

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Denominación de la asignatura	ANÁLISIS Y CONTROL DE GESTIÓN		
Materia	ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y CONTABILIDAD DE COSTES		
Módulo	CONTABILIDAD		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	40999
Periodo de impartición	SEGUNDO SEMESTRE	Tipo/Carácter	OBLIGATORIA
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	SEGUNDO
Créditos ECTS	6 CREDITOS ECTS		
Lengua en que se imparte	CASTELLANO		
Profesores responsables	JUAN CARLOS DE MARGARIDA		
Datos de contacto	JUAN CARLOS DE MARGARIDA Tlfno: 983 42 32 78 gestionar@emp.uva.es		
Horario de tutorías			
Departamento	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		
Área de conocimiento	ECONOMIA FINANCIERA Y CONTABILIDAD		

SITUACIÓN / SENTIDO DE LA ASIGNATURA

Contextualización	En primer lugar, es básica para el desarrollo de las otras asignaturas de esta materia. Además, permite al resto de asignaturas de este Grado dotarse de instrumentos necesarios para el correcto análisis de la información de un conjunto de datos.
Relación con otras materias	NINGUNA
Prerrequisitos	NINGUNO

CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Generales	<p>Generales:</p> <p>G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.</p> <p>G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía</p>
-----------	---

	<p>globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.</p> <p>G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.</p> <p>G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.</p> <p>G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.</p> <p>G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.</p> <p>Transversales:</p> <p>T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía, así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.</p> <p>T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.</p> <p>T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.</p> <p>T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.</p> <p>T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.</p> <p>T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes antes</p>
--	---

	<p>problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.</p> <p>T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.</p> <p>T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.</p>
Específicas	<p>E2. Presentar la metodología para identificar los mercados prioritarios atendiendo a las características propias de cada empresa.</p> <p>E3. Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas para elaborar un plan de marketing.</p> <p>E4. Desarrollar estrategias de marketing.</p> <p>E5. Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.</p> <p>E6. Diseñar y manejar sistemas de información.</p> <p>E7. Conocer las funciones que intervienen en la logística integral: aprovisionamiento, producción, distribución y evaluación logística.</p> <p>E8. Conocer las condiciones de implantación y gestión de puntos de venta.</p> <p>E9. Conocer los objetivos y las técnicas aplicadas en la investigación comercial.</p> <p>E10. Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.</p> <p>E13. Ser capaz de tomar decisiones sobre la fijación de precios.</p> <p>E14. Ser capaz de tomar decisiones sobre la comercialización de productos y servicios.</p> <p>E18. Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.</p> <p>E20. Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación/exportación.</p> <p>E22. Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.</p> <p>E23. Dominar los procedimientos contables y financieros aplicables al área comercial.</p> <p>E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.</p>

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

El análisis financiero de la empresa y el control de gestión constituyen las herramientas básicas para el conocimiento y dirección de las empresas en la actualidad. Es preciso conocer cuál es el análisis patrimonial, financiero y económico de las empresas y de las entidades, así como su estructura interna, sus fortalezas y debilidades, como los condicionamientos externos que le vienen impuestos. A partir del propio conocimiento es posible iniciar el proceso de planificación y control de gestión interna. La gestión y control presupuestarios permiten establecer, en función de los objetivos empresariales, un sistema que coordine la información interna precisa para efectuar el seguimiento del grado de cumplimiento de aquéllos, así como para implantar las acciones correctoras que sean precisas. El análisis de las desviaciones muestra cuáles son las causas de la ineficiencia, así como las variables sobre las que es preciso actuar. El cuadro de mando integral descubre cómo los directivos de las empresas pueden utilizar esta herramienta de gestión para dinamizar a sus empleados a fin de que cumplan la misión de la empresa, permitiendo canalizar las energías, habilidades y conocimientos específicos de todos los colaboradores de la organización hacia la consecución de los objetivos estratégicos a largo plazo, atendiendo a cuatro categorías: actuación financiera, conocimiento del cliente, procesos internos y formación y crecimiento. Finalmente, dado que la gestión comercial constituye el motor del buen funcionamiento y crecimiento de la empresa, se efectúa un análisis de gestión de esta función, con objeto lograr su optimización.

TABLA DE DEDICACIÓN DEL ALUMNO A LA ASIGNATURA

HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
30	30		3
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos , informes, memorias, ...	Preparación orientada a la evaluación
30	30	20	7

BLOQUES TEMÁTICOS

BLOQUE 1.	
Contextualización y justificación	Con objeto de establecer los instrumentos de análisis y control de gestión, es preciso desarrollar las materias relativas al análisis patrimonial, financiero y económico de las empresas y entidades, así como al estudio y conocimiento de los costes por naturaleza y sus sistemas de acumulación en cuanto soporte informativo de la toma de decisiones. De igual forma se desarrollan en la asignatura los instrumentos más importantes del control de gestión, tales como los presupuestos, el análisis de las desviaciones y el cuadro de mando integral. Finalmente se pretende llevar a cabo la aplicación práctica de los anteriores conocimientos en el ámbito comercial de la empresa.
Objetivos de aprendizaje	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer las diferentes técnicas y métodos que permiten realizar el análisis patrimonial, económico y financiero de una empresa. 2. Analizar e interpretar la información económico-financiera procedente de los estados contables. 3. Conocer los costes por naturaleza y los diferentes sistemas y modelos de contabilidad de costes. 4. Calcular los costes de los productos que fabrica la empresa

	<p>utilizando para ello los diferentes sistemas de costes existentes.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Conocer los instrumentos más importantes del control de gestión, tales como el cuadro de mando integral, los presupuestos, y el análisis de desviaciones. 6. Interpretar la información de la contabilidad interna para la toma de decisiones.
Contenidos	<ol style="list-style-type: none"> 1. INTRODUCCIÓN 2. SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATÉGICA: EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. 3. ESTUDIO Y ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES ESTADOS CONTABLES. 4. ANÁLISIS DE LOS RATIOS ECONÓMICOS, FINANCIEROS Y DE GESTIÓN 5. EL SISTEMA PRESUPUESTARIO EN LA EMPRESA 6. CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTIÓN DE LOS COSTES 7. EL SISTEMA DE COSTES BASADO EN LAS ACTIVIDADES 8. EL CONTROL DE LA GESTIÓN COMERCIAL 9.- EL PROCESO DE OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN COMERCIAL
Métodos docentes	<p>LECCIÓN MAGISTRAL, ESTUDIO DE CASOS, DISCUSIÓN EN DINÁMICAS DE GRUPOS, IMPLANTACIÓN SISTEMAS DE COSTES EN EMPRESAS REALES, CREACIÓN DE GRUPOS DE INTERÉS Y CONFERENCIAS.</p>
Plan de trabajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentación en el aula de los contenidos teóricos recogidos en el temario de la asignatura, utilizando el método de la lección magistral y resolución de casos prácticos como aplicación de los conceptos teóricos de la asignatura. 2. Realización de ejercicios prácticos guiados y libres mediante el trabajo en equipo, con el objetivo de afianzar conceptos y técnicas de resolución de supuestos tomados a partir de datos reales. Exposición del trabajo realizado por parte del alumno. 3. Sesiones de tutorías (grupales o individuales), seguimiento y evaluación. 4. Estudio autónomo por parte del alumno, incluyendo realización de problemas, consulta bibliográfica y realización de prácticas y pruebas de evaluación. 5. Visitas a empresas por parte del alumno para la realización de una implantación práctica de un sistema de costes y su posterior puesta en común, en dinámicas de grupos, con otros grupos de alumnos que hayan realizado implantaciones en empresas diferentes. 6. Creación de Grupos de Interés para el debate y discusión de los sistemas de costes que han sido implantados en las visitas a empresas. 7. Asistencia a conferencias relacionadas el análisis de los estados financieros y el control de los costes empresariales.
Evaluación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Método de evaluación. Consiste en superar una evaluación teórico - práctica continua. <ol style="list-style-type: none"> a. <u>EVALUACION CONTINUA. 100% de la nota final.</u> <ol style="list-style-type: none"> I. El alumn@ para aprobar tendrá que obtener al menos el 50% (5 puntos) de la valoración de cada uno de los módulos. Debiendo superar, así mismo, el 50% de cada una de las partes que conforman cada módulo (lectura, caso práctico individual y dinámica de grupo). Las partes que conforman cada módulo y su valoración es la siguiente: <ol style="list-style-type: none"> 1. Lecturas. 2 puntos. 2. Caso práctico individual. 3 puntos. 3. Trabajo en equipo. 5 puntos. b. <u>EXAMENES FINALES</u> <ol style="list-style-type: none"> I. <u>Examen de Junio:</u> El alumn@ sólo realizará

	<p>en la convocatoria de junio, la parte teórico - práctica de cada uno de los módulos que no haya superado en la evaluación continua atendiendo al mismo criterio de valoración exigido en la evaluación continua.</p> <p>II. Examen de Julio: Examen de las partes no superadas en la convocatoria de junio, con el mismo porcentaje y valoración exigidos en la misma.</p>
<p>Bibliografía básica</p>	<p>AECA. -1.990. "El marco de la contabilidad de Gestión". Doc. Nº 1 Serie de Principios de Contabilidad de Gestión, Madrid.</p> <p>AECA. - 1.990. "La contabilidad de gestión como instrumento de control". Doc. Nº 2. Id.id.</p> <p>AECA. - 1.992. "La contabilidad de costes: conceptos y metodología básicos. Doc. Nº 3 Id.id.</p> <p>AECA. - 1.994. "El proceso presupuestario en la empresa". Doc. Nº 4. Id.id.</p> <p>AECA. - 1.998.- Indicadores para la gestión empresarial. Doc. Nº 17. Id.id.</p> <p>ALVAREZ LOPEZ, J. 1.990. "Análisis de balances". Ed. Donostiarra, San Sebastián.</p> <p>ALVAREZ LOPEZ, J. 1.990. Prácticas de Análisis de Balances. Ed. Donostiarra, San Sebastián.</p> <p>ALVAREZ LOPEZ Y OTROS. 1.996. "Contabilidad de Gestión avanzada". Mc Graw Hill, Madrid.</p> <p>AMAT, J. 1.993. "Control de gestión de la empresa española". Ed. Gestión 2000. Barcelona.</p> <p>AMAT I SALAS, O.1.994. "Análisis de Balances". Ed. Gestión 2000, Barcelona.</p> <p>BLANCO IBARRA, F. 2000. "Contabilidad de Costes y analítica de Gestión para las decisiones estratégicas". Deusto. Bilbao.</p> <p>BLANCO IBARRA, F. 2.000. "Ejercicios Resueltos de Contabilidad Analítica". 6ª ed. Deusto, Bilbao.</p> <p>CASTELLO, E. 1.994. "El sistema de gestión y de costes basado en las actividades". Ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.</p> <p>DE MARGARIDA SANZ, JUAN CARLOS,1997. Contabilidad de Costes. Ejercicios y Soluciones. Ediciones Pirámide 1.997.</p> <p>DE MARGARIDA SANZ, JUAN CARLOS, 2009. "Prácticum Contable". Editorial Lex Nova.</p> <p>KAPLAN, R. S., COOPER, 1.999. "Coste y efecto". Ed. Gestión 2000, Barcelona.</p> <p>KAPLAN, R. S., NORTON, 1.997. "Cuadro de mando integral". Ed. Gestión 2000, Barcelona.</p> <p>- 2004. "Mapas estratégicos". Ed. Gestión 2000, Barcelona</p> <p>LORINO, P. 1.993. "El control de gestión estratégico". Ed. Marcombo. Barcelona.</p> <p>MALLO, CARLOS, KAPLAN S. MELJEM, S. JIMENEZ, C.2000. Contabilidad de costos y estratégica de gestión. Prentice Hall. Madrid.</p>

	<p>NEVADO PEÑA, D. 1.999. "El control de gestión renovado". AECA. Madrid.</p> <p>PÉREZ-CARBALLO VEIGA, J. F. 1.999. "Control de la gestión empresarial". ESIC, Madrid.</p> <p>RIVERO ROMERO, J. 1.986. "Análisis de estados financieros". Ed. Trivium, Madrid.</p> <p>RODRÍGUEZ DÍAZ, R. 1.999. "Costes por actividades en empresas de distribución minoristas". Marcombo Boixareu, editores, Barcelona.</p> <p>SAEZ TORRECILLA, A; FERNÁNDEZ, A. GUTIÉRREZ, G. 2.004. "Contabilidad de costes y contabilidad de gestión" 2ª e. Mc Grw Hill.</p> <p>SIERRA, MOLINA, G., RODRIGUEZ RODRIGUEZ, P. 1.997. "Información contable para la gestión". Grupo Editorial Atril. Sevilla.</p> <p>TEJADA PONCE, A.; PÉREZ MOROTE, R. NÚÑEZ CHICHARRO, M.; JIMÉNEZ MONTAÑÉS, A. 2.004. Contabilidad de Costes. Supuestos prácticos. Pearson-Prentice Hall. Madrid.</p> <p>WEST, ALAN. 1.991. "Gestión de la distribución comercial". Ed. Díaz de Santos. Madrid.</p>
Recursos necesarios	PIZARRA INTERACTIVA, ORDENADORES, AULAS CON MESAS EN CIRCULO, SISTEMA DE VIDEOCONFERENCIA, Y TRANSPORTE A EMPRESAS
Carga de trabajo en créditos ECTS	150 HORAS

CRONOGRAMA

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
TEMA 1.- INTRODUCCIÓN	0,1	SEMANA 1
TEMA 2.- SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATÉGICA: EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. (Modulo 1).	0,4	SEMANA 2
TEMA 2.- SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATÉGICA: EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. (Modulo 1).	0,4	SEMANA 3
TEMA 2.- SISTEMAS DE INFORMACION ESTRATÉGICA: EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. (Modulo 1).	0,4	SEMANA 4
TEMA 3.- ESTUDIO Y ANALISIS DE LOS DIFERENTES ESTADOS CONTABLES. (Modulo 2).	0,5	SEMANA 5
TEMA 4.- ANALISIS DE LOS RATIOS ECONÓMICOS, FINANCIEROS Y DE GESTION. (Modulo 2).	0,5	SEMANA 6
TEMA 4.- ANALISIS DE LOS RATIOS ECONÓMICOS, FINANCIEROS Y DE GESTION.	0,5	SEMANA 7

(Modulo 2).		
TEMA 5.- EL SISTEMA PRESUPUESTARIO EN LA EMPRESA. (Modulo 3).	0,4	SEMANA 8
TEMA 6.- CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTION DE LOS COSTES. (Modulo 4).	0,6	SEMANA 9
TEMA 7.- CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTION DE LOS COSTES. (Modulo 4).	0,4	SEMANA 10
TEMA 8.- EL SISTEMA DE COSTES BASADO EN LAS ACTIVIDADES. (Modulo 4).	0,4	SEMANA 11
TEMA 9.- EL SISTEMA DE COSTES BASADO EN LAS ACTIVIDADES. (Modulo 4).	0,4	SEMANA 12
TEMA 9.- EL SISTEMA DE COSTES BASADO EN LAS ACTIVIDADES (Modulo 4).	0,3	SEMANA 13
TEMA 10.- EL CONTROL DE LA GESTIÓN COMERCIAL. (Modulo 4).	0,2	SEMANA 14
TEMA 11.- EL PROCESO DE OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN COMERCIAL. (Modulo 4).	0,5	SEMANA 15

EVALUACIÓN – TABLA RESUMEN

INSTRUMENTO / PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
EVALUACION CONTINUA		
INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
LECTURAS	20% DE CADA MÓDULO (2 PUNTOS) (Si en la parte metodológica no existiera Caso Practico individual las lecturas representarían el 30% del módulo con 3 puntos)	Se valorará en el informe a desarrollar la comprensión de la lectura, las ideas aportadas, así como la redacción.
CASO PRACTICO INDIVIDUAL	30% DE CADA MODULO (3 PUNTOS)	Se valorará especialmente la redacción, metodología aplicada, objetivos perseguidos, conclusiones obtenidas, así como las ideas innovadoras.
DINAMICA DE GRUPO	50% DE CADA MODULO (5 PUNTOS) (Si en la parte metodológica no existiera Caso Practico individual la Dinámica de Grupo representaría el 70% del módulo con 7 puntos)	Se valorará especialmente el grado de participación y el grado de aportación de ideas al grupo. Se valorarán los informes emitidos de resolución del caso propuesto así como el informe que recoge los puntos fuertes, puntos débiles y recomendaciones.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **CONVOCATORIA ORDINARIA (Evaluación Continua):**

El alumn@ para aprobar tendrá que obtener al menos el 50% (5 puntos) de la valoración de cada uno de los módulos. Debiendo superar, así mismo, el 50% de cada una de las partes que conforman cada módulo (lectura, caso práctico individual y dinámica de grupo). Las partes que conforman cada módulo y su valoración es la siguiente:

- Lecturas 2 puntos
- Caso práctico individual 3 puntos
- Dinámica Grupo 5 puntos

Si en la parte metodológica no hubiera caso práctico individual la valoración sería la siguiente:

- Lecturas Reflexión 3 puntos
- Dinámica Grupo 7 puntos

- **CONVOCATORIA ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA (Evaluación NO Continua):**

- Se realizará un examen en donde se realizarán preguntas y casos prácticos razonados de las cuatro partes de la asignatura (Cuadro de Mando Integral, Análisis de Balances, Control Presupuestario y Gestión de Costes).
- Cada alumno realizará la parte que no haya superado en la evaluación continua.
- Los alumnos que no hayan realizado la evaluación continua tendrán que realizar la prueba escrita de las cuatro partes del temario de la asignatura

CONSIDERACIONES FINALES

La Universidad de Valladolid ante la situación generada por la pandemia del Covid19 ha apostado por la presencialidad segura de nuestros estudiantes durante el curso 2021-22. Eso significa, entre otros aspectos, que la distancia entre los estudiantes en clase debe ser de 1.5 metros en todo caso. Para poder cumplir este requisito y que todos nuestros estudiantes puedan acudir a clase, teniendo en cuenta la disponibilidad de aulas y su tamaño en la Facultad de Comercio, ha sido necesario reducir de forma excepcional para este curso la presencialidad de esta asignatura al 30%, es decir, que el alumno por cada crédito ECTS recibirá 7,5 horas de clase en vez de 10, como ocurre en situaciones de normalidad. Esta disminución permitirá incrementar el número de grupos de prácticas de la asignatura de forma que ninguno supere los 25 alumnos.

Se trata, pues, de una situación imprescindible para garantizar la presencialidad de todos nuestros estudiantes en estas sesiones prácticas que son muy importantes para la adquisición de competencias transversales, como pueden ser el trabajo en equipo o la capacidad de exponer en público, así como competencias específicas cuando se requiera el uso de laboratorios de informática o salidas al exterior para realizar trabajo de campo. Además, estas clases prácticas en grupos reducidos resultan fundamentales para llevar a cabo la evaluación continua de nuestros estudiantes, dado que permiten realizar un seguimiento individualizado de los progresos del alumno en la adquisición de las diversas competencias que se trabajan en esta asignatura.