Universidad de Navarra

Dirección de proyectos, obras y servicios (MUA y MRE)

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

Breve descripción:

La materia Dirección de Proyectos de Obras y Servicios ofrece una formación integral para que el arquitecto pueda gestionar proyectos con una visión global, estratégica y orientada a resultados. Su planteamiento parte de una idea central: hoy dirigir proyectos no consiste solo en desarrollar un diseño o coordinar una obra, sino en integrar de forma coherente la identificación de oportunidades, la relación con el cliente, la organización de recursos, la gestión de procesos y la creación de valor a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto.

Desde esa perspectiva, la materia articula cuatro dimensiones complementarias. La dirección de proyectos aporta la metodología general para planificar, contratar, gestionar riesgos, coordinar agentes, controlar cambios y asegurar el cumplimiento de plazo, coste y alcance. La dirección comercial introduce la dimensión del cliente, la propuesta de valor, la captación, la negociación, la facturación y la fidelización, entendiendo que no hay buen proyecto sin una adecuada gestión de la demanda y de las expectativas.

La dirección de operaciones refuerza la capacidad de analizar y mejorar procesos, gestionar tiempos, flujos, capacidad y eficiencia, elementos esenciales para prestar servicios profesionales con rigor y rentabilidad. Por su parte, la innovación y la iniciativa emprendedora amplían la mirada del arquitecto hacia la detección de oportunidades, la creatividad estratégica, los nuevos modelos de negocio y el crecimiento profesional en entornos cambiantes

- **Titulación**: Máster Universitario en Arquitectura/ Máster en Real Estate
- **Módulo/Materia**: MUA (Módulo 1, Proyectual / Materia 2. Dirección de Proyectos, Obras y Servicios); MRE (Módulo 1, Gestión de Empresas/ Materia 3, Dirección de Proyectos, Obras y Servicios)
- **ECTS**: 4
- **Semestre**: 1º semestre
- **Carácter**: obligatorio
- **Profesorado**: Oscar González-Peralta (responsable de la asignatura); PROYECTOS Y OBRAS: Diego Gutiérrez Berlinches, DIR. COMERCIAL, MARKETING, OBRAS Y SERVICIOS: Almudena Rodríguez, DIR. OPERACIONES: Alex Grasas, INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO: Óscar González Peralta, Mathieu Carenzo y Amin Matuk.
- **Idioma**: castellano
- **Aula, Horario**: Calendar MUA Calendar MRE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

- RA1- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
- RA2- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- RA3- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

- RA4- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- RA5- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- RA6- Conocer los métodos de investigación y preparación de proyectos de construcción.
- RA7- Comprender la profesión de arquitecto y su función en la sociedad, en particular, elaborando proyectos que tengan en cuenta los factores sociales.
- RA8- Crear proyectos arquitectónicos que satisfagan a su vez las exigencias estéticas y las técnicas y los requisitos de sus usuarios, respetando los límites impuestos por los factores presupuestarios y la normativa sobre construcción.
- RA13- Aptitud para la concepción, la práctica y desarrollo de proyectos básicos y de ejecución, croquis y anteproyectos. (T).
- RA15- Aptitud para la concepción, la práctica y desarrollo de dirección de obras (T).
- RA16- Aptitud para elaborar programas funcionales de edificios y espacios urbanos.
- RA21- Capacidad para la innovación en los proyectos de arquitectura y urbanismo.
- RA22- Capacidad para elaborar estrategias de comercialización y prestación de servicios en el ámbito de la arquitectura y el urbanismo.
- RA23- Conocer y gestionar los procesos de desarrollo e integración de proyectos.

PROGRAMA

La materia se desarrollará en cuatro unidades didácticas:

- Proyectos y obras
- Dirección comercial, marketing, obras y servicios
- Dirección de operaciones
- Innovación y emprendimiento

La descripción pormenorizada de cada una de las unidades didácticas de esta materia se encuentra en lo que denominamos SYLLABUS y que está accesible en cada una de las carpetas de las unidades didácticas en Área Interna en ADI. Su permitirá al alumno tener una visión mucho más detallada de cada una de las unidades didácticas.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Asistencia y participación en clases presenciales TEÓRICAS: 10 horas.

Estas clases teóricas tienen una duración de 1 hora y 15 minutos cada una. Incluirán algunos shorts cases. Los alumnos deben venir a clase con los temas que se van a exponer leídos previamente para ello dispondrán de la correspondiente documentación para esa lectura previa. Venir a clase sin esa preparación previa dificultará mucho la participación en clase. La exigencia de asistencia a clase es del 100%.

Realización de trabajos dirigidos (individuales y en grupo): 15 horas.

Corresponden a la realización de trabajos que los profesores planteen a los alumnos.

Asistencia y participación en clases presenciales prácticas y preparación de CASOS PRÁCTICOS: 60 horas.

Esta actividad formativa combina por un lado trabajo autónomo por parte del alumno en la preparación individual y en equipos de una serie de casos de negocio y por otro la discusión en clase de los mismos. Estas clases de discusión de casos tienen una duración de 1 hora y 15

minutos cada una. En estas clases junto a explicaciones teóricas se emplea el método del caso. La exigencia de asistencia a clase es del 100%.

Tutorías: 5 horas.

Estas sesiones de tutoría podrán ser individuales o en grupo y su finalidad es resolver dudas de las clases teóricas, de los casos prácticos, o de los trabajos planteados. Cada profesor las fijará con los alumnos.

Estudio y trabajo personal: 15 horas.

La preparación de estos casos requiere una profunda preparación previa por parte del alumno, con dos componentes: el estudio personal de los casos que se plantean en clase y que el profesor facilitará con antelación, así como la puesta en común con el grupo de alumnos que se le haya asignado, -contraste de pareceres, planteamientos, posibles vías de actuación, conclusiones, etc…-.

Es de singular importancia asistir a clase y hacerlo con la preparación necesaria para resolver los aspectos que plantee el profesor.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

PORCENTAJES	Proyectos y Obras	Dir. Comercial y Marketing	Dir. Operaciones	Innovación
Participación activa (a) y defensa oral (b)	50%	40%	40%	50%
Trabajos prácticos (c)	--	30%	20%	50%
Examen (d)	50%	40%	40%	--

(a) Asistencia y participación en clases expositivas, prácticas y magistrales

(b) Defensa oral de los trabajos

(c) Trabajos prácticos individuales y en equipo

(d) Exámenes

En el ÁREA INTERNA de la web de la asignatura en el apartado “Programa” cada uno de los cuatro profesores pormenoriza en documentos individuales la evaluación de su parte.

La nota final de la materia será la suma ponderada de las notas cada una de las partes conforme al siguiente criterio:

	Proyectos y Obras	Dir. Comercial y Marketing	Dir. Operaciones	Innovación
Peso de cada submateria	25%	25%	25%	25%

En caso de suspender una o varias submaterias de la asignatura, la asignatura en su totalidad se considerará suspendida. Se considerará, a efectos de acta, en este caso, el menor valor de las notas de las submaterias.

En caso de no haberse presentado a las pruebas de evaluación en una o varias submaterias, se consignará en el acta como "no presentado".

En ambos casos, el alumno deberá examinarse en convocatoria extraordinaria de las submaterias que no haya aprobado o no se haya presentado.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

En caso de que el alumno se examine en convocatoria extraordinaria porque haya suspendido una o varias submaterias, este tendrá que presentarse a esta convocatoria extraordinaria de evaluación de esas submaterias suspensas. La nota final de la convocatoria extraordinaria de cada submateria se calculará de la siguiente manera: un 30% de la nota de la convocatoria ordinaria más un 70% del examen de la convocatoria extraordinaria.

En caso de que el alumno se examine en convocatoria extraordinaria porque no se haya podido ser evaluado de una o varias submaterias (no presentarse al examen o no presentar los trabajos exigidos), este tendrá que presentarse a esta convocatoria extraordinaria de evaluación de esas submaterias no evaluadas. La nota final de la convocatoria extraordinaria de cada submateria se calculará de la siguiente manera: un 30% de las notas de la convocatoria ordinaria de las que se tenga valoración, más un 70% del examen de la convocatoria extraordinaria.

Los exámenes en convocatoria extraordinaria serán anunciados con la debida antelación.

En caso de suspender una o varias submaterias de la asignatura en esta convocatoria extraordinaria, la asignatura por completo se considerará suspendida. Se considerará, a efectos de acta, en este caso, el menor valor de las notas de las submaterias. En el caso de no presentarse a la convocatoria, figurará como "no presentado".

Tanto por haber suspendido esta convocatoria, como por no haberse presentado, se dará por finalizado el proceso ordinario de evaluación.

HORARIOS DE ATENCIÓN

El alumno será atendido de manera presencial por sus profesores durante el desarrollo del Curso Académico. Además, podrán concertar citas para la resolución de dudas a través de correo electrónico.

BIBLIOGRAFÍA

1- Bibliografía para la parte de **PROYECTOS Y OBRAS:**

A guide to the Project Management Body of Knowledge (guía del PMBOK®). Editorial PMI

2- Bibliografía para la parte de **INICIATIVA EMPRENDEDORA**

Bibliografía básica

"Hablando en plata", Carenzo, M., Gestion 2000. Localízalo en la biblioteca (Versión electrónica)

“A perspective on entrepreneurship”, Howard H. Stevenson, HBS case 384-131.

“Disciplined Entrepreneurship” by Bill Aulet. páginas 43-48. Localízalo en la biblioteca

Bibliografía recomendada

“A test for the fainthearted”, Walter Kuemmerle, HBR 2002. pp.122-127.

“How Venture Capitalists evaluate Potential Venture Opportunities”, Bhide HBR Reprint 96603

“Disciplined Entrepreneurship”, by Bill Aulet.

“The Lean Product Playbook”, by Dan Olsen

3- Bibliografía para la parte de **DIRECCIÓN DE OPERACIONES**

Gestión de Operaciones para Directivos / Moscoso, Philip; Lago, Alejandro. McGraw Hill, 2016

La meta: un proceso de mejora continua / Goldratt, Eliyahu M. ; Cox, Jeff .Madrid. Localízalo en la Biblioteca (en papel) Localízalo en la Biblioteca(en electrónico)

Operations and process management: principles and practice for strategic impact / Slack, Nigel; Johnston, Robert; Brandon Jones, Alistair. Pearson Education, 2018 / 5th ed. Localízalo en la Biblioteca

Operations and supply management / F. Robert Jacobs; Richard B. Chase; Nicholas J. Aquilano. New York: McGRAWHILL. 2017. Localízalo en la Biblioteca

Service operations management: Improving service delivery / Robert Johnston; Graham Clark. Harlow: Pearson Education, 2020. Localízalo en la Biblioteca

4- Bibliografía para la parte de **DIRECCIÓN COMERCIAL y MARKETING**

Marketing estratégico (Manuales IESE), Julián Villanueva y Juan Manuel de Toro. EUNSA, 2019.