

Documentación concursal

Cómo organizar fuentes, condiciones y cuestiones abiertas.

Material didáctico de prácticas. No corresponde a una operación real ni sustituye asesoramiento profesional.

1. Identificar el procedimiento

Recoge referencias del procedimiento, órgano competente y persona que facilita la información. Conserva fecha y origen de cada documento. No confundas un anuncio comercial con las condiciones que rigen una transmisión.

2. Delimitar lo que se vende

Haz una lista de bienes, derechos, contratos y exclusiones. En una unidad productiva, el perímetro exige especial atención. Evita interpretar un resumen como si fuera una descripción completa del objeto.

3. Revisar las condiciones

Localiza requisitos para ofertar, calendario, forma de pago y condiciones. Las dudas sobre cargas o responsabilidades deben trasladarse a profesionales que puedan revisar la documentación concreta.

4. Conservar un registro de pendientes

Mantén una tabla con pregunta, documento necesario, responsable y estado. Este registro permite identificar qué cuestiones siguen abiertas antes de cualquier decisión. No acredita por sí mismo la viabilidad de la operación.

Consulta normativa de referencia

Ley de Enjuiciamiento Civil: BOE, texto consolidado

Texto refundido de la Ley Concursal: BOE, texto consolidado

Los enlaces permiten consultar las fuentes. Esta guía no acredita la situación jurídica de una operación. Revisión profesional pendiente antes de uso comercial.