



CURSO x 2010/2011 (hasta 30 de septiembre de 2011) 2011/2012 (inicio a partir del 1 de octubre de 2011)

**SOLICITUD DE ENSEÑANZAS DE POSTGRADO:
MASTER O EXPERTO UNIVERSITARIO.**

(Se corresponderán con enseñanzas de especialización científica o profesional avanzadas)

D./D^a :

Francisco Cantalejo García

Categoría:

Profesor Titular

Área de conocimiento:

Economía Aplicada

Departamento:

Matemáticas

Teléfono:

951952013

E-mail:

cantalejo@uma.es

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA REGISTRO GENERAL
Entrada
Nº. 201000200020693
09/07/2010 09:49:15

En nombre de:

Facultad de Comercio y Gestión

(Denominación del Departamento, Centro, Instituto Universitario o profesor/a de la Universidad de Málaga que pertenezca a los cuerpos docentes universitario o contratado doctor, que se encuentre adscrito/a a alguna de las áreas de conocimiento relacionadas en mayor medida con la enseñanza que se va a impartir o que pertenezca a una línea de investigación afin acreditada)

Formula la siguiente propuesta, según proyecto adjunto, para la impartición del estudio propio denominado:

(La denominación y contenido en ningún caso podrán ser coincidentes sustancialmente, ni inducir a confusión con materias o estudios de grado o postgrado oficiales, ni inducir a confusión con los mismos)

MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.

(Se expresará la denominación del Título Propio que se propone: Master o Experto Universitario en.....)

Málaga, de Junio de 2010

Firma

COMISIÓN DE TITULOS PROPIOS

(Se adjuntará una copia en soporte informático o envío por e-mail a tp@uma.es)

(Atención: Introducir en pie de página el nombre del Título Propio propuesto)

Título Propio: MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.



PROYECTO ACADÉMICO

Nombre y apellidos del Director/a Académico/a propuesto/a:

(Profesor/a de la Universidad de Málaga que pertenezca a a los cuerpos docentes universitarios o contratado doctor, que se encuentre adscrito/a a alguna de las áreas de conocimiento relacionadas en mayor medida con la enseñanza que se va a impartir o que pertenezca a una línea de investigación afin acreditada)

Benjamín del Alcázar Martínez

Categoría:

Profesor Titular de Universidad

Área de conocimiento:

Comercialización e Investigación de Mercados

Departamento:

Economía y Administración de Empresas

Teléfono:

951952102

E-mail:

bdalcazar@uma.es

Firma

Nombre y apellidos del Subdirector/a Académico/a propuesto/a:

(Profesor/a de la Universidad de Málaga que pertenezca a a los cuerpos docentes universitarios o contratado doctor, que se encuentre adscrito/a a alguna de las áreas de conocimiento relacionadas en mayor medida con la enseñanza que se va a impartir o que pertenezca a una línea de investigación afin acreditada)

Categoría/Cargo:

Entidad:

Teléfono:

E-mail:

Firma



PROFESORADO

Profesor <small>(En primer lugar el profesorado de la UMA y a continuación otro profesorado, ordenado alfabéticamente por apellidos y nombre)</small>	Categoría/cargo	Área de Conocimiento/empresa	Módulo en el que impartirá docencia	Horas
Alarcón Urbistondo, Pilar	Catedrática E.U.	Comercializ. e Inv. Mdo.	Marketing	15
Alcázar Martínez, Benjamín	Titular Universidad.	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing y Gestión	15
Bermúdez González, Guillermo	Titular E.U.	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing	15
Carrasco Santos, María Jesús	Profesor colaborador	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing	10
De la Varga Salto, José María	Prof. Colaborador	Organización de Emp.	Recursos Humanos	5
Galindo Reyes, Fuensanta	Prof. Colaborador	Organización de Emp.	Recursos Humanos	5
García Sánchez, María Dolores	Profesor colaborador	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing	10
González Robles, Eva María	Profesor colaborador	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing	15
Jambrino Maldonado, Carmen	Catedrática E.U.	Comercializ. e Inv. Mdo	Marketing.	15
López Toro, Alberto	Catedrático E.U.	Organización de Emp.	Financiación e Inv. Gest. Técnica	25
Molinillo Jiménez, Sebastián	Titular Universidad	Comercializ. e Inv. Mdo	Introducción y Marketing	20
Zumaquero Gil, Laura	Prof. Asociada	Derecho Civil	Aspectos Jurídicos	30
Arce Gil, Ignasi	Socio Director	Pipeline Property Advisor	Planificación y Diseño	10
Carrillo Rodríguez, José Luis	Socio Director	Pipeline Property Advisor	Introducción	10
Carrasco, Carlos	Coord. Técnico	Knight Frank España	Gest. Técnica Inmob.	10
Domínguez, Marcos	Director General	Grupo Recoord	Gest. Técnica Inmob.	10
León Cristóbal, José María	Socio Director	Inerzia	Planificación y Diseño	10
Martínez Samperiz, Jorge	Coord. G ^a Inmob.	SEGECE España S.L.	Gest. Técnica Inmob.	20
Naranjo, Diego	Director Expansión y Mkt	Vision Innovation Divertion	Gest. Eco. Y Operacional	10
Pasqual de Riquelme Herrero, Ant.	Director	Centro Cial. Condomina	Gest. Eco. Y Operacional	20
Romero Cabrillana, Antonio M.	Gerente	Centro Cial. Rosaleda	Gest. CC. Patrimonio Activo y Gest. Técnica	30
Romero Girón Dorado, Carlos	Director Asesoría Jurídica	Altamira Santander Real Estate	Aspectos y Gestión Jurídica	10
Sánchez, José Manuel	Director Análisis y Estudios	Knight Frank España	Gest. Técnica Inmob.	10
Turel Cubas, Ángel	Responsable Expansión	SEGECE	Planificación y Diseño	20
			Total horas: coincidentes con el total del proyecto	350



PROYECTO ECONÓMICO-FINANCIERO

(Cuando un curso no alcance la matriculación o subvenciones suficientes para asegurar la viabilidad con equilibrio financiero el/la directora/a del título solicitará antes del inicio del curso la disminución de los gastos previstos o la suspensión del curso. Esa posibilidad se notificará a los estudiantes en el momento de la preinscripción)
Si en el transcurso de la impartición no se alcanzara el equilibrio financiero, deberá reducirse las partidas de gasto hasta que éste se produzca.

Código enseñanza:		
(A completar por Titulaciones Propias)		
1.- NOMBRE DE LA ENSEÑANZA:	MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.	
2.1. INGRESOS:		
2.1.1. Importe matrícula:		6500
Precio matrícula horquilla: 45-125€/crédito		
Nº mínimo de alumnos (12):		15
TOTAL INGRESOS POR MATRÍCULAS		97500
(Nº alumnos x importe matrícula)		
2.2. GASTOS:		
2.2.1. Compensación inicial a la UMA por gastos Generales (15% mínimo total ingresos matrículas)		14625
2.2.2. Becas (5% mínimo total ingresos matrículas)		4875
2.2.3 Retribución Bruta Profesorado UMA		35000
2.2.4. Retribución Bruta Profesorado ajeno a la UMA		12500
2.2.5. Gastos locomoción y alojamiento		9600
2.2.6. Material didáctico		2250
2.2.7. Programas, cartelería y publicidad		10000
2.2.8. Gestión Administrativa		
2.2.9. Dirección y Subdirección Académica		5000
2.2.10. Seguros alumnos (de responsabilidad)		1000
2.2.11. Bienes inventariables		
2.2.12. Otros: Inauguración, graduación y varios		2650
TOTAL GASTOS:		97500
(La suma de los gastos debe de ser igual al total de los ingresos)		

Título Propio: **MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.**



Información para la difusión de Titulaciones Propias

NOMBRE DEL POSTGRADO: MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.

PERIODO DE PREINSCRIPCIÓN:
Del 1 al 29 de octubre de 2010

LUGAR DE INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN:
DPTO: Economía y Admón de Empresas
CENTRO: Facultad de Comercio y Gestión
TEL: 951952102 FAX:951952229
E-MAIL: bdalcazar@uma.es http://

PERIODO DE MATRICULACIÓN:
Del 8 de Noviembre al 3 de diciembre

MATRICULACIÓN:
Pabellón de Gobierno
Sección de Titulaciones Propias
Tel: 952131110/2560
Campus El Ejido
EMAIL: tp@uma.es http://www.uma.es/estudios/propias/tp_tabla.html

FECHA DE INICIO DEL ESTUDIO:
14 de enero de 2011

DIRECTOR/A ACADÉMICO/A: Benjamín del Alcázar Martínez
TEL: 951952102

SUBDIRECTOR/A ACADÉMICO/A:

FECHA DE TERMINACIÓN DEL ESTUDIO:
17 de diciembre de 2011

OBJETIVOS/BREVE RESUMEN: Este Programa tiene como objetivo formar profesionales con una alta cualificación que sean capaces de Gestionar y Promocionar un modelo de negocio en plena expansión, como son los Centros Comerciales, Parques Comerciales y Centros de Ocio. La amplitud de áreas y funciones que conlleva la dirección y promoción de los mismos exige una formación muy específica y multidisciplinar. Con este Master se persigue cubrir la ausencia de formación especializada en este campo de desarrollo profesional.

TOTAL DE HORAS LECTIVAS:600

Teórico-Prácticas: 350	Proyecto final: 100
On Line:	Prácticas en empresas: 150

NÚMERO DE ALUMNOS:
Mínimo: 15 Máximo: 25

- 1.- INTRODUCCIÓN AL SECTOR DE LOS CENTROS COMERCIALES Y SU PAPEL EN LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL
- 2.- PLANIFICACIÓN Y DISEÑO DE NUEVOS CENTROS COMERCIALES
- 3.- "FINANCIACION E INVERSION DE CENTROS COMERCIALES"
- 4.-"ASPETOS JURÍDICOS Y CONTRACTUALES EN EL DESARROLLO DE CENTROS COMERCIALES"
- 5.- "GESTIÓN JURÍDICA DE LA CONSTITUCIÓN DE NUEVOS CENTROS COMERCIALES"
- 6.- GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LOS CENTROS COMERCIALES
- 7.- GESTIÓN COMERCIAL Y DE MARKETING DE LOS CENTROS COMERCIALES
- 8.- GESTION ECONOMICA Y OPERACIONAL
- 9.- GESTION TECNICO INMOBILIARIA DE CENTROS COMERCIALES
- 10.- GESTION DEL CC COMO PATRIMONIO ACTIVO

IMPORTE MATRÍCULA:
6500€

FORMA Y FECHA DE PAGO:
(Máximo dos plazos)
Al realizar la preinscripción: 1500€

Concepto	Fecha	Importe
1 ^{er} Plazo	Matrícula	3000€
2 ^{do} Plazo	Marzo	2000€

TITULACIÓN DE ACCESO REQUERIDA Y REQUISITOS PROFESIONALES EXCEPCIONALES:
Título Universitario Oficial de Grado:
Diplomado, Licenciado, Ingeniero o Arquitecto
Podrá eximirse del requisito de título oficial correspondiente para acceder a los estudios propios de postgrado, mediante la acreditación ante la Comisión de Títulos Propios de conocimientos suficientes o notable experiencia profesional en el campo de actividades propias del curso

Título Propio: MASTER EN GESTIÓN Y PROMOCIÓN DE CENTROS COMERCIALES.