



## José Manuel Ponzoa Ponzoa Casado

Generado desde: Editor CVN de FECYT

Fecha del documento: 05/02/2023

**v 1.4.3**

310e1cde5e42f7c61576fcdf0b800e5b

Este fichero electrónico (PDF) contiene incrustada la tecnología CVN (CVN-XML). La tecnología CVN de este fichero permite exportar e importar los datos curriculares desde y hacia cualquier base de datos compatible. Listado de Bases de Datos adaptadas disponible en <http://cvn.fecyt.es/>

## Indicadores generales de calidad de la producción científica

Información sobre el número de sexenios de investigación y la fecha del último concedido, número de tesis doctorales dirigidas en los últimos 10 años, citas totales, promedio de citas/año durante los últimos 5 años (sin incluir el año actual), publicaciones totales en primer cuartil (Q1), índice h. Incluye otros indicadores considerados de importancia.

Profesor Contratado Doctor en la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense, investigador principal desde 2020 del grupo empresas, instituciones y consumidores en el entorno del marketing digital y la tecnología – CICDMT- de ESIC University, investigador desde 2010 del grupo Markco2 de la Universidad Complutense de Madrid, director e investigador principal de la cátedra especial LFP-UCM de marketing y patrocinio deportivo entre 2010 y 2014 (gestionando junto a la Fundación de la UCM una inversión total superior a los 150.000€), e investigador en el proyecto competitivo ECO2012-36275 “eficacia de los programas de fidelización online en la generación de compromiso relacional” del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO) entre 2012 y 2017 (dotada con 45.000€ de inversión).

Con un índice h de 6 desde 2018 y 406 citaciones en los últimos 5 años, y un total de 725 citaciones conseguida desde los inicios de su actividad investigadora, sus aportaciones científicas se enmarcan en el ámbito del estudio de la comunicación persuasiva y del comportamiento de las personas en sus diferentes interacciones con instituciones públicas y empresas privadas. Con 14 publicaciones en revistas científicas indexadas del ámbito de la comunicación y del marketing, 6 de ellas JCR- Q1 y 8 libros, 2 de ellos (Marketing Relacional y MK Retail) han conseguido una amplia repercusión, si tenemos en cuenta sus ventas y número de citaciones. Sus principales objetivos de investigación están dirigidos a comprobar en qué medida las nuevas tecnologías y canales de comunicación electrónicos influyen en la respuesta de las acciones comerciales de las empresas.

En este contexto sus investigaciones se dirigen a transferir el conocimiento de la tecnología desarrollado en el entorno profesional (el generado en la industria) al entorno académico, otorgándole el rigor y la metodología que requiere, para hacerlo más universal y accesible. De tal forma que las generaciones de nuevos docentes y alumnos puedan beneficiarse de la evolución tecnológica que las empresas propician en el desarrollo de sus actividades industriales en el ámbito de la comunicación y del marketing. Todo ello ha sido reconocido por la comunidad científica formando parte como revisor de las revistas: JCR Q1 Technological Forecasting and Social Change (JCR-Q1), International Journal of Internet Marketing and Advertising (JCR-Q3) y ESIC Digital Economy and Innovation Journal, en la que además pertenece al consejo editorial. Ha sido revisor para Academy of Innovation, Entrepreneurship and Knowledge (ACIEK) desde 2020 a 2022. En la actualidad y desde enero de 2020 es coeditor y miembro del consejo editorial de ESIC Editorial (SPI-Q1) habiendo participado en la revisión y lanzamiento de 6 libros del área de la comunicación y el marketing digital.

Ha dirigido más de 30 Trabajos Fin de Grado y Fin de Máster, ha impulsado y ha sido miembro de 2 proyectos de innovación y mejora docente (PIMC) en la universidad Complutense de Madrid. Ha participado como secretario en 5 tribunales de tesis y como vocal en 1, y ha dirigido 1 tesis doctoral: Saá Teja, Paloma (2016): La eficacia de los canales de mobile marketing en los programas de fidelización. Universidad CEU San Pablo que fue calificada con Sobresaliente Cum Laude.



## José Manuel Ponzoa Ponzoa Casado

Apellidos: **Ponzoa Ponzoa Casado**  
Nombre: **José Manuel**  
DNI: **11798534V**  
ORCID: **0000-0002-8851-2822**  
Fecha de nacimiento: **11/01/1966**  
Sexo: **Hombre**  
Nacionalidad: **España**  
País de nacimiento: **España**  
C. Autón./Reg. de nacimiento: **Comunidad de Madrid**  
Provincia de contacto: **Madrid**  
Ciudad de nacimiento: **Madrid**  
Dirección de contacto: **Calle Esquilo, 37**  
Resto de dirección contacto: **Bajo**  
Código postal: **28232**  
País de contacto: **España**  
C. Autón./Reg. de contacto: **Comunidad de Madrid**  
Ciudad de contacto: **Las Rozas de Madrid**  
Teléfono fijo: **(+34) 916030560**  
Correo electrónico: **jmonzoa@hotmail.com**  
Teléfono móvil: **(+34) 666593084**  
Página web personal: **www.ponzoa.es**

### Situación profesional actual

**Entidad empleadora:** Universidad Complutense de Madrid **Tipo de entidad:** Universidad

**Departamento:** Marketing, Facultad de Ciencias de la Información

**Categoría profesional:** Contratado Doctor

**Fecha de inicio:** 01/09/2022

**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido

**Régimen de dedicación:** Tiempo completo

**Funciones desempeñadas:** UCM. Facultad de Ciencias de la Información. Profesor contratado doctor. Actualmente y desde septiembre de 2022. Asignaturas: Distribución Comercial. Transformación Empresarial

### Cargos y actividades desempeñados con anterioridad

|   | Entidad empleadora                | Categoría profesional     | Fecha de inicio |
|---|-----------------------------------|---------------------------|-----------------|
| 1 | ESIC University                   | Contratado Doctor         | 01/09/2021      |
| 2 | ESIC Business & Marketing School  | Contratado Doctor         | 01/09/2017      |
| 3 | Universidad Complutense de Madrid | Profesor Titular Interino | 01/10/2009      |
| 4 | ANEKIS, S.A. (Grupo Santander)    | Director de Marketing     | 01/01/2007      |
| 5 | Universidad Complutense de Madrid | Profesor Asociado         | 11/01/2008      |

|   | Entidad empleadora                                 | Categoría profesional | Fecha de inicio |
|---|--|-----------------------|-----------------|
| 6 | Programa Multi-Sponsor PMS, S.A. (Grupo Santander) | Director de Marketing | 07/06/1999      |
| 7 | Centro Comerciales Carrefour, SA.                  | Brand Manager         | 09/12/1997      |

- 1 Entidad empleadora:** ESIC University **Tipo de entidad:** Universidad  
**Departamento:** Marketing  
**Ciudad entidad empleadora:** Pozuelo de Alarcón, Comunidad de Madrid, España  
**Categoría profesional:** Contratado Doctor **Gestión docente (Sí/No):** Si  
**Fecha de inicio-fin:** 01/09/2021 - 31/08/2022 **Duración:** 1 año - 8 meses  
**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido  
**Funciones desempeñadas:** Profesor contratado doctor. Asignaturas: Digital Marketing: Metrics and Analytics, Introducción al Marketing. Ecosistema Digital. Política de Distribución, Business Analytics, Marketing Digital Integrado.  
**Ámbito actividad de gestión:** Universitaria  
**Interés para docencia y/o inv.:** Director del departamento académico de marketing / Director de grados y másteres universitarios.
- 2 Entidad empleadora:** ESIC Business & Marketing School **Tipo de entidad:** Universidad  
**Departamento:** Marketing  
**Ciudad entidad empleadora:** Pozuelo de Alarcón, Comunidad de Madrid, España  
**Categoría profesional:** Contratado Doctor **Gestión docente (Sí/No):** Si  
**Fecha de inicio-fin:** 01/09/2017 - 31/08/2021 **Duración:** 1 año - 8 meses  
**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido  
**Régimen de dedicación:** Tiempo completo  
**Funciones desempeñadas:** Profesor contratado doctor. Asignaturas: Digital Marketing: Metrics and Analytics, Introducción al Marketing. Ecosistema Digital. Política de Distribución, Business Analytics, Marketing Digital Integrado.  
**Ámbito actividad de gestión:** Universitaria  
**Interés para docencia y/o inv.:** Director del Departamento Académico de Marketing
- 3 Entidad empleadora:** Universidad Complutense de Madrid **Tipo de entidad:** Universidad de Madrid  
**Departamento:** Marketing, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
**Ciudad entidad empleadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España  
**Categoría profesional:** Profesor Titular Interino **Gestión docente (Sí/No):** Si  
**Fecha de inicio-fin:** 01/10/2009 - 08/02/2019 **Duración:** 9 años - 4 meses - 1 día  
**Modalidad de contrato:** Interino/a  
**Régimen de dedicación:** Tiempo parcial  
**Funciones desempeñadas:** Gerente de prácticas en Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid (desde septiembre de 2015 a septiembre de 2017)  
**Ámbito actividad de gestión:** Universitaria
- 4 Entidad empleadora:** ANEKIS, S.A. (Grupo Santander) **Tipo de entidad:** Entidad Empresarial  
**Ciudad entidad empleadora:** Las Rozas de Madrid, Comunidad de Madrid, España  
**Categoría profesional:** Director de Marketing  
**Fecha de inicio-fin:** 01/01/2007 - 11/09/2017 **Duración:** 10 años - 8 meses - 11 días



**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido

**Régimen de dedicación:** Tiempo completo

**Funciones desempeñadas:** Director de Marketing en diferentes unidades de negocio del Grupo Santander relacionadas con el ámbito de la tecnología aplicada al marketing (CRM) y la investigación de mercados.

**Interés para docencia y/o inv.:** Investigación del consumidor de banca basada en las transacciones realizadas y en las interacciones con los diferentes canales de comunicación directa e interactiva: web, redes sociales, cajeros automáticos, sms ,etc.

**5 Entidad empleadora:** Universidad Complutense **Tipo de entidad:** Universidad de Madrid

**Categoría profesional:** Profesor Asociado

**Fecha de inicio-fin:** 11/01/2008 - 30/09/2009 **Duración:** 1 año - 8 meses

**6 Entidad empleadora:** Programa Multi-Sponsor PMS, S.A. (Grupo Santander)

**Categoría profesional:** Director de Marketing

**Fecha de inicio-fin:** 07/06/1999 - 31/12/2006 **Duración:** 7 años - 6 meses

**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido

**Funciones desempeñadas:** Director de marketing directo para diferentes unidades del Grupo Santander. Especial incidencia en el diseño e implementación de programas de fidelización y dirección de equipos de investigación comercial.

**Interés para docencia y/o inv.:** Estudio del cliente de banca desde la perspectiva de la satisfacción, relación, retención y recomendación a terceros. Modelos de propensión de fuga de clientes. Modelos de venta cruzada y de desarrollo de nuevos productos bancarios. Aplicación de soluciones informáticas para el estudio y la relación con los clientes.

**7 Entidad empleadora:** Centro Comerciales **Tipo de entidad:** Entidad Empresarial Carrefour, SA.

**Categoría profesional:** Brand Manager

**Fecha de inicio-fin:** 09/12/1997 - 03/06/1999 **Duración:** 1 año - 6 meses

**Modalidad de contrato:** Contrato laboral indefinido

**Régimen de dedicación:** Tiempo completo

**Funciones desempeñadas:** Diseño y lanzamiento de productos de gran consumo con marca propia: Carrefour, Text y First Line. Dirección de un equipo de 12 jefes de producto para la búsqueda, investigación, desarrollo, lanzamiento y seguimiento de productos de marca propia.

**Interés para docencia y/o inv.:** Investigación del consumidor en el ámbito de gran consumo. Desarrollo de conocimientos profesionales en al área de la distribución comercial, el marketing y la logística.



## Formación académica recibida

### Titulación universitaria

Estudios de 1º y 2º ciclo, y antiguos ciclos (Licenciados, Diplomados, Ingenieros Superiores, Ingenieros Técnicos, Arquitectos)

- 1 Titulación universitaria:** Programa de especialización  
**Nombre del título:** Fellow of the Higher Education Academy  
**Ciudad entidad titulación:** London, Reino Unido  
**Entidad de titulación:** Higher Education Academy (HEA)  
**Fecha de titulación:** 2019
- 2 Titulación universitaria:** Seminario  
**Nombre del título:** Innovation & Entrepreneurship Program  
**Ciudad entidad titulación:** Boston, Estados Unidos de América  
**Entidad de titulación:** Massachusetts Institute of Technology (MIT)  
**Fecha de titulación:** 2019  
**Título extranjero:** Specialization program
- 3 Titulación universitaria:** Programa de Especialización  
**Nombre del título:** Digital Business Executive Program (DIBEX)  
**Ciudad entidad titulación:** Madrid, Comunidad de Madrid, España  
**Entidad de titulación:** Instituto Superior de Desarrollo de Internet (ISDI)  
**Fecha de titulación:** 2018
- 4 Titulación universitaria:** Seminario  
**Nombre del título:** International Digital Business  
**Ciudad entidad titulación:** Boston, Estados Unidos de América  
**Entidad de titulación:** Real Colegio Complutense en Harvard (RCC) **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de titulación:** 2015
- 5 Titulación universitaria:** Curso de Especialización  
**Nombre del título:** Value Chain Strategy  
**Ciudad entidad titulación:** Rotterdam, Holanda  
**Entidad de titulación:** Rotterdam School of Management (RSM)  
**Fecha de titulación:** 2004
- 6 Titulación universitaria:** Programa de Desarrollo Profesional  
**Nombre del título:** Executive Program on "Marketing Management".  
**Ciudad entidad titulación:** Fontainebleau, Francia  
**Entidad de titulación:** INSEAD **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de titulación:** 2003



- 7 Titulación universitaria:** Programa de Desarrollo Profesional  
**Nombre del título:** Executive Program on “Strategy and Implementation”  
**Ciudad entidad titulación:** Londres, Reino Unido  
**Entidad de titulación:** London School of Economics **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de titulación:** 2001
- 8 Titulación universitaria:** Curso de Especialización  
**Nombre del título:** Programa Superior en “Comercio Electrónico”  
**Ciudad entidad titulación:** Madrid, España  
**Entidad de titulación:** Centro de Estudios Financieros (CEF) **Tipo de entidad:** Entidad Empresarial  
**Fecha de titulación:** 2000
- 9 Titulación universitaria:** Título Propio  
**Nombre del título:** Experto en Comunicación Financiera (UCM)  
**Entidad de titulación:** Universidad Complutense de Madrid **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de titulación:** 1997
- 10 Titulación universitaria:** Titulado Superior  
**Nombre del título:** Licenciado en Ciencias de la Información Sección Publicidad y Relaciones Públicas  
**Entidad de titulación:** Universidad Complutense de Madrid **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de titulación:** 1995

## Doctorados

**Programa de doctorado:** Doctor en Ciencias de la Información  
**Entidad de titulación:** Universidad Complutense de Madrid (UCM)  
**Ciudad entidad titulación:** Madrid, Comunidad de Madrid, España  
**Fecha de titulación:** 2007  
**Entidad de titulación DEA:** Universidad Complutense de Madrid  
**Título de la tesis:** Programas de fidelización de clientes: estudio empírico de la sobre la efectividad de los canales de comunicación directa e interactiva en la dinamización de ventas y relaciones  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente Cum Laude

## Conocimiento de idiomas

| Idioma  | Comprensión auditiva | Comprensión de lectura | Interacción oral | Expresión oral | Expresión escrita |
|---------|----------------------|------------------------|------------------|----------------|-------------------|
| Inglés  | B2                   | C1                     | B2               | B2             | C1                |
| Francés | B2                   | C1                     | C1               | B2             | C1                |



## Actividad docente

### Dirección de tesis doctorales y/o proyectos fin de carrera

- Título del trabajo:** Plan de Marketing Basandere  
**Tipo de proyecto:** Proyecto Final de Carrera  
**Entidad de realización:** ESIC **Tipo de entidad:** Universidad  
**Alumno/a:** Carlos Tutusaus Tejedor  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente  
**Fecha de defensa:** 25/06/2021
- Título del trabajo:** Freecov: Plan de Comunicación APP Control Covid 19  
**Tipo de proyecto:** Proyecto Final de Carrera  
**Entidad de realización:** ESIC **Tipo de entidad:** Universidad  
**Alumno/a:** Vega Martín Martín  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente  
**Fecha de defensa:** 07/06/2021
- Título del trabajo:** La rentabilidad de los Influencers desde el punto de vista del Marketing  
**Tipo de proyecto:** Proyecto Final de Carrera  
**Entidad de realización:** ESIC **Tipo de entidad:** Universidad  
**Alumno/a:** Laura Garcerán De Zulueta  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente  
**Fecha de defensa:** 03/05/2021
- Título del trabajo:** Plan de Marketing Para GTR Auto  
**Tipo de proyecto:** Proyecto Final de Carrera  
**Entidad de realización:** ESIC  
**Alumno/a:** Claudia Vera De Paul  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente  
**Fecha de defensa:** 11/09/2020
- Título del trabajo:** Olivera Tennis Club: Plan de Comunicación  
**Tipo de proyecto:** Proyecto Final de Carrera  
**Entidad de realización:** ESIC **Tipo de entidad:** Universidad  
**Alumno/a:** María Holguera Vía  
**Calificación obtenida:** Sobresaliente  
**Fecha de defensa:** 12/06/2020
- Título del trabajo:** La eficacia de los canales de Mobile Marketing en los programas de fidelización  
**Tipo de proyecto:** Tesis Doctoral  
**Entidad de realización:** Universidad San Pablo CEU **Tipo de entidad:** Universidad  
**Alumno/a:** Paloma Saá Teja  
**Calificación obtenida:** Matrícula de Honor  
**Fecha de defensa:** 27/01/2016



## Experiencia científica y tecnológica

### Actividad científica o tecnológica

#### Proyectos de I+D+i financiados en convocatorias competitivas de Administraciones o entidades públicas y privadas

**Nombre del proyecto:** Proyecto ECO2012-36275 . Eficacia de los programas de fidelización online en la generación de compromiso relacional

**Entidad de realización:** Universidad de Valladolid **Tipo de entidad:** Universidad

**Ciudad entidad realización:** Valladolid, Castilla y León, España

**Nombres investigadores principales (IP, Co-IP,...):** Jesús Gutiérrez Cillán

**Nº de investigadores/as:** 9

**Entidad/es financiadora/s:**

Ministerio de Economía y Competitividad

**Tipo de entidad:** Ministerio

**Ciudad entidad financiadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

**Fecha de inicio-fin:** 05/09/2012 - 15/01/2017

**Cuantía total:** 45.000 €

#### Contratos, convenios o proyectos de I+D+i no competitivos con Administraciones o entidades públicas o privadas

**1 Nombre del proyecto:** Grupo de Investigación: Empresas, Instituciones y Consumidores en el entorno del Marketing Digital y la Tecnología - CICDMT- ESIC-1-M-2020

**Grado de contribución:** Coordinador del proyecto total, red o consorcio

**Nombres investigadores principales (IP, Co-IP,...):** José Manuel Ponzoa Casado

**Nº de investigadores/as:** 4

**Entidad/es financiadora/s:**

ESIC University

**Tipo de entidad:** Universidad

**Ciudad entidad financiadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

**Fecha de inicio:** 01/09/2020

**Duración:** 2 años - 5 meses - 3 días

**2 Nombre del proyecto:** Cátedra UCM-LFP de Marketing y Patrocinio Deportivo

**Grado de contribución:** Coordinador del proyecto total, red o consorcio

**Nombres investigadores principales (IP, Co-IP,...):** José Manuel Ponzoa Casado

**Nº de investigadores/as:** 6

**Entidad/es financiadora/s:**

Liga de Fútbol Profesional - LFP

**Tipo de entidad:** Entidad Empresarial

**Ciudad entidad financiadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

**Fecha de inicio:** 12/01/2010

**Duración:** 4 años - 3 meses

**Cuantía total:** 153.000 €



- 3** **Nombre del proyecto:** Grupo de investigación Markco2  
**Grado de contribución:** Investigador/a  
**Nombres investigadores principales (IP, Co-IP,...):** Jesús García de Madariaga  
**Nº de investigadores/as:** 11  
**Entidad/es participante/s:** Universidad Complutense de Madrid  
**Entidad/es financiadora/s:**  
 Universidad Complutense de Madrid **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de inicio:** 30/08/2008 **Duración:** 14 años - 5 meses - 4 días

## Actividades científicas y tecnológicas

### Producción científica

#### Publicaciones, documentos científicos y técnicos

- 1** José Manuel Ponzoa Casado; Andrés Gómez Funes; Ramón Arilla Llorente. Business interest associations in the USA and Europe: evaluation of digital marketing techniques applied on their websites and social networks. Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy. Emerald, 03/02/2023. ISSN 1750-6204  
**DOI:** 10.1108/JEC-10-2022-0164  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR) **Categoría:** Business and International Management  
**Índice de impacto:** 5.5
- 2** EU27 and USA institutions in the digital ecosystem: Proposal for a digital presence measurement index. Journal of Business Research. 154 - 113354, Elsevier, 01/01/2023. ISSN 0148-2963  
**DOI:** 10.1016/j.jbusres.2022.113354  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** WOS (JCR) **Categoría:** Business and International Management  
**Índice de impacto:** 10.969 **Revista dentro del 25%:** Si
- 3** Andrés Gómez Funes; José Manuel Ponzoa Casado; José Manuel Mas Iglesias. Go green in a greener world: State of the Art in EU & LATAM. Human Review: International Humanities Review. 11, pp. 1 - 9. Egora Science, 19/12/2022. ISSN 2695-9623  
**DOI:** 10.37467/revhuman.v11.4101  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR) **Categoría:** Arts and Humanities (miscellaneous)  
**Índice de impacto:** 0,1
- 4** Anett Erdmann; Ramón Arilla Llorente; José Manuel Ponzoa Casado. Search engine optimization: The long-term strategy of keyword choice. Journal of Business Research. 144, pp. 650 - 662. Elsevier, 01/05/2022. ISSN 0148-2963  
**DOI:** 10.1016/j.jbusres.2022.01.065  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** WOS (JCR) **Categoría:** Business and International Management  
**Índice de impacto:** 10.969

- 5** Anett Erdmann; Ramón Arilla; José Manuel Ponzoa. Technologically empowered? Perception and acceptance of AR glasses and 3D printers in new generations of consumers. Technological Forecasting and Social Change. 173 - 121166, Elsevier, 14/12/2021. ISSN 0040-1625  
**DOI:** 10.1016/j.jbusres.2022.01.065  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Fuente de impacto:** WOS (JCR)  
**Índice de impacto:** 10.884  
**Tipo de soporte:** Revista  
**Categoría:** Social Sciences Edition - PLANNING & DEVELOPMENT  
**Revista dentro del 25%:** Si
- 6** José Manuel Ponzoa Casado; Andrés Gómez Funes; Jesús García García-Doncel. Transformación digital: Ventajas y oportunidades del E-CMR en la logística de la carga internacional. ESIC Digital Economy and Innovation Journal. 1, pp. 84 - 102. ESIC Editorial, 03/03/2021. ISSN 2792-8721  
**DOI:** 10.55234/edeij-1-1-004  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Tipo de soporte:** Revista
- 7** José Manuel Ponzoa Casado; Anett Erdmann. E-Commerce Customer Attraction: Digital Marketing Techniques, Evolution and Dynamics across Firm. Journal of Promotion Management. Taylor Francis, 10/02/2021. ISSN 10496491  
**DOI:** 10.1080/10496491.2021.1880521  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR)  
**Índice de impacto:** 4.0  
**Tipo de soporte:** Revista  
**Categoría:** Marketing
- 8** Anett Erdmann; José Manuel Ponzoa Casado. Digital inbound marketing: Measuring the economic performance of grocery e-commerce in Europe and the USA. Technological Forecasting and Social Change. 162 - 120373, Elsevier, 15/01/2021. ISSN 0040-1625  
**DOI:** 10.1016/j.techfore.2020.120373  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Fuente de impacto:** WOS (JCR)  
**Índice de impacto:** 10.884  
**Tipo de soporte:** Revista  
**Categoría:** Social Sciences Edition - PLANNING & DEVELOPMENT
- 9** Xuefang Xie; Zhipeng Zang; José Manuel Ponzoa Casado. The information impact of network media, the psychological reaction to the COVID-19 pandemic, and online knowledge acquisition: Evidence from Chinese college students. Journal of Innovation & Knowledge. 5 - 4, pp. 297 - 305. 25/11/2020. ISSN 2444-569X  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR)  
**Índice de impacto:** 11.219  
**Tipo de soporte:** Revista  
**Categoría:** Business and International Management
- 10** Teresa Villacé Molinero; José Manuel Ponzoa Casado. Loyalty programs rewards based on tourism services: A study of their influence on behavioral loyalty. China-USA Business Review. 12 - 2, pp. 174 - 184. David Publishing, 01/02/2013. ISSN 1537-1514  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Tipo de soporte:** Revista
- 11** José Manuel Ponzoa Casado; Pedro Reinares Lara. Loyalty programmes as a tourism service sales channel: a Spanish multi-sponsor programme case study. Tourism Review. 65 - 3, pp. 35 - 45. Emerald, 21/09/2010. ISSN 1660-5373  
**DOI:** 10.1108/16605371011083512  
**Tipo de producción:** Artículo científico  
**Fuente de impacto:** WOS (JCR)  
**Tipo de soporte:** Revista



**Categoría:** Social Sciences Edition - HOSPITALITY, LEISURE, SPORT & TOURISM

**Índice de impacto:** 7.689

- 12** Los Programas de Fidelización como plataforma de venta directa: clasificación de los titulares según la redención de billetes aéreos. Cuadernos de Gestión. 10, pp. 197 - 213. Universidad del País Vasco, 03/05/2010. ISSN 1131-6837  
**DOI:** 10.5295/cdg.100206jp  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR) **Categoría:** Business and International Management  
**Índice de impacto:** 0.24
- 13** Pedro Reinares Lara; José Manuel Ponzoa CaSADO. Evaluation of cost per contact and cost per response in interactive and direct media planning. Direct Marketing: An International Journal. 7 - 2, pp. 121 - 134. Emerald, 22/08/2008. Disponible en Internet en: <<https://www.emerald.com/insight/publication/acronym/JRIM>>. ISSN 1750-5933  
**DOI:** 10.1108/17505930810899311  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista  
**Fuente de impacto:** SCOPUS (SJR) **Categoría:** Marketing  
**Índice de impacto:** 12.0
- 14** Pedro Reinares Lara; José Manuel Ponzoa Casado. Improving management of multi-sponsor loyalty programmes based on the rewards preferred by consumers. Journal of Customer Behaviour. 7 - 2, pp. 121 - 134. Westburn Publishers Ltd, 01/06/2008. ISSN 1475-3928  
**DOI:** 10.1362/147539208X325902  
**Tipo de producción:** Artículo científico **Tipo de soporte:** Revista
- 15** Anett Edrmann; José Manuel Ponzoa Casado; Ruth Fernández Hernández. Publicación de precios en internet: Influencia sobre el consumidor y la empresa. Comunicando en el siglo XXI: Nuevas fórmulas. pp. 151 - 161. Valencia, Comunidad Valenciana(España): Tirant Lo Blanch, 07/11/2021. ISBN 9788409229482  
**Tipo de producción:** Capítulo de libro **Tipo de soporte:** Libro  
**Fuente de impacto:** SPI-CSIC **Categoría:** Business and International Management  
**Índice de impacto:** Q1 **Revista dentro del 25%:** Si
- 16** José Manuel Ponzoa Casado; Manuel Sieira Valpuesta. MK Retail: Del comercio presencial al e-commerce. MK Retail. pp. 01 - 415. Madrid, Comunidad de Madrid(España): ESIC Editorial, 17/04/2018. ISBN 9788417129828  
**Tipo de producción:** Libro de divulgación **Tipo de soporte:** Libro  
**Fuente de impacto:** SPI-CSIC **Categoría:** Comunicación  
**Índice de impacto:** Q1 **Revista dentro del 25%:** Si
- 17** José Manuel Ponzoa Casado; Roberto Manzano Antón. Merchandising y gestión por categorías. Merchandising y gestión por categorías. Compañía Española de Reprografía y Servicios, 15/11/2011. ISBN 9788469435410  
**Tipo de producción:** Libro de divulgación **Tipo de soporte:** Libro
- 18** Roberto Manzano Antón; José Manuel Ponzoa Casado. Estrategias de la distribución comercial: ganar al cliente en el punto de venta. Estrategias de la distribución comercial: ganar al cliente en el punto de venta. Compañía Española de Reprografía y Servicios, 23/10/2011. ISBN 9788469427309  
**Tipo de producción:** Libro de divulgación



- 19** José Manuel Ponzoa Casado; Roberto Manzano Antón. Marketing directo y marketing relacional para el grado de gestión comercial. Marketing directo y marketing relacional para el grado de gestión comercial. Compañía Española de Reprografía y Servicios, 15/05/2011. ISBN 9788469427187  
**Tipo de producción:** Libro de divulgación **Tipo de soporte:** Libro
- 20** José Manuel Ponzoa Casado; Pedro Reinares Lara. Marketing Relacional. Marketing Relacional (2ª Edición). pp. 01 - 320. Madrid, Comunidad de Madrid(España): Prentice Hall, 15/05/2004. ISBN 9788420543154  
**Tipo de producción:** Libro de divulgación **Tipo de soporte:** Libro  
**Fuente de impacto:** SPI **Categoría:** Economía  
**Índice de impacto:** Q3
- 21** José Manuel Ponzoa Casado; Víctor Molero Ayala. Investigación de la efectividad y eficiencia del e-mail, direct mail, centro de atención telefónica y SMS marketing en los programas de relación y fidelización. Estudios de Marketing. Compañía Española de Reprografía y Servicios,, 15/11/2011. ISBN 9788469435427  
**Tipo de producción:** Informe científico-técnico **Tipo de soporte:** Libro
- 22** José Manuel Ponzoa Casado; Teresa Villacé Molinero. Captación, retención y fidelización de clientes: teoría y práctica del marketing directo y relacional. Captación, retención y fidelización de clientes: teoría y práctica del marketing directo y relacional. Compañía Española de Reprografía y Servicios, 10/09/2011. ISBN 9788469435403  
**Tipo de producción:** Informe científico-técnico **Tipo de soporte:** Libro

### Trabajos presentados en congresos nacionales o internacionales

- 1** **Título del trabajo:** Digitalizing in an uncertain world: Europe and US level of development and digital presence".  
**Nombre del congreso:** 13th ACIEK Conference  
**Ciudad de celebración:** Sevilla, Andalucía, España  
**Fecha de celebración:** 28/06/2022  
**Fecha de finalización:** 30/06/2022  
**Entidad organizadora:** Academy of Innovation, Entrepreneurship and Knowledge **Tipo de entidad:** Asociaciones y Agrupaciones  
**Ciudad entidad organizadora:** Valencia, Comunidad Valenciana, España  
 José Manuel Mas Iglesias; Andrés Gómez Funes; José Manuel Ponzoa Casado.
- 2** **Título del trabajo:** AR product differentiation strategy  
**Nombre del congreso:** 12th ACIEK Conference  
**Ciudad de celebración:** Online, Comunidad Valenciana, España  
**Fecha de celebración:** 14/06/2021  
**Fecha de finalización:** 16/06/2021  
**Entidad organizadora:** Academy of Innovation, Entrepreneurship and Knowledge **Tipo de entidad:** Asociaciones y Agrupaciones  
**Ciudad entidad organizadora:** Valencia, Comunidad Valenciana, España  
 José Manuel Ponzoa Casado; Andrés Gómez Funes; Silvia Villaverde Hernando; Vicente Díaz García.
- 3** **Título del trabajo:** Sports Values Transferred to Sponsor Brands: The Impact of Individual Attitudes towards Sports  
**Nombre del congreso:** 42th Edition of the European Marketing Academy  
**Ciudad de celebración:** Estambul, Turquía  
**Fecha de celebración:** 04/05/2013  
**Fecha de finalización:** 07/05/2013



**Entidad organizadora:** EMAC

**Tipo de entidad:** Asociaciones y Agrupaciones

**Ciudad entidad organizadora:** Estambul, Turquía

Carmen Abril Barrie; Joaquín Sánchez Herrera; José Manuel Ponzoa Casado; Víctor Molero Ayala.

**4 Título del trabajo:** La dinámica promocional en los programas de fidelización: análisis de las variables que incluyen en el índice de respuesta

**Nombre del congreso:** XXIII Congreso Nacional de Marketing

**Ciudad de celebración:** Castellón, Comunidad Valenciana, España

**Fecha de celebración:** 14/09/2011

**Fecha de finalización:** 16/09/2011

**Entidad organizadora:** AEDEM- European Academy of Management and Business Economics

**Tipo de entidad:** Asociaciones y Agrupaciones

**Ciudad entidad organizadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

José Manuel Ponzoa Casado; Teresa Villace Molinero.

**5 Título del trabajo:** Análisis de los clientes de un programa de fidelización: ¿Aporta el programa clientes mejores que los propios?

**Nombre del congreso:** XXII Congreso Nacional de Marketing

**Ciudad de celebración:** Oviedo, Principado de Asturias, España

**Fecha de celebración:** 22/09/2010

**Fecha de finalización:** 24/09/2010

**Entidad organizadora:** AEMARK

**Tipo de entidad:** Asociaciones y Agrupaciones

**Ciudad entidad organizadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

Pedro Reinares Lara; José Manuel Ponzoa Casado.

**6 Título del trabajo:** La redención de estancias hoteleras en los Programas de Fidelización: Propuesta de un modelo de categorización de hoteles y clasificación de titulares

**Nombre del congreso:** 8th Annual Conference

**Ciudad de celebración:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

**Fecha de celebración:** 20/05/2010

**Fecha de finalización:** 24/05/2010

**Entidad organizadora:** International Academy of Management and Business

**Ciudad entidad organizadora:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

José Manuel Ponzoa Casado; Pedro Reinares Lara.

## Gestión de I+D+i y participación en comités científicos

### Comités científicos, técnicos y/o asesores

**1 Título del comité:** EDEIJ Miembro del Consejo Editorial  
**Primaria (Cód. Unesco):** 530400 - Actividad económica  
**Entidad de afiliación:** ESIC Digital Economy and Innovation Journal  
**Ciudad entidad afiliación:** Madrid, Comunidad de Madrid, España  
**Fecha de inicio:** 15/01/2022

**2 Título del comité:** Revisor de Revista Científica  
**Primaria (Cód. Unesco):** 611413 - Marketing  
**Entidad de afiliación:** Internet Marketing and Advertising  
**Tipo de entidad:** Entidad Empresarial  
**Fecha de inicio:** 03/04/2021



- 3 Título del comité:** Revisor de Revista Científica  
**Primaria (Cód. Unesco):** 611413 - Marketing  
**Entidad de afiliación:** Technological Forecasting and Social Change      **Tipo de entidad:** Entidad Empresarial  
**Ciudad entidad afiliación:** Boston, Estados Unidos de América  
**Fecha de inicio:** 15/01/2021

- 4 Título del comité:** ESIC Miembro del Consejo Editorial  
**Entidad de afiliación:** ESIC Editorial

### Organización de actividades de I+D+i

**Título de la actividad:** Observatorio de Prácticas de Marketing  
**Tipo de actividad:** Proyecto de Innovación y Mejora Docente (PIMC)      **Ámbito geográfico:** Autonómica  
**Entidad convocante:** Universidad Complutense de Madrid      **Tipo de entidad:** Universidad  
**Ciudad entidad convocante:** Madrid, Comunidad de Madrid, España

### Gestión de I+D+i

- 1 Nombre de la actividad:** Vicedecano de ordenación académica y profesorado  
**Tipología de la gestión:** Gestión de entidad  
**Funciones desempeñadas:** Gestión de profesorado, calidad y actividades docentes  
**Entidad de realización:** ESIC  
**Fecha de inicio:** 09/09/2021      **Duración:** 1 año
- 2 Nombre de la actividad:** Director del Departamento Académico de Marketing  
**Tipología de la gestión:** Gestión de entidad  
**Funciones desempeñadas:** Gestión de profesorado de marketing y actividades académicas afines  
**Entidad de realización:** ESIC  
**Fecha de inicio:** 09/09/2017      **Duración:** 4 años - 1 mes - 1 día
- 3 Nombre de la actividad:** Gerente de prácticas  
**Tipología de la gestión:** Gestión de entidad  
**Funciones desempeñadas:** Acuerdos Universidad- Empresa para el desarrollo de prácticas por parte de los alumnos  
**Entidad de realización:** Universidad Complutense de Madrid      **Tipo de entidad:** Universidad  
**Fecha de inicio:** 09/09/2015