



II Jornadas de Investigación

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Sevilla

Silvia Martelo Landroquez

Sevilla, 2012



Objetivo de la presentación

Aspectos prácticos de la
Investigación en Ciencias
Económicas y Empresariales

Punto de vista
de profesores y
directores de
trabajos de
investigación

jóvenes
investigadores

CURSOS DE DOCTORADO

Gestión Estratégica y Negocios Internacionales
Departamento de Administración de Empresas y Marketing

TESINA

Directores: Dra. Carmen Barroso Castro
Dr. Gabriel Cepeda Carrión

TESIS

Análisis de la Creación de Valor. Un Enfoque de Capacidades
Directores: Dra. Carmen Barroso Castro
Dr. Gabriel Cepeda Carrión

**PROFESORA DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y
MARKETING**

Requisitos relacionados con el doctorando/investigador

Tesón y constancia

Idiomas → Inglés

Metodología → Curso del Centro de Formación Permanente (CFP)

Factores que influyen en el éxito de una tesis doctoral

TEMA

- Novedad
- Actualidad
- Contribución potencial

DIRECTORES

- Conocimiento de la cultura de investigación
- Experiencia actual y real publicando

¿Éxito de una tesis doctoral?



Publicaciones derivadas
de la tesis



CV

```
graph TD; A([Mi objetivo]) --> B([Hacer la tesis lo más grande posible]); B --> C([Plan de publicaciones]);
```

Mi objetivo

Hacer la tesis lo más grande posible

Plan de publicaciones

TESIS DOCTORAL

- Parte teórica
 - Revisión exhaustiva de la literatura existente
- Parte empírica
 - Propuesta de varios modelos
 - Distintas fuentes de datos



**TRABAJO DE
CAMPO**

Trabajo de campo

BANCODE **ESPAÑA**
Eurosistema

**Apropiación
de valor**



**Fuentes
secundarias
(Cuentas
Anuales)**

**Creación de
valor y
Capacidades
organizativas**



Directores

**Valor
percibido**



Clientes

Publicaciones

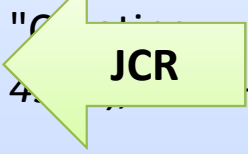
- Antes de la tesis

TESIS DOCTORAL

- Después de la tesis

Publicaciones antes de la tesis

ARTÍCULOS:

- 1.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2011). "Creating Dynamic Capabilities to Increase Customer Value". *Management Decision*, 49 (10), 1159-1174. 
- 2.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2011). "Creando Capacidades que Aumenten el Valor para el Cliente". *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 17 (2), 69-87.
- 3.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2011). "Developing a Generic Vision of Customer Value". *Journal of Service Science and Management* (aceptado pero sin publicar).

Publicaciones antes de la tesis

CONGRESOS:

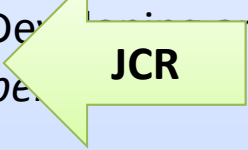
1.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2011). *Desarrollo de una Visión Integrada del Valor para el Cliente*. XXI Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica, **Córdoba**, España, 2-4 Febrero.

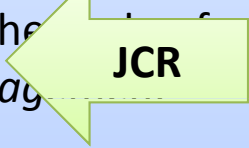
2.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2011). *Creating Dynamic Capabilities to Increase Customer Value*. 6th International Conference on Organisational Learning, Knowledge and Capabilities (OLKC), **Hull**, Inglaterra, 12-14 Abril.

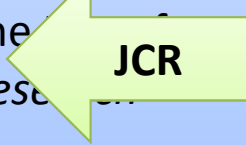


Publicaciones después de la tesis

ARTÍCULOS:

1.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2013). "Determining an Integrated Vision of Customer Value". *Journal of Services Marketing*, 27 (4) (pendiente de publicación). 

2.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2013). "The Customer Value: A Model of Return". *Journal of Business Economics and Management* (pendiente de publicación). 

3.- Martelo Landroquez, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2013). "The Organizational Capabilities to Increase Customer Value". *Journal of Business Research* (pendiente de publicación). 

Publicaciones después de la tesis

CONGRESOS:

Premio 'SAI Wireless' al Mejor Paper presentado en The Second Conference of the International Network of Business and Management Journals (INBAM).

2.- Cepeda Carrión, G., Martelo Landroguéz, S., Barroso Castro, C. y Ortega Gutierrez, J.

Capítulo de libro → New Perspectives in Partial Least Squares and Related Methods. Springer-Verlag, Berlín, 2012

Methods, Houston, Texas, Estados Unidos, 19-20 Mayo.

3.- Martelo Landroguéz, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2012). *The Use of Organizational Capabilities to Increase Customer Value*. 1st Global Innovation and Knowledge Academy Bi-Annual Conference, **Valencia**, España, 10-12 Julio.

4.- Martelo Landroguéz, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2012). Academy of Management 2012 Annual Meeting *A Proposed Interaction between Organizational Capabilities to Increase Customer Value*, **Boston**, Massachusetts, Estados Unidos, 3-7 Agosto.

5.- Martelo Landroguéz, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2012). *Organizational Capabilities and Customer Value: A Dynamic Capability*. 13th European Conference On Knowledge Management, **Cartagena**, España, 6-7 Septiembre.

6.- Martelo Landroguéz, S., Barroso Castro, C. y Cepeda Carrión, G. (2012). *Combining Organizational Capabilities to Create Customer Value*. XXII Congreso Nacional De La Asociación Científica De Economía Y Dirección De La Empresa, **Cádiz**, España, 17-18 Septiembre.

¿Dónde publicar?

ACTUALIDAD

WORKING PAPERS

**Proyecto del Plan Nacional de
I+D+i (2012-2014)**

**Conocimiento, Aprendizaje y TIC en la Génesis de
Capacidades Dinámicas: Impacto en el Sector**

Bancario (ECO2011-28641-C02-01 – Investigador)



II Jornadas de Investigación

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Sevilla

Silvia Martelo Landroquez

Sevilla, 2012

