecto comercial de la innovación. Responsable de la mayor carga de trabajo y de las actividades del programa. 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevas habilidades y herramientas que puede utilizar para probar ideas innovadoras, hacer que su investigación sea más relevante desde el punto de vista comercial y evaluar posibles nuevos emprendimientos. Comprender el proceso para determinar oportunidades de mercado para la nueva tecnología. Mayor confianza en sí mismo y mejor presentación / habilidades interpersonales, en entornos empresariales típicos.
Mentor de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> Empresario, ejecutivo o persona involucrada en el área de negocios. Deseable que tenga experiencia en emprendimientos de base tecnológica. Guía al equipo a interpretar los comentarios de los clientes, a contactar personas relevantes en el área comercial y dar realidad al equipo sobre los comentarios emitidos de su tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> La posibilidad de compartir sus experiencias y conocimientos en el área de negocios y ser mentor del equipo. Aprender una nueva metodología sobre validación de mercado y comercialización de tecnologías. Tener acceso a 23 proyectos tecnológicos para posible lanzamiento al mercado. La posibilidad de invertir en alguno de los proyectos Acceso a una red inestimable de contactos.



Funciones, Beneficios y Compromisos de los Mentores Independientes

Funciones:

Los mentores independientes tendrán como objetivo principal la de fungir como mentor de negocios en los equipos que carezcan de este integrante. Los mentores independientes tendrán la oportunidad de apoyar y ser parte de un equipo, el mentor será asignado al equipo, empatando el perfil del mentor independiente con la tecnología propuesta por el equipo.

Beneficios:

- La oportunidad de apoyar a un equipo en el área comercial.
- La oportunidad de aprender una nueva metodología para validación de mercados para comercialización de tecnologías.
- Acceso a una red de contactos de diferentes área del ecosistema.
- La oportunidad de observar cada uno de los 24 proyectos tecnológicos propuestos.
- La posibilidad de encontrar una oportunidad de negocio en alguno de los 23 proyectos tecnológicos.

Compromisos:

- Asistir de tiempo completo todos los integrantes del equipo, a la sesión de lanzamiento del Cohorte 2017 del NoBI-Norte, que se llevará a cabo los días 31 de agosto, 01 y 02 de septiembre de 2017.
- Asistir de tiempo completo a la sesión de clausura de la Cohorte 2017 del NoBI-Norte, que se llevará a cabo los días 12, 13 y 14 de octubre de 2017.
- Participar en la medida de lo posible en las sesiones de webinar que se llevarán a cabo durante las 7 semanas que dura el Cohorte (una vez a la semana, con duración de hora y media).
- Compartir su experiencia y conocimiento para enriquecimiento del equipo.
- Servir como guía del equipo en el área de negocios y en la realización del "Customer Discovery".
- Compartir sus contactos con empresas para facilitar la realización del "Customer Discovery".



Nodo Binacional
de Innovación Región Norte
www.nobi-norte.org

Requisitos y Entregables:

1. Registrarse y crear una cuenta en la página web www.nobi-norte.org.
2. Completar la solicitud de registro con la información solicitada y aceptar los compromisos del programa.

Fechas Importantes

Actividad	Fecha
Apertura de la Convocatoria	9 de junio de 2017
Cierre de la Convocatoria	31 de julio de 2017
Sesión de lanzamiento presencial	31 de agosto, 01 y 02 de septiembre de 2017
Sesiones a distancia	Del 4 de septiembre al 11 de octubre de 2017
Sesión de clausura presencial	12, 13 y 14 de octubre de 2017

Contacto

Informes y sugerencias a través de la sección de contacto de la página web de NoBI-Norte o directamente con el coordinador del NoBI-Norte.

M.C. Jenny Alejandra Pámanes Cavazzini
T. +52(81) 1156-0801 ext. 860
C. jenny.pamanes@cimav.edu.mx
www.nobi-norte.org



4

