

## MARKET DRIVEN FIT: VALIDACIÓN DEL POTENCIAL COMERCIAL DE INVENTOS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- El Market Driven Fit es la primera herramienta de validación del potencial comercial de inventos y nuevas tecnologías.
- Este webinar abarcará la importancia del marketing en la innovación.

Semana Nacional de la Ciencia 2023 de CONCYTEC

Videoconferencia

# VALIDACIÓN DEL POTENCIAL COMERCIAL DE INVENTOS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS: MARKET DRIVEN FIT

Vía **zoom**

Fecha: 15/11/2023  
Hora: 11:00 a.m.



**Fernando Zelada**  
Presidente del CITEmarketing  
Director Técnico de Mercadeando S.A.

El CITEmarketing/Mercadeando S.A. presentará el webinar Validación del potencial comercial de inventos y nuevas tecnologías: Market Driven Fit, en el marco de la Semana Nacional de la Ciencia 2023. La videoconferencia estará a cargo de Fernando Zelada Briceño, presidente del CITEmarketing y director técnico de Mercadeando S.A. y está dirigida a la comunidad científica y tecnológica del país.



En este webinar se explicará el rol crítico del marketing como detonador de la innovación tecnológica y se compartirán experiencias y aprendizajes que ayuden a reducir el margen de error de las iniciativas de I+D+i de la comunidad innovadora científica y tecnológica del país. Además, presentará el Market Driven Fit, primera herramienta de validación del potencial comercial de inventos y nuevas tecnologías, su concepto, funcionamiento y el aporte a la eficacia de los portafolios de patentes de los gestores tecnológicos.

La videoconferencia se llevará a cabo mediante la plataforma Zoom el miércoles 15 de noviembre de 2023 a las 11:00 a.m. Los interesados pueden inscribirse en el siguiente enlace:

<https://us06web.zoom.us/meeting/register/tZYrc-6srj4rEtCxmE7D7kFKgmj1JR9u5V8s>

El expositor de este importante tema será Fernando Zelada Briceño, presidente del CITEmarketing y director técnico de Mercadeando S.A. Estudió Administración de Empresas y Negocios Internacionales (PUCP, ADEX, UPC, ESAN). Ha sido miembro del Comité Técnico de Normalización de Gestión de la Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación del INACAL. Es coautor del Manual para la Comercialización de Inventos Patentados, editado por el INDECOPI. Es creador del Market Driven Fit – MDF, primera herramienta de análisis mercadológico de innovaciones tecnológicas. Tiene estudios de especialización en el Centro Internacional de Comercialización de la Organización de Estados Americanos CICOM – OEA. Consultor internacional de Marketing Empresarial en Perú, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Colombia, Chile y Uruguay. Exprofesor del Instituto Peruano de Marketing (IPM) y del Centro de Innovación y Desarrollo CIDE-PUCP. Ha dictado más de 300 Seminarios sobre marketing, ventas, calidad en el servicio e innovación tecnológica en 42 ciudades de América Latina trabajando con más de 5,000 empresas y empresarios de todos los rubros de negocio.

Desde 1996 ha publicado más de 30 libros sobre marketing, tanto en formatos convencionales como audiovisuales y digitales, incluyendo ediciones en Bolivia, Filipinas y Kenya. Algunos de estos libros han sido traducidos al inglés para facilitar su comprensión en Asia y África. En el Blog: [www.mercadeando.com/blog](http://www.mercadeando.com/blog), tiene más de 300 artículos publicados sobre estrategia de marketing para todo tipo de productos y en todo tipo de mercados. Es el mayor autor de libros de marketing en América Latina.

El organizador, CITEmarketing/Mercadeando S.A., fue creado con el objetivo de promover, difundir, inculcar e implantar en las empresas peruanas el marketing como un enfoque empresarial de gestión competitiva en un entorno globalizado, alrededor del cual se deben articular los esfuerzos de innovación tecnológico-productiva y las inversiones que se hagan para maximizar sus beneficios económicos garantizando una posición más estable en el mercado a través de la mayor satisfacción de sus clientes, mediante la atención transversal a todos los sectores de negocios y cadenas productivas a través de servicios de marketing. Mercadeando S.A. es una empresa de consultoría y asesoría en desarrollo comercial y marketing estratégico con más de 27 años de



experiencia trabajando con empresas de todos los tamaños en diferentes sectores, que viene exportando sus servicios a 14 países y que ha publicado más de 30 libros, muchos de estos pioneros del marketing pyme en América Latina. Es un CITE privado acreditado por PRODUCE desde febrero de 2012.

Para más información pueden contactarse con el CITEmarketing/Mercadeando S.A. al correo electrónico [informes@mercadeando.com](mailto:informes@mercadeando.com) o por teléfono y WhatsApp a los números 955 310 754 y al 981 034 546.

