Universidad de Navarra

Empresa para arquitectos (Grado de Estudios de Arquitectura)

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

Breve descripción: "***Empresa para Arquitectos***" pretende que el alumno se familiarice con los aspectos empresariales con los que se encontrará en el desarrollo de su profesión, proporcionándole las herramientas y conocimientos necesarios para organizar o participar en empresas. Los alumnos desarrollarán un proyecto de empresa, en el que pondrán en práctica los conocimientos aprendidos en las clases.

- **Titulación**: Grado de Estudios de Arquitectura
- **Módulo/Materia**: Menciones. Gestión del Proyecto Creativo
- **ECTS**: 3 ECTS
- **Curso, semestre**: 3º y 4º, Primer semestre
- **Carácter**: Optativa
- **Profesorado**: Pablo Cámara Baztán
- **Idioma**: Español
- **Aula, Horario**: Miércoles de 9:00 a 11:00

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

BÁSICAS

CB02: Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB04: Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

CB05: Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

ESPECÍFICAS

CE29: Conocimiento de los procedimientos administrativos y de gestión y tramitación profesional.

CE30: Conocimiento de la organización de oficinas profesionales.

CE60: Conocimiento del análisis de viabilidad y la supervisión y coordinación de proyectos integrados.

OPTATIVAS

CEOP4: Aptitud para la gestión creativa, desarrollo de negocio y marketing en el campo de la arquitectura.

CEOP5: Conocimiento de la reglamentación y funcionamiento de las estructuras profesionales vinculadas al ámbito de la gestión creativa en arquitectura.

CEOP6: Aptitud para la gestión urbana, desarrollo de negocio y marketing en el campo del urbanismo.

CEOP7: Conocimiento de la reglamentación y funcionamiento de las estructuras profesionales vinculadas al ámbito de la gestión urbana.

CEOP8: Aptitud para la gestión técnica, desarrollo de negocio y marketing en el campo de la arquitectura.

CEOP9: Conocimiento de la reglamentación y funcionamiento de las estructuras profesionales vinculadas al ámbito de la gestión técnica en la arquitectura.

PROGRAMA

TEMA 1: EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Emprendimiento y creación de riqueza. Emprendimiento versus trabajar para otros. El entorno de los negocios.

TEMA 2. LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO

¿Qué es una empresa? Evolución histórica de la empresa. Elementos constitutivos de la empresa. La empresa y su papel en el entorno. El empresario.

TEMA 3: TIPOS DE EMPRESAS. LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA

Objetivos de la empresa. Formas y clases de empresa. Formas de desarrollo de la empresa. La dirección. La estructura organizativa de la empresa.

TEMA 4: CREACIÓN DE EMPRESAS

Creación de empresas. El proceso de creación de una empresa. El emprendedor y la idea inicial. El plan de negocio.

TEMA 5: CONTABILIDAD BASICA EMPRESARIAL

Concepto de contabilidad. Principios contables. Las cuentas anuales. Reconocimiento contable de los elementos de las cuentas anuales. Partidas del balance. Cuenta de resultados. Estado de cambios en el patrimonio neto. Memoria.

TEMA 6. FINANZAS PARTICULARES/EMPRESA. EVALUACION DE INVERSIONES

El entorno financiero. Financiación externa y autofinanciación. Coste de capital. La financiación de proveedores. La financiación bancaria. Otras formas de financiación. La inversión. Concepto y metodología. Magnitudes de la inversión. Métodos estáticos de análisis de inversiones. Métodos dinámicos de análisis de inversiones.

TEMA 7. EL CAPITAL HUMANO EN LA EMPRESA

El factor humano como recurso estratégico. Objetivos, niveles y funciones. Planificación y control de recursos humanos. Provisión y formación de recursos humanos. Asignación y mantenimiento de recursos humanos.

TEMA 8. MARKETING Y VENTAS EN LA EMPRESA

Conceptos generales. Objetivos y decisiones comerciales. El conocimiento del mercado. Variables comerciales estratégicas y tácticas.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDADES FORMATIVAS	Horas

Asistencia y participación en clases presenciales teóricas	26
Asistencia y participación en clases presenciales prácticas	9
Realización de trabajos dirigidos (individuales y en grupo)	9
Participación en tutorías	1
Estudio y trabajo personal	30

EVALUACION

SISTEMA DE EVALUACIÓN	% SOBRE NOTA FINAL
Asistencia y participación en clases expositivas, prácticas y magistrales	10%
Trabajos prácticos individuales y en equipo	20%
Exámenes (parcial y final)	70%

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

Se realizará dos exámenes a lo largo del curso:

El primero el 21 de octubre, que será liberatorio a partir de un 7.

El segundo y final, el último día de clase (25 de noviembre de 2026).

La calificación será la suma de los conceptos contenidos en el sistema de evaluación.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- Se realizará un examen, cuyo resultado será la nota final de la asignatura.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Pablo Cámara Baztán**.....(pcamara@external.unav.es)**

- Horario de tutoría: Miércoles de 11:00 a 12:00

BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía de la asignatura se irá entregando a través de Adi a lo largo del curso.