

DATOS DE LA ASIGNATURA			
Asignatura	DERECHO DE LA EMPRESA		Código 28010
Titulación	GRADO EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS		
Créditos	Tipo	Curso	Periodo (cuatrimestre, anual)
6	Obligatoria	Segundo	1er Cuatrimestre

Departamentos y Áreas			
Departamento	Área de Conocimiento	Dpto. Responsable	Responsable Actas
Departamento de Derecho Mercantil y Derecho Procesal	Área de Derecho Mercantil	Sí	Sí

PROFESORADO				
		Grupo	Ubicación Despacho	Correo electrónico
Profesor/Profesora Coordinador/a	Vicente Gimeno Beviá			
Profesores/as				

CONTEXTUALIZACIÓN. Tiene como objetivo situar la asignatura en el perfil profesional, en el plan formativo del grado y su coordinación con el resto de asignaturas.

En la asignatura de Derecho de la Empresa se aborda el estudio de la parte general del Derecho Mercantil, el Derecho de Sociedades; los Contratos Mercantiles; el Derecho de los Valores; y el Derecho Concursal. La importancia de esta materia radica en la necesidad que tienen los futuros graduados en Relaciones Laborales y Recursos Humanos de conocer el conjunto de normas jurídico privadas que, dentro del marco de nuestra constitución económica, se ocupan de regular la actividad económica que los empresarios desarrollan a través de las empresas de las que son titulares. En cuanto al sentido y ubicación en el plan de estudios, la asignatura se ubica en el segundo curso, con el fin de dotar de una base jurídica respecto de las estructuras económicas y empresariales que los estudiantes irán adquiriendo conforme avancen en los estudios del Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos.

COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN

Competencias que figuran en la ficha de la asignatura (Verifica):

Competencias generales: CG2, CG4, CG8

Competencias específicas; CE6 CE 8, CE 16, CE 18.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer y comprender los aspectos básicos del Derecho de la Empresa y del Mercado, incluyendo el derecho de los valores.
- Conocer los aspectos básicos del derecho de sociedades.
- Conocer y comprender el conjunto de normas jurídicas que desarrollan los contratos mercantiles.
- Conocer y comprender los aspectos básicos que rigen el derecho concursal.

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

INTRODUCCIÓN

LECCIÓN 1.

DERECHO MERCANTIL: CONCEPTO Y FUENTES. EMPRESA Y EMPRESARIO

I. Concepto y contenido sistemático del Derecho mercantil español. Del Derecho de la Empresa hacia el Derecho del Mercado. II. Fuentes del Derecho Mercantil. 1. La Ley mercantil. 2. El uso mercantil. 3. Las condiciones generales de los contratos. III. La empresa. 1. Concepto económico de empresa 2. Concepto jurídico de empresa. IV. El empresario. 1. Concepto. Los profesionales liberales. 2. Clases de empresarios. 2.1. Empresario Individual. Adquisición y pérdida de la condición de empresario. El ejercicio de la actividad mercantil por persona casada 2.2. Empresario persona jurídica. 3. Responsabilidad del empresario V. El consumidor. Derecho del Consumo y Derecho mercantil.

LECCIÓN 2.

DEBER DE DOCUMENTACIÓN Y CONTABILIDAD DE LAS OPERACIONES MERCANTILES.

I. Ideas generales. El deber de contabilidad. II. Contabilidad formal. 1. Libros de cuentas y documentación. 2. El secreto de la contabilidad: exhibición y comunicación. 3. Valor probatorio de los libros y documentos contables. III. Contabilidad material. Las Cuentas Anuales. IV. La auditoría de cuentas.

LECCIÓN 3.

EL REGISTRO MERCANTIL.

I. El Registro Mercantil como instrumento de la publicidad legal. II. Sujetos y actos inscribibles. III. Organización (Registros Mercantiles, Registro Mercantil Central y Boletín Oficial del Registro Mercantil). V. La publicidad. 1. Publicidad formal. 2. Publicidad material. VI. Otras funciones del Registro Mercantil.

LECCIÓN 4.

LA REPRESENTACIÓN EN EL DERECHO MERCANTIL. EL ESTABLECIMIENTO MERCANTIL.

I. La representación. 1. Representación voluntaria, legal y orgánica. 2. La representación voluntaria: auxiliares del empresario. Naturaleza de la relación jurídica entre el principal y los auxiliares. 3. El

apoderado general. 4. Los apoderados singulares. II. El establecimiento mercantil. 1. Concepto, elementos y clases de establecimientos mercantiles. 2. La transmisión del establecimiento. En especial la compraventa.

LECCIÓN 5.

DERECHO DE LA COMPETENCIA. LA PUBLICIDAD COMERCIAL.

I. Defensa de la competencia. 1. Introducción. Derecho interno y Derecho de la Unión Europea. 2. Conductas colusorias. Catálogo de supuestos prohibidos y exenciones. 3. Abuso de posición dominante. 4. Falseamiento de la libre competencia por actos desleales. 5. Control de las operaciones de concentración económica. 6. Control de ayudas públicas. II. Competencia desleal. 1. Generalidades. 2. Concepto de competencia desleal. La cláusula general. 3. Los actos de competencia desleal. Actos contrarios a los intereses de los competidores. Actos contrarios a los intereses de los consumidores. Actos contrarios al mercado. 4. Acciones. III. La publicidad comercial. 1. Generalidades. 2. Remisión. 3. Supuestos específicos. 4. El jurado de la publicidad de autocontrol.

LECCIÓN 6.

LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL.

I. Propiedad industrial e intelectual: ideas generales. II. Signos distintivos. 1. Generalidades. 2. Las marcas. Concepto, función económica y clases. Composición. Nacimiento del derecho sobre la marca. Contenido. Transmisión y extinción. 3. El nombre comercial. 4. El rótulo de establecimiento. 5. El nombre de dominio en internet. III. Invenciones y creaciones técnicas. 1. Las patentes. Concepto. Contenido y régimen jurídico. Las licencias de patente en particular. 2. Los modelos de utilidad: función y régimen jurídico. IV. El diseño. V. Disciplina comunitaria e internacional en materia de propiedad industrial. La marca comunitaria en particular. VI. Protección de la propiedad intelectual.

DERECHO DE SOCIEDADES.

LECCIÓN 7.

SOCIEDADES. TEORÍA GENERAL. SOCIEDADES PERSONALISTAS.

I. Preliminar. II. Conceptos amplio y estricto de sociedad y sus relaciones. III. Sociedades civiles y mercantiles: criterios

diferenciadores y elección del tipo societario. IV. La fundación de las sociedades. Contrato, escritura y estatutos. La inscripción. Nulidad de la sociedad y sociedades de hecho. Las sociedades en formación y las sociedades irregulares V. Efectos de la fundación. 1. La personalidad jurídica de la sociedad. 2. Crisis y levantamiento del velo de la personalidad jurídica. VI. Denominación, nacionalidad y domicilio. VII. La sociedad colectiva. VIII. La sociedad comanditaria simple. IX. Las cuentas en participación.

LECCIÓN 8

SOCIEDADES DE CAPITAL (I). CARACTERIZACIÓN Y FUNDACIÓN. RÉGIMEN DEL CAPITAL Y DE LAS APORTACIONES. PARTICIPACIONES SOCIALES Y ACCIONES. OBLIGACIONES.

I. Concepto y tipos principales II. La fundación. 1. requisitos. 2. La fundación sucesiva. III. El capital social. IV. La obligación de aportación. 1. Aportaciones al capital. Aportaciones dinerarias y no dinerarias. Aportaciones a título de propiedad y a título de uso. 2. El desembolso y los dividendos pasivos. 3. Prestaciones accesorias. V. Participaciones sociales y acciones. 1. Ideas generales. 2. Participaciones y acciones como partes alícuotas del capital social. 3. Participaciones y acciones como expresión de la condición de socio. Naturaleza jurídica. Contenido. En particular los derechos. 4. La representación de las acciones. La representación mediante títulos. 2. La representación mediante anotaciones en cuenta. VI. Régimen de transmisión. 1. Transmisión de participaciones y libro registro de socios. Transmisión de acciones y libro registro de acciones nominativas. VII. Copropiedad y derechos reales. VIII. Negocios sobre las propias participaciones y acciones. IX. Obligaciones.

LECCIÓN 9

SOCIEDADES DE CAPITAL (II). ÓRGANOS. MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS. SEPARACIÓN Y EXCLUSIÓN DE SOCIOS. DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN. MODIFICACIONES ESTRUCTURALES.

X. Órganos. 1. La Junta General de Accionistas. 2. El órgano de Administración. XI. Modificación de Estatutos. 1. Cuestiones Generales. 2. Aumento de capital social. 3. Reducción de capital. XII. Separación y Exclusión de socios. XIII. Disolución y Liquidación. 1. Disolución. 2. Liquidación. Activos y pasivos sobrevenidos. XIV. Modificaciones estructurales. 1. Transformación. 2. Fusión. 3. Escisión. 4. Cesión global de activo y pasivo.

LECCIÓN 10.

UNIONES DE EMPRESAS Y GRUPOS DE SOCIEDADES. FORMAS JURÍDICAS DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL.

I. Uniones de Empresas. II. Agrupaciones de Interés Económico. III. Grupos de Sociedades. IV. Formas jurídicas de empresas de economía social. 1. Generalidades. 2. Empresas públicas. 3. Sociedades Cooperativas. 4. Sociedades Laborales. 5. Mutuas y Mutualidades de Previsión Social. 6. Empresas de inserción. V. Sociedades de Garantía Recíproca.

OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES

LECCIÓN 11.

TEORÍA GENERAL. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y AFINES.

I. Especialidades en el régimen general de obligaciones y contratos. II. Directrices actuales. 1. Condiciones generales. 2. Contratación entre ausentes y contratación electrónica. 3. Contratación con consumidores. Normas generales. Cláusulas abusivas Contratación a distancia, contratación fuera del establecimiento mercantil. Contratación automática. II. El contrato de compraventa. 1. Cuestiones generales. 2. Elementos personales, objeto y precio. 3. Contenido y cumplimiento. Particularidades en la materia. 4. El riesgo. III. Contratos afines a la compraventa. En particular el suministro.

LECCIÓN 12.

CONTRATOS DE COLABORACIÓN.

I. Contrato de comisión. II. Contrato de mediación. III. Contrato de agencia. IV. Contratos de distribución. V. Contrato de franquicia.

LECCIÓN 13.

CONTRATOS BANCARIOS

I. Cuestiones generales. II. Las cuentas bancarias. La cuenta corriente bancaria de gestión. III. Operaciones de crédito pasivas. IV. Operaciones de crédito activas. 1. Préstamo. 2. Apertura de crédito. 3. Créditos y préstamos participativos. 4. Créditos sindicados. 5.

Descuento. 6. Leasing. 6. Factoring V. Operaciones de mediación. 1. Transferencia bancaria. 2. Compensación bancaria. VI. Las garantías bancarias. Créditos documentarios. VII. Tarjetas bancarias.

LECCIÓN 14.

CONTRATOS EN LOS MERCADOS DE VALORES.

I.- Los Mercados de Valores. 1. Generalidades. 2. Instrumentos financieros. 3. Empresas de servicios de inversión. 4. Normas de conducta. 5. Régimen de supervisión, inspección e intervención. 6. La inversión colectiva II. El Mercado primario de valores. Emisiones de valores y ofertas públicas de valores. II. El mercado secundario de valores. 1. Generalidades. 2. Admisión, suspensión y exclusión de la negociación. 3. Operaciones. Definición y clases. Compraventa. Préstamo de valores. Operaciones dobles y con pacto de recompra. 4. Contratos de servicios de inversión. Generalidades. Comisión. Administración de Valores. 5. Gestión de carteras de inversión.

LECCIÓN 15.

CONTRATO DE TRANSPORTE.

I. Cuestiones generales. Clases. II. Elementos personales: cargador, porteador y comisionista, destinatario. Elementos reales y formales: la carta de porte. III. Contenido. La responsabilidad del porteador. IV. Peculiaridades del transporte de personas y del transporte ferroviario.

LECCIÓN 16

CONTRATOS DE SEGURO.

I. Cuestiones generales. II. Teoría general. 1. Elementos personales, reales y formales. La póliza. 2. Contenido. III. El seguro contra daños. 1. Particularidades en materia de elementos. 2. Contenido. El cálculo del daño en particular. La póliza estimada. 3. Supuestos específicos. IV. El seguro de responsabilidad civil. Seguro de responsabilidad automovilística. V. El seguro sobre la vida. 1. Particularidades en materia de elementos. 2. Contenido. Reducción y rescate de la póliza. Planes de Pensiones. VI. Seguros de enfermedad y accidentes. VII. El reaseguro.

LECCIÓN 17.

CONTRATOS DE GARANTÍA.

I. Cuestiones generales. II. Garantías personales. 1. Introducción. 2. La fianza. 3. Garantías a primer requerimiento. 4. Cartas de patrocinio. III. Garantías reales. 1. La prenda. 2. La Hipoteca.

LECCIÓN 18.

DERECHO DE LOS VALORES (I). TEORÍA GENERAL DE LOS TÍTULOS VALORES. LA LETRA DE CAMBIO.

I. Concepto y notas caracterizadoras de los títulos valores. Clasificación II. Concepto, caracteres y función económica de la letra de cambio. III. Elementos personales IV. Emisión de la letra. Cláusulas obligatorias y facultativas. V. Circulación de la letra. 1. El endoso. Concepto y clases. 2. Circulación de Derecho común. V. Aceptación. Presentación de la letra a la aceptación. Letras de presentación obligatoria. Condiciones de forma, contenido y efectos de la aceptación. VI. El aval. Concepto, estructura y modalidades VII. La intervención. VIII. La presentación al pago. El pago. La falta de pago ordinario. El protesto y la declaración equivalente. El pago en vía de regreso. La letra de resaca.

LECCIÓN 19.

DERECHO DE LOS VALORES (II). EL PAGARÉ Y EL CHEQUE. VALORES REPRESENTADOS MEDIANTE ANOTACIONES EN CUENTA.

I. El pagaré. II. El cheque. III. Valores representados mediante anotaciones en cuenta. 1. Generalidades. 2. Régimen jurídico.

DERECHO CONCURSAL

LECCIÓN 20

CRISIS ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

I. Consideraciones generales sobre la crisis económica empresarial. II. El concurso. 1. Presupuestos y declaración del concurso. 2. Clases de concurso. 3. Órganos. 4. Efectos de la declaración del concurso. Efectos sobre el deudor. Efectos sobre los acreedores. 5. La masa activa y pasiva. 6. Soluciones del concurso. El convenio. La liquidación. 7. Calificación del concurso. 8. La conclusión del concurso.

Manual recomendado: Gallego Sánchez, E: Derecho de la Empresa y del Mercado. Edit. Tirant lo Blanch, última edición.

METODOLOGÍA DOCENTE Y PLAN DE APRENDIZAJE DEL ALUMNADO

ACTIVIDAD DOCENTE (*)	METODOLOGÍA	HP (*)	HN P
TEORÍA	<p>Las clases presenciales dedicaran un tiempo a la exposición por parte del profesor de los puntos principales del tema a tratar en esa sesión. Se explicarán en clase los puntos principales de las lecciones, 1, 2, 7 a 9, 12, 13, 17,18 y 19. Como actividad formativa no presencial, se remitirán para su estudio individual por el alumno, en el <i>Manual de Derecho de la Empresa y del Mercado</i> recomendado en la Guía, las lecciones 3, 4, 5, 6, 10, 11, 14, 15, 16 y 20.</p> <p>La exposición de las lecciones que se explican en clase se efectuará siguiendo el orden y contenido del programa de la asignatura incluido en la Guía docente, lo que permitirá a los alumnos ubicar cada punto tratado y seguir con facilidad la explicación. Para un mayor aprovechamiento de la clase por el alumno, se le recomendará que previamente lea cada tema en el <i>Manual de Derecho de la Empresa y del Mercado</i> propuesto en la Guía docente; así como que asista a clase provisto de los textos legales correspondientes, que podrá obtener de Campus Virtual o de las bases de datos accesibles a los miembros de la comunidad universitaria.</p> <p>En el curso de la clase, el profesor fomentará la participación activa de los alumnos. En concreto, podrá proponer algunas preguntas cortas para ser respondidas por escrito u oralmente. Además, el profesor planteará</p>	45	90

	problemas y cuestiones que estimulen el debate entre los alumnos y que permitan una mayor comprensión del tema.		
PRACTICAS DE PROBLEMAS	<p>Consistirán, en su caso, en la resolución de casos prácticos relacionados con los conceptos teóricos incluidos en el programa de la asignatura y en el análisis de cuestiones de actualidad. A través de ambos se complementará la lección magistral y el estudio individual de los alumnos al objeto de permitirles afianzar los conocimientos adquiridos y aprender a aplicarlos en situaciones reales o hipotéticas, pero basadas en la vida real.</p> <p>En función de los temas, la resolución de los casos prácticos y el análisis de las cuestiones de actualidad se hará de forma individual o por grupos de varios alumnos. De esta manera, se combina el trabajo autónomo individual y el trabajo en equipo. En ambos casos, el profesor pondrá los supuestos prácticos a disposición de los alumnos en una sesión presencial o en el Campus Virtual con cierta antelación a la fecha de la clase práctica, en la cual se debatirá sobre las diferentes soluciones propuestas. La resolución deberá entregarse por escrito o ser expuesta oralmente, según considere el profesor.</p> <p>Durante el desarrollo de la clase práctica, los alumnos deberán exponer y argumentar las soluciones propuestas. El profesor se limitará a ordenar y guiar el debate y, en su caso, a introducir argumentos de discusión y, al final de cada cuestión, corregirá los errores y expondrá su propia opinión al respecto.</p> <p>En cuanto a los casos que deban resolverse en grupo, a la llegada de la fecha prevista, cada grupo deberá entregar el caso por escrito y exponer oralmente las soluciones.</p> <p>En cuanto al análisis de las cuestiones de actualidad podrá celebrarse un Seminario anual en el que participarán especialistas en la materia de que se trate, abriéndose posteriormente un coloquio con los alumnos, que deberán entregar por escrito un resumen crítico de lo debatido en la sesión. La celebración del Seminario será decidida por el Coordinador del Área y comunicada a los alumnos con una antelación razonable.</p>	15	
NÚMERO TOTAL DE HORAS = Nº DE CRÉDITOS ECTS X 25 HORAS			

HP: número de horas presenciales/curso; HNP: número de horas no presenciales/curso

(*) Datos contemplados en la ficha del Plan de Estudios (Verifica), y por tanto, fijos.

CRONOGRAMA. Rellenar tabla:

ASIGNATURA		CRONOGRAMA DE TEMPORALIZACIÓN SEMANAL DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTE			
SEMANA	UNIDAD DIDÁCTICA	ACTIVIDADES PRESENCIALES		ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	
		DESCRIPCIÓN	SEMANAL (h) TOTAL	DESCRIPCIÓN	TOTAL SEMANAL (h)
1	Lección 1.	Teoría	4	Estudio	6
2	Lección 1	Teoría/Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	6
3	Lección 2.	Teoría/Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	2
3	Lección 3.			Estudio	2
3	Lección 4.			Estudio	2
4	Lección 7.	Teoría/Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	1

4	Lecciones 5.			Estudio	5
5	Lecciones 7.	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	1
5	Lecciones 6.			Estudio	5
6	Lección 8	Teoría/ Práctica	4	resolución de práctica	6
7	Lección 8	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	6
8	Lección 9	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	6
9	Lección 9.	Teoría/ Control teórico	4		
9	Lecciones 10.			Estudio	3
9	Lecciones 11.			Estudio	3
10	Lección 12.	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	6
11	Lección 12	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	6
12	Lección 13	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	2
12	Lecciones 14.			Estudio	4
13	Lección 17.	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	2
13	Lección 15.			Estudio	4
14	Lecciones 18	Teoría/ Práctica	4	Estudio y resolución de práctica	2
14	Lección 16.			Estudio	4
15	Lecciones 19.	Teoría/	4	Estudio y	2

		Control		resolución de práctica	
15	Lección 20			Estudio	4
TOTAL HORAS			60		90
TOTAL HORAS TRABAJO DEL ESTUDIANTE= CRÉDITOS ECTS x 25 HORAS					150

* Semanas de evaluación, tras periodo lectivo.

Las actividades formativas no presenciales consisten en el estudio individual del alumno destinado a obtener el conocimiento de las cuestiones incluidas en el programa de la asignatura, tanto de los apartados explicados en clase, como, sobre todo, de los no explicados -lecciones 3,4,5,6,10, 11, 14, 15, 16 y 20-, basado en la lectura y estudio del Manual recomendado en la Guía, en las preguntas que realicen al profesor sobre las cuestiones incluidas en el programa y en la elaboración de los ejercicios y trabajos sobre los casos prácticos y análisis de las cuestiones de actualidad sobre los que versan las actividades presenciales.

Además de lo anterior, los alumnos tendrán a su disposición tutorías virtuales a través de Campus Virtual. A través de ellas, el profesor podrá resolver dudas puntuales de los estudiantes u orientarles con carácter general sobre la manera de afrontar la asignatura, ayudarles a adquirir estrategias y técnicas para el autoaprendizaje y fomentar el trabajo cooperativo.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

BIBLIOGRAFÍA:

GALLEGO SÁNCHEZ, E., *Derecho de la Empresa y del Mercado*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010.

Otros recursos:

<http://www.boe.es>

<http://www.ua.es/es/servicios/juridico/derecivil.htm>

<http://www.derecho.deeuropa.net>

<http://www.uniondeconsumidores.org>

<http://noticias.juridicas.com>

<http://www.porticolegal.com>

<http://www.todoelderecho.com>

www.westlaw.es

www.laleydigital.es

Materiales complementarios:

Sentencias, contratos, noticias de prensa u otros documentos complementarios sobre cuestiones de actualidad facilitados por el profesor a través de Campus Virtual sobre los que verse la resolución de los casos prácticos y el análisis de las cuestiones de actualidad.

EVALUACIÓN DEL PROCESO DOCENTE. Actividades de evaluación, descripción/criterios y ponderación (%)

La aplicación informática permitirá la incorporación de las Actividades de Evaluación consideradas (ver ejemplos en la tabla). Si se van a emplear otras, se deberá seleccionar indicar y describirlas.

Actividad de Evaluación*		Descripción/criterios	Ponderación
Evaluación continua	Asistencia	Los alumnos que hayan asistido a más de un 75% de las clases tendrán un punto sobre la nota final.	10%
	Pruebas prácticas	Aquellos alumnos que entreguen dos o más casos prácticos al profesor de la asignatura tendrán un punto sobre la nota final.	10%
	Examen parcial eliminatorio	El jueves 17 de noviembre los alumnos deben realizar un examen parcial que eliminará en el caso de obtener una puntuación de 4 en adelante, los temas objeto de estudio hasta la fecha.	40%
Segundo examen parcial eliminatorio		En el período ordinario de exámenes del mes de enero los alumnos se examinarán del temario comprendido desde la fecha de realización del examen de noviembre hasta el último día de clase. Será necesario obtener una puntuación mínima de 4 para poder eliminar este segundo bloque de materia.	40%

Los exámenes y controles versarán sobre el temario especificado en el programa de la asignatura, sin que sea posible eliminar tema

alguno por iniciativa individual. Únicamente el Coordinador de Área, previa sugerencia, en su caso, de los profesores responsables de grupo, podrá eliminar temas, siempre que la medida tenga carácter general para todos los grupos de la asignatura.

El alumno deberá examinarse en el grupo en que se encuentre matriculado. Los profesores se abstendrán de calificar a los alumnos que no estén matriculados en su grupo. Asimismo se abstendrán de calificar a alumnos que no estén matriculados en la convocatoria en que se presenten.

Las matrículas de honor serán asignadas por una Comisión formada por el Coordinador del Área, el Coordinador del Centro y el Coordinador de la asignatura o en quien cada uno de estos delegue. El Coordinador del Área tendrá voto de calidad en caso de empate.

La calificación final obtenida en la primera convocatoria es recuperable en la segunda convocatoria, consistiendo la prueba en un examen escrito en el que se incluirá un test, realizado de conformidad con las normas establecidas para los exámenes parciales, y un control escrito y una evaluación escrita de un supuesto práctico, realizados ambos de conformidad con las normas dictadas para la evaluación continua.