



# Curso Online de **Legal Collection** (Gestión Jurídica de Deuda)

*Estrategias para la optimización legal en la gestión de cobros: del análisis a la mediación y negociación.*



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

## Presentación

---

Este curso está basado en el tratamiento jurídico y judicial de la gestión de cobros (análisis, gestión, negociación y tratamiento) realizado a partir de un enfoque finalista que comporta cambiar la práctica de una gestión tradicional de recuperación de deuda focalizada en la reclamación; a una gestión basada en la mediación y la negociación gracias a, precisamente, el conocimiento y uso que la legislación y la práctica jurídica nos pueden aportar.

Así, conoceremos las principales figuras e instituciones financieras y jurídicas que conforman la estructura del Legal Collection, para irnos adentrando, paulatinamente, en el tratamiento de cada una de las fases de formación, gestión y tratamiento de saldos deudores:

- Fase informativa: reclamación, argumentario, monitorización y palancas informativas.
- Fase mediadora: locuciones, entrevistas, ARD's, calendarios, quitas y condonaciones.
- Fase prejudicial: instrucciones, comunicaciones, formalización e interposición de demanda.

Llegados a este punto, abordaremos el contexto estrictamente procesal de las fases:

- Judicial: tanto en su desarrollo monitorio como, en menor medida, cambiario.
- Ejecutiva: títulos ejecutivos, embargos, apremios y potencial responsabilidad de los administradores.

Finalizaremos con aquellos aspectos singulares de los contextos deudores tales como:

- Los procesos concursales, planes de reestructuración y de segunda oportunidad.
- Los procesos monitorios especiales de reclamación de impagos en comunidades de propietarios (administraciones de fincas) y el tratamiento fiscal en cuanto a la recuperación del IVA en los saldos impagados.
- Los registros de impagados en cuanto su versión judicial y de información crediticia.
- Un breve acercamiento a los límites desde una óptica de ámbito penal dentro de los delitos de frustración de la ejecución; y social en lo referente a la vulnerabilidad económica.

## Legal Collection (Gestión Jurídica de Deuda)

### Objetivos del curso:

---

- Conocer cómo se articula nuestra jerarquía normativa entorno a la recuperación de impagos mediante el estudio de sus principales figuras y actores intervinientes.
- Aprender a preparar y esbozar una primera estrategia dependiendo de la naturaleza jurídica del deudor.
- Proporcionar las herramientas necesarias para poder efectuar el inicio y el desarrollo de las negociaciones con la máxima eficacia.
- Conocer cómo concluir y transaccionar un posible acuerdo gracias al conocimiento de las diferentes herramientas normativas y de práctica jurídica.
- Saber intervenir en la fase preparatoria inmediatamente anterior a la interposición, a través de las instrucciones de expedientes, la gestión de comunicaciones y notificaciones, la relación con servicios de procuraduría e incluso la formalización de escritos de petición inicial o demandas.
- Conocer los dos procesos básicos de reclamación de cantidades (monitorios y cambiarios) a fin de proporcionar conocimientos y palancas argumentativas.
- Articular la fase ejecutiva de un proceso civil y sus peculiaridades con respecto a los procesos de reclamación de cantidad.
- Conocer procesos no estrictamente litigiosos, pero sí intrínsecamente relacionados con situaciones de endeudamiento y reclamación de impagos.

“ Conozca en profundidad el abordaje jurídico de la recuperación de deudas: desde la reclamación hasta la ejecución ”

### Dirigido a:

---

Responsables de la Gestión de Cobro, Tesorería y Jurídicos, así como a todos aquellos profesionales que quieran adquirir una formación práctica en el tratamiento legal de la reclamación de impagos.

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

8 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a Legal Collection 360°

10 horas

Este enfoque consiste en ser una política de recuperación de saldos deudores basada en la utilización de palancas (instrumentos y procesos) jurídicas. Desde un punto de vista funcional, el gestor y/o responsable de cobros debe adquirir unos conocimientos jurídicos y financieros para poder llevar con eficacia la nueva estrategia.

La consecuencia es que estaremos construyendo una política de riesgos óptima que nos permitirá potenciar la rentabilidad de nuestros ingresos, minimizando provisiones, gastos asociados y pérdidas.

#### 1.1. Concepto “Legal Collection 360°”.

#### 1.2. Espectro normativo: la jerarquía normativa.

#### 1.3. Organización e intervinientes jurídicos:

1.3.1. Introducción y objetivo.

1.3.2. Órdenes jurisdiccionales.

1.3.3. Procesos civiles.

1.3.4. Partidos judiciales y reparto.

1.3.5. Jueces, letrados de la Administración de Justicia y cuerpo de funcionarios de la Administración de Justicia.

1.3.6. Procuradores y abogados.

1.3.7. Partes, testigos y peritos.

#### 1.4. Figuras e instituciones jurídicas:

1.4.1. Introducción y objetivo.

1.4.2. Los actos procesales.

1.4.3. Prescripción y caducidad.

1.4.4. Las acciones civiles.

1.4.5. Diligencias previas, preliminares, medidas cautelares y caución.

1.4.6. Petición inicial y demanda.

1.4.7. Admisión y subsanación.

1.4.8. Traslado, contestación, allanamiento, rebeldía, oposición, reconvencción e impugnación.

1.4.9. Vista y juicio. Autos y sentencias.

1.4.10. Recursos. Firmeza. Preclusión y cosa juzgada.

1.4.11. Ejecuciones, embargos y apremios.

#### 1.5. Figuras financieras:

1.5.1. Introducción y objetivo.

1.5.2. La partida de deudores.

1.5.3. La partida de provisiones.

1.5.4. La partida de fallidos.

1.5.5. Idea final.

## **1.6. Actores del tráfico jurídico:**

1.6.1. Introducción y objetivo.

1.6.2. Parte acreedora:

1.6.2.1. Agencias de cobro.

1.6.2.2. Áreas de cobro.

1.6.2.3. Áreas de riesgo.

1.6.2.4. El comité de riesgo.

1.6.2.5. Las áreas legales.

1.6.3. Parte deudora:

1.6.3.1. Las personas jurídicas.

1.6.3.2. Las personas físicas.

1.6.3.3. Las personas públicas y semipúblicas.

## **1.7. Figuras contractuales:**

1.7.1. Introducción y objetivo.

1.7.2. Acuerdos de reconocimiento de deuda y contratos.

1.7.3. Cláusulas contractuales:

1.7.3.1. Cláusulas abusivas y nulas.

1.7.3.2. Cláusulas penales.

## **MÓDULO 2. Fase preparatoria en la gestión jurídica de deuda**

10 horas

En esta primera fase el gestor debe analizar la información que va a necesitar, dónde obtenerla, cómo interpretarla y cómo concluir el perfil a perfil (personas físicas, jurídicas y públicas), añadiendo además un último punto: la gestión del riesgo.

### **2.1. Persona física: investigación y análisis patrimonial**

2.1.1. Introducción.

2.1.2. Fuentes.

2.1.3. Interpretación.

2.1.4. Análisis.

### **2.2. Persona jurídica: Rating y Scoring**

2.2.1. Introducción.

2.2.2. Fuentes.

2.2.3. Preparación Rating y Scoring:

2.2.3.1. Solidez.

2.2.3.2. Endeudamiento.

- 2.2.3.3. Solvencia.
- 2.2.3.4. Rentabilidad.
- 2.2.4. Interpretación: Rating y Scoring.
- 2.2.5. Análisis (de la cartera de clientes).
- 2.2.6. Ejemplo teórico de elaboración de Rating y Scoring.
- 2.3. Personas públicas y semipúblicas: consideraciones legales**
  - 2.3.1. Introducción.
  - 2.3.2. Fuentes.
  - 2.3.3. Interpretación.
  - 2.3.4. Análisis.
- 2.4. Gestión del riesgo:**
  - 2.4.1. Introducción.
  - 2.4.2. Proceso.
  - 2.4.3. Instrumentos de cobro.

## MÓDULO 3. Fase informativa en la gestión jurídica de deuda

6 horas

- 3.1. De la reclamación a la información:**
  - 3.1.1. Introducción.
  - 3.1.2. Preparación.
  - 3.1.3. Ejecución.
  - 3.1.4. Síntesis.
- 3.2. El argumentario:**
  - 3.2.1. Introducción.
  - 3.2.2. Preparación.
  - 3.2.3. Ejecución.
  - 3.2.4. Síntesis.
- 3.3. Palancas informativas: la adecuación del argumentario a Legal Collection**
  - 3.3.1. Introducción.
  - 3.3.2. Preparación.
  - 3.3.3. Utilización.
- 3.4. Fechas tope (Deadline) y monitorización:**
  - 3.4.1. Introducción.
  - 3.4.2. Preparación.
  - 3.4.3. Utilización: MAAN.

## MÓDULO 4. Fase mediadora en la gestión jurídica de deuda

6 horas

Etapa crucial en la gestión de la deuda ya que es cuando se definirá si la gestión se cierra en un acuerdo amistoso y consensuado; o bien se convierte en la iniciadora de la etapa judicial.

### 4.1. De la negociación a la mediación:

- 4.1.1. Introducción.
- 4.1.2. Preparación.
- 4.1.3. Ejecución.
- 4.1.4. Síntesis.

### 4.2. Mediación impersonal: llamadas, locuciones, mails y aplicaciones de mensajería instantánea

- 4.2.1. Concepto.
- 4.2.2. Preparación.
- 4.2.3. Ejecución.
- 4.2.4. Instrumentalidad procesal: el valor de la mediación.

### 4.3. Mediación personal: entrevistas y actas

- 4.3.1. Concepto.
- 4.3.2. Preparación.
- 4.3.3. Ejecución.
- 4.3.4. Instrumentalidad procesal: la importancia de las actas.

### 4.4. Calendarios y aplazamientos:

- 4.4.1. Contenido.
- 4.4.2. Formalización.
- 4.4.3. Instrumentalidad procesal.

### 4.5. Carencias, quitas y condonaciones:

- 4.5.1. Concepto.
- 4.5.2. Formalización.
- 4.5.3. Instrumentalidad procesal.

### 4.6. Acuerdos y contratos de reconocimiento de deuda (ARD)

- 4.6.1. Concepto.
- 4.6.2. Formalización.
- 4.6.3. Los pseudo ARD.
- 4.6.4. Instrumentalidad procesal.



## MÓDULO 5. Fase prejudicial en la gestión jurídica de deuda

6 horas

Llegados a este punto, y desde el punto de vista acreedor, podemos decir que las fases informativa y mediadora han concluido y lo han hecho sin que el deudor haya devengado su deuda o, al menos, sin que se haya llegado a un acuerdo satisfactorio para, por lo menos, la parte acreedora. El acreedor ha ido apercibiéndose al deudor de que, llegados a esta fase, se activarían una serie de hitos (acontecimientos), en los cuales cada vez iba a ser más complejo llegar a un acuerdo como consecuencia de la entrada de un tercero en la discordia: el órgano judicial (los juzgados y tribunales de justicia).

### 5.1. La afectación contractual: de la continuidad a la rescisión.

### 5.2. La instrucción del expediente:

- 5.2.1. Concepto.
- 5.2.2. Contenido.
- 5.2.3. Finalidad.

### 5.3. La comunicación fehaciente:

- 5.3.1. Concepto.
- 5.3.2. Tipología.
- 5.3.3. Instrumentalidad procesal.

### 5.4. El burofax:

- 5.4.1. Concepto.
- 5.4.2. Utilización.
- 5.4.3. Instrumentalidad procesal.

### 5.5. La preparación de la demanda:

- 5.5.1. Concepto.
- 5.5.2. Encabezado.
- 5.5.3. Parte fáctica.
- 5.5.4. Parte jurídica.
- 5.5.5. Petición.

### 5.6. La procura:

- 5.6.1. Concepto.
- 5.6.2. Instrumentalidad procesal.

## MÓDULO 6. Fase judicial en la gestión jurídica de deuda

6 horas

### 6.1. El procedimiento monitorio: fases y caracteres

- 6.1.1. Introducción.
- 6.1.2. Ámbito normativo.
- 6.1.3. La petición inicial.
- 6.1.4. Monitorización de la petición inicial y gestión extrajudicial.
- 6.1.5. Oposición e impugnación.
- 6.1.6. El proceso declarativo verbal.
- 6.1.7. El proceso declarativo ordinario.
- 6.1.8. Monitorización de la fase de oposición y de los procesos verbal y ordinario.

### 6.2. El procedimiento cambiario:

- 6.2.1. Introducción.
- 6.2.2. Ámbito normativo.
- 6.2.3. Caracteres.
- 6.2.4. Objeto y competencia.
- 6.2.5. Procedimiento: demanda cambiaria y pago.
- 6.2.6. Procedimiento: oposición cambiaria, vista y sentencia.

## MÓDULO 7. Fase ejecutiva en la gestión jurídica de deuda

6 horas

Si una vez finalizada la fase judicial del proceso monitorio, o del declarativo verbal u ordinario, el deudor demandado no ha pagado o bien se ha opuesto y *ha visto desestimada su pretensión* (ha perdido), se inicia la fase ejecutiva que viene regulada en los artículos 517 a 570 de la LEC.

### 7.1. El procedimiento ejecutivo: fases y caracteres

- 7.1.1. Introducción.
- 7.1.2. Demanda de título ejecutivo.
- 7.1.3. Admisión y notificación al deudor.
- 7.1.4. Posturas del deudor.

### 7.2. La ejecución dineraria:

- 7.2.1. Introducción.
- 7.2.2. Documentos que acompañarán a la demanda ejecutiva.
- 7.2.3. El interés de mora procesal y deuda en moneda extranjera.
- 7.2.4. El requerimiento de pago.

### 7.3. El proceso de embargo:

- 7.3.1. Concepto de embargo.

- 7.3.2. Alcance y orden en el embargo.
- 7.3.3. Bienes inembargables del ejecutado.
- 7.3.4. Inicio del embargo.
- 7.3.5. La ejecución del embargo y los embargos telemáticos.
- 7.4. Monitorización en un proceso de ejecución.**
- 7.5. El barrido telemático o de cuenta bancaria.**

## MÓDULO 8. Procesos, procedimientos singulares y otros

10 horas

### **8.1. Planes de reestructuración, Proceso Concursal y Ley de la Segunda Oportunidad:**

- 8.1.1. Introducción.
- 8.1.2. Procesos.
- 8.1.3. Consecuencias.
- 8.1.4. Comentarios.

### **8.2. Los procesos monitorios en comunidades de vecinos:**

- 8.2.1. Fase prejudicial.
- 8.2.2. Fase judicial.
- 8.2.3. Comentarios.

### **8.3. La recuperación del IVA:**

- 8.3.1. Requisitos.
- 8.3.2. Procedimiento.
- 8.3.3. Comentarios.

### **8.4. El registro de impagos judiciales**

- 8.4.1. Finalidad.
- 8.4.2. Requisitos.
- 8.4.3. Procedimiento.
- 8.4.4. Cláusula RIJ y reconocimientos.
- 8.4.5. Comentarios.

### **8.5. Los ficheros de información crediticia:**

- 8.5.1. Introducción.
- 8.5.2. Objeto.
- 8.5.3. Comunicación previa al deudor.
- 8.5.4. La protección de datos en los ficheros de información crediticia.
- 8.5.5. Comentarios.

### **8.6. Delitos de frustración de la ejecución.**

### **8.7. La vulnerabilidad económica.**

# Legal Collection (Gestión Jurídica de Deuda)

## Autor



### Manuel Valverde Martin

Licenciado en Derecho. Diplomado en Ciencias Empresariales y Relaciones Laborales. Máster en Derecho Internacional de los Negocios. Postgraduado en Dirección Financiera. Opositor al Cuerpo de Gestores Procesales de la Administración de Justicia. Colegiado ejerciente nº 38462 por el ICAB.

Profesional con más de 20 años de experiencia en entornos financieros y jurídicos como Credit Manager y Litigation Manager en diferentes multinacionales. Actualmente, dirige el área de reclamación y litigación judicial del Grupo Collecta.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

