



El Rector de la Universidad Nacional de Educación a Distancia  
considerando que

**Don CARLOS CÓMITRE COUTO**

nacido en A Coruña el 4 de junio de 1969

ha superado los estudios correspondientes al curso

## Mediación Concursal

Fecha de inicio: 1 de marzo de 2014; Fecha de finalización: 30 de junio de 2014

según el programa que figura al dorso de este documento,  
le expide el presente

# DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO

Madrid, a 13 de octubre de 2014

M<sup>º</sup> DEL CARMEN SICILIA FERNÁNDEZ-SHAW

La Jefa del departamento de  
Aprendizaje Permanente

Créditos ECTS: 25 / horas: 625

R.D. 1125/2003 de 5 de septiembre de 2003 (BOE de 18 de septiembre)

ALEJANDRO TIANA FERRER

El Rector

Nº de registro: TP0001383

Este documento está firmado digitalmente(\*)



# Mediación Concursal

Convocatoria 2013/2014

Fecha inicio curso: 1 de marzo de 2014 - Fecha fin curso: 30 de junio de 2014

## Programa

Cod: 7542

### A. PARTE GENERAL: LA MEDIACIÓN

#### A.1. LA MEDIACIÓN

- a. Concepto de Mediación y comparación con otras figuras.
- b. El conflicto
- c. Mecanismos alternativos de resolución de conflictos.
- d. La mediación: Funciones y Ventajas
- e. Modelos de Mediación

#### A.2. REGULACIÓN

- a. Directiva Europea
- b. Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles
- c. La Ley de Emprendedores

#### A.3. EL MEDIADOR

- a. Sus funciones
- b. El estatuto del mediador
- c. Comparación con otras figuras
- d. Requisitos para actuar como mediador
- e. Características del buen mediador
- f. La confianza
- g. Deontología
- h. Especial referencia al mediador concursal

#### A.4. EL PROCEDIMIENTO DE MEDIACIÓN

- a. Las partes en el procedimiento
- b. Interacción del mediador con las partes
- c. Las fases del procedimiento
- d. El objeto del procedimiento
- e. Instrumentos en manos del mediador
- f. El acuerdo de mediación

#### A.5. LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA MEDIACIÓN

- a. Estrategias
- b. La expresión oral
- c. El lenguaje corporal
- d. La generación de confianza

#### A.6. LA NEGOCIACIÓN EN LA MEDIACIÓN

- a. Técnicas de negociación
- b. La confidencialidad
- c. Generación de confianza

### B. PARTE DE ESPECIALIZACIÓN: LA MEDIACIÓN CONCURSAL

#### B.1. LA MEDIACIÓN CONCURSAL

- a. Peculiaridades. El conflicto en el ámbito concursal
- b. Nombramiento del mediador
- c. Acuerdo extrajudicial de pagos
  - i. Legitimación
  - ii. Presupuestos
  - iii. Solicitud
  - iv. Efectos de la iniciación del expediente
  - v. Convocatoria y reunión de los acreedores
  - vi. El plan de pagos
  - vii. Impugnación del acuerdo
- d. El concurso consecutivo
- e. Los créditos de derecho público

#### B.2. ECONOMÍA FINANCIERA

- a. Planes de viabilidad
- b. Planes de refinanciación
- c. Negociaciones con acreedores no financieros
- d. Negociaciones con entidades financieras

### C. SESIONES PRÁCTICAS PRESENCIALES

- a. Aclaraciones a la aplicación práctica de la mediación concursal
- b. Metodología de la mediación
- c. 2 Casos prácticos de mediación concursal / Role Playing games

El 40% de las horas totales del curso se han dedicado a la formación práctica.

