



LEGAL NEWS

Actualidad jurídica para tu empresa

Mayo 2026





Índice

La nueva obligación en el comercio electrónico: el botón de desistimiento será exigible desde junio de 2026	3
Hacia un nuevo modelo de compliance	5
Ampliaciones de capital por compensación de créditos: límites del abuso de mayoría tras la STS 5428/2025”	6
Mayorías reforzadas y pactos de socios: dónde está el límite legal (STS 1713/2025; ECLI:ES:TS: 2025:5316)”	7
Eficacia de las Exclusiones en Seguros D&O: Desmitificando la “cobertura universal” en la	

La nueva obligación en el comercio electrónico: el botón de desistimiento será exigible desde junio de 2026

La Directiva (UE) 2023/2673 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de noviembre de 2023, por la que se modifica la Directiva 2011/83/UE en relación con los contratos de servicios financieros celebrados a distancia y se deroga la Directiva 2002/65/CE (en adelante, la “Directiva”), será aplicable a partir del **19 de junio de 2026**.

Aunque su rúbrica se refiere a los **servicios financieros**, la Directiva incorpora una novedad en materia de desistimiento que **afectará a la mayor parte del comercio electrónico en la Unión Europea**. A continuación, se exponen sus principales implicaciones:

¿En qué consiste la nueva función de desistimiento?

La Directiva **introduce un nuevo artículo 11 bis en la Directiva 2011/83/UE** sobre los derechos de los consumidores, que obliga a los comerciantes que celebren contratos a distancia a través de una interfaz en línea a incorporar una función digital de desistimiento.

La finalidad de esta medida es **garantizar que el consumidor pueda ejercer su derecho de desistimiento con la misma facilidad con la que celebró el contrato**. A tal efecto, la función deberá: (i) figurar identificada con la expresión **“desistir del contrato aquí”** o con otra formulación equivalente e inequívoca; (ii) **estar disponible de forma permanente** durante todo el plazo de desistimiento, que con carácter general es de 14 días; (iii) **mostrarse de manera visible** y destacada en la interfaz en línea; y (iv) ser fácilmente accesible para el consumidor.

Quedan, por tanto, superados los mecanismos tradicionales basados en formularios PDF descargables, envíos por correo electrónico o llamadas telefónicas como únicas vías para ejercer el desistimiento.

¿A quién afecta esta obligación?

Aunque la Directiva se enmarca en el contexto de los servicios financieros, su considerando 37 aclara expresamente que la función de desistimiento se extiende a todos los contratos a distancia sujetos al derecho de desistimiento conforme a la Directiva 2011/83/UE. Ello incluye, entre otros, los **contratos de compraventa de bienes, los contratos de prestación de servicios y los relativos a contenidos digitales**.

La nueva obligación, por tanto, **se dirige a todos los comerciantes que permitan la celebración de contratos a distancia a través de una interfaz en línea**, ya se trate de un sitio web, una aplicación móvil o cualquier otra plataforma digital, con independencia de su tamaño, volumen de facturación o forma jurídica.

¿Cómo debe funcionar el mecanismo de desistimiento?

La Directiva establece un proceso estructurado en dos pasos.

1. La función de desistimiento deberá permitir al consumidor **remite una declaración de desistimiento en línea**, en la que facilite o confirme, al menos, su identidad, un identificador del contrato y la información necesaria para recibir la confirmación por medios electrónicos.
2. Una vez completada dicha declaración, **el comerciante deberá ofrecer una función de confirmación** que permita al consumidor ratificar su decisión de desistir.



Una vez confirmado el desistimiento, el comerciante deberá remitir sin demora un acuse de recibo en soporte duradero.

Es importante destacar que esta nueva funcionalidad **no sustituye los medios de desistimiento tradicionales ya existentes**, sino que los complementa, ofreciendo una vía electrónica estandarizada y accesible en toda la Unión Europea.

¿Cuándo entra en vigor y cuál es la situación en España?

Los Estados miembros debían adoptar y publicar las disposiciones necesarias para transponer la Directiva a más tardar el 19 de diciembre de 2025, **siendo exigible su aplicación a partir del 19 de junio de 2026**. En España, la transposición se ha vinculado al **Anteproyecto de Ley de contratos de crédito al consumo**, que prevé introducir modificaciones en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (“**TRLGDCU**”) y que, a la fecha de redacción de este artículo, continúa en tramitación.

En cualquier caso, con independencia de que la transposición interna se complete formalmente en plazo, la fecha del **19 de junio de 2026 debe tomarse ya como referencia** por los operadores del mercado para preparar la adaptación de sus canales digitales de contratación.

¿Qué consecuencias puede tener su incumplimiento?

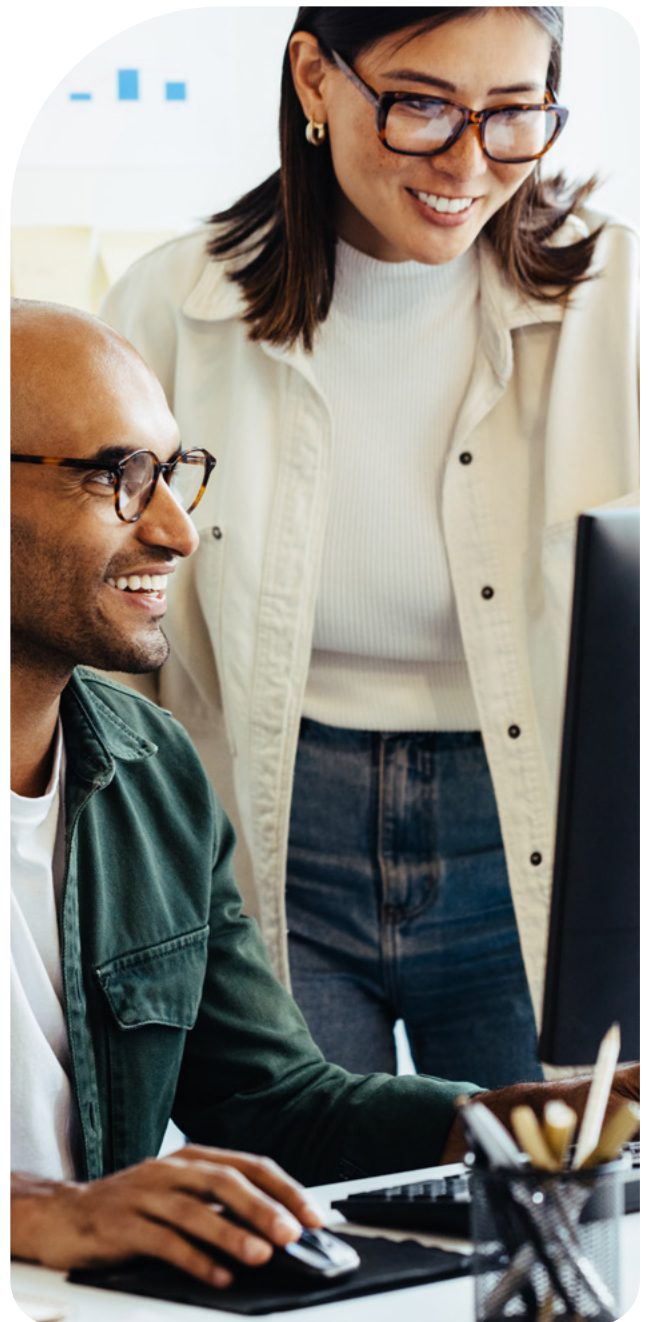
Aunque la obligación específica relativa a la **función digital de desistimiento todavía no se haya incorporado expresamente al TRLGDCU**, su omisión —o una implementación defectuosa que dificulte u obstaculice el ejercicio efectivo del derecho de desistimiento— encaja en el tipo infractor previsto en el artículo 47.s) del TRLGDCU, que sanciona, entre otros supuestos, la negativa u obstrucción al ejercicio de dicho derecho. Este **incumplimiento tiene la consideración de infracción grave, con multas de hasta 100.000 euros**, sin perjuicio de que, en supuestos agravados, pueda llegar a calificarse como muy grave, con sanciones de hasta 1.000.000 de euros.

¿Cómo prepararse ante la entrada en vigor?

Ante la proximidad de la fecha de aplicación, resulta aconsejable que las empresas inicien cuanto antes un proceso de adaptación interna.

1. Conviene **revisar el modelo de contratación en línea de la organización con el fin de identificar qué contratos están sujetos al derecho de desistimiento** y, por tanto, a la nueva obligación.

2. Será necesario **adaptar las interfaces digitales** para incorporar la función de desistimiento conforme a los requisitos establecidos por la Directiva, incluido el sistema de doble paso —declaración y confirmación— y el envío automatizado del correspondiente acuse de recibo.
3. Por último, deberá **revisarse la documentación contractual**, así como las políticas internas de desistimiento, para asegurar que reflejan de forma clara la existencia, ubicación y funcionamiento de esta nueva funcionalidad.



Hacia un nuevo modelo de compliance

El entorno regulatorio europeo está atravesando una **transformación** significativa impulsada por tres factores clave: la **digitalización, el aumento de la complejidad normativa y la exigencia creciente de transparencia**. En este contexto, tres elementos fundamentales, el **compliance continuo, la inteligencia artificial (IA) y los canales de denuncia (whistleblowing)**, están convergiendo y redefiniendo los modelos tradicionales de control interno.

Históricamente, el cumplimiento normativo ha estado basado en **esquemas formales y documentales, centrados en políticas internas y revisiones periódicas**. Sin embargo, este enfoque resulta cada vez más limitado ante un entorno dinámico y cambiante. Como respuesta, surge el modelo de **continuous compliance**, en el que el cumplimiento deja de ser un ejercicio puntual para convertirse en un proceso continuo, dinámico y basado en datos. Este nuevo paradigma se apoya en la monitorización constante de riesgos y controles, así como en la generación continua de evidencias que permiten demostrar el grado de cumplimiento en tiempo real.

Este cambio implica **una transición clara desde un modelo reactivo hacia uno preventivo**, donde la anticipación y la capacidad analítica cobran un papel central. En este contexto, los sistemas internos de información, especialmente los regulados por la Ley 2/2023, adquieren una relevancia estratégica. Más allá de su función normativa, los **canales de denuncia se consolidan como herramientas esenciales para la detección temprana de riesgos**, permitiendo identificar irregularidades que no siempre se detectan a través de controles tradicionales. No obstante, la eficacia de estos canales depende en gran medida de su credibilidad dentro de la organización. Factores como la **confidencialidad, el anonimato y la independencia funcional son determinantes para fomentar su utilización**. Además, su verdadero valor se alcanza cuando están integrados en la cultura corporativa y no se limitan a un cumplimiento meramente formal.

La **inteligencia artificial** emerge como un habilitador clave en esta evolución. Su aplicación permite optimizar la **gestión del compliance**, mejorar la eficiencia operativa y avanzar hacia modelos más sofisticados de análisis de riesgos. En el ámbito del **whistleblowing**, la IA facilita tareas como la clasificación automática de denuncias, la identificación de patrones recurrentes y la automatización de procesos internos. Asimismo, su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos refuerza la **detección de riesgos sistémicos y favorece un enfoque predictivo del cumplimiento**.

Sin embargo, la adopción de estas tecnologías también plantea retos relevantes. Desde el **punto de vista jurídico y ético, es necesario garantizar el cumplimiento del RGPD en el tratamiento de información sensible**, así como evitar posibles sesgos algorítmicos derivados de los sistemas automatizados. Asimismo, existe el riesgo de una excesiva dependencia tecnológica, que podría derivar en una supervisión superficial o en la pérdida de control efectivo.

En este sentido, tanto la normativa vigente como el desarrollo del **Reglamento Europeo de Inteligencia Artificial (AI Act)** destacan la importancia de asegurar una **intervención humana efectiva**, especialmente en aquellos procesos con impacto sobre las personas. En consecuencia, el principal desafío para las organizaciones consiste en integrar de forma coherente estos tres elementos, **compliance continuo, canales de denuncia e inteligencia artificial**, dentro de un modelo único de gobernanza. Esto requiere una transformación profunda que implica repensar procesos, **reforzar la colaboración entre áreas (legal, compliance, riesgos y tecnología)** y adoptar una visión transversal del cumplimiento. El objetivo final es encontrar un equilibrio entre eficiencia operativa, innovación tecnológica y protección de derechos, garantizando al mismo tiempo la transparencia y la trazabilidad. En este nuevo entorno regulatorio, el **cumplimiento normativo ya no puede abordarse como una obligación estática**, sino como una capacidad estratégica que aporta valor, reduce riesgos y refuerza la confianza de *stakeholders*, reguladores y mercado.

Desde **Grant Thornton**, acompañamos a organizaciones en la transición hacia modelos de **compliance continuo**, integrando de forma eficaz:

- Sistemas de **whistleblowing robustos y alineados con la Ley 2/2023**
- Soluciones tecnológicas avanzadas, incluyendo **aplicaciones de inteligencia artificial**
- Modelos de gobernanza que garantizan **cumplimiento normativo, trazabilidad y supervisión efectiva**

Nuestro enfoque combina **especialización legal, conocimiento tecnológico y visión estratégica**, permitiendo a nuestros clientes no solo adaptarse a las nuevas exigencias regulatorias, sino posicionarse de forma proactiva ante los retos futuros. Si tu organización está evaluando cómo evolucionar su modelo de **compliance**, estaremos encantados de analizar vuestro caso y diseñar una solución adaptada a vuestras necesidades.

Ampliaciones de capital por compensación de créditos: límites del abuso de mayoría tras la STS 5428/2025”

La **Sentencia del Tribunal Supremo 5428/2025, de 2 de diciembre de 2025**, analiza una cuestión de gran relevancia práctica en el ámbito societario: cuándo una ampliación de capital por compensación de créditos puede llegar a constituir un supuesto de abuso de mayoría conforme al artículo 204.1 de la Ley de Sociedades de Capital (“LSC”).

La importancia de esta resolución radica en que el Tribunal Supremo aclara cómo debe interpretarse uno de los requisitos más relevantes, y a la vez más indeterminados, del artículo 204.1 LSC: que el acuerdo responda a una **“necesidad razonable de la sociedad”**. Y lo hace además en un contexto especialmente delicado: **una sociedad con dificultades económicas reales y una ampliación de capital aparentemente dirigida a garantizar su viabilidad**.

El artículo 204.1 LSC y el abuso de mayoría:

Tras la reforma de 2014, el artículo 204.1 LSC amplió el **concepto de lesión del interés social** y considera también impugnables aquellos acuerdos que, aun sin causar un daño directo al patrimonio social, se impongan abusivamente por la mayoría. Para ello, exige tres requisitos:

1. Que el acuerdo no responda a una necesidad razonable de la Sociedad.
2. Que se adopte en interés propio de la mayoría; y
3. Que cause un perjuicio injustificado a los demás socios.

El núcleo de la sentencia se centra en el primero de esos requisitos: qué debe entenderse por **“necesidad razonable de la sociedad”**.

Contexto del caso:

El caso surge en **Café Meloneras S.L.**, donde el socio mayoritario promovió una ampliación de capital por compensación de créditos, capitalizando un préstamo que él mismo mantenía frente a la sociedad. Al tratarse de una ampliación por compensación de créditos, el socio minoritario no pudo ejercer su derecho de preferencia, quedando prácticamente diluido hasta perder casi toda su participación en la compañía.

El Tribunal Supremo reconoce que la **sociedad atravesaba dificultades económicas reales y que necesitaba**

capitalizarse. Sin embargo, subraya una distinción clave: una cosa es que la sociedad necesitase ampliar capital y otra distinta que resultase necesario hacerlo mediante una compensación de créditos que expulsaba económicamente al minoritario. Y precisamente ahí considera que el acuerdo resulta abusivo.

La relevancia de las alternativas menos lesivas:

La Sala destaca que **existían alternativas menos lesivas**, como una ampliación dineraria abierta a todos los socios, que habrían permitido reforzar la situación patrimonial de la sociedad sin provocar una dilución prácticamente total del minoritario. Además, esta alternativa habría **permitido respetar el derecho de preferencia de los socios**, excluido en las ampliaciones por compensación de créditos (art. 304.2 LSC), evitando así la dilución sin posibilidad de reacción. Por ello, el Tribunal concluye que la operación no respondía realmente a una “necesidad razonable” de la sociedad en los términos del artículo 204.1 LSC, sino que beneficiaba principalmente a la mayoría y perjudicaba injustificadamente al socio minoritario. La sentencia deja así una idea especialmente relevante para la **práctica societaria**: no basta con que la sociedad necesite capital; también debe ser razonable la forma elegida para obtenerlo.

Reflexión final:

Esta sentencia se integra en una línea reciente del Tribunal Supremo que exige que la **“necesidad razonable”** se valore atendiendo a las alternativas disponibles. Así, solo se admiten acuerdos perjudiciales para la minoría cuando son imprescindibles, rechazándose los que no lo son, como ocurre en este caso.

Desde una perspectiva práctica, esta sentencia obliga a **extremar la cautela en las operaciones de ampliación de capital, especialmente cuando intervienen socios acreedores**. No basta con justificar la necesidad de financiación: será necesario acreditar que la fórmula elegida es la menos perjudicial para la minoría o, al menos, que no existen alternativas razonables que permitan alcanzar el mismo objetivo en condiciones más equilibradas, pues de lo contrario el acuerdo podrá ser impugnado por abusivo.

Mayorías reforzadas y pactos de socios: dónde está el límite legal (STS 1713/2025; ECLI:ES:TS: 2025:5316)”

La Sentencia del Tribunal Supremo 1713/2025, de 26 de noviembre de 2025, **constituye una referencia clara para la práctica societaria** en lo que respecta a dos cuestiones tan relevantes como las mayorías necesarias para la **adopción de acuerdos, y las obligaciones personales de los socios**. La prohibición de unanimidad prevista en el artículo 200.1 de la Ley de Sociedades de Capital actúa como un límite imperativo y, por coherencia del sistema, no puede eludirse mediante un pacto parasocial, ya que ello puede suponer un fraude de ley, si bien, la sentencia confirma que fijar mayorías reforzadas muy elevadas, como un noventa por ciento, no equivale jurídicamente a imponer unanimidad, aunque la estructura de capital haga que, en la práctica, sea necesario contar con todos los socios para alcanzar dicho umbral.

Introducción:

Los **pactos de socios se han consolidado como un instrumento esencial para ordenar la gobernanza en sociedades cerradas**, especialmente cuando existe un inversor, cuando se pretende dar estabilidad a la toma de decisiones estratégicas o cuando el valor del proyecto depende en gran medida del compromiso personal de determinados socios. Su utilidad radica en la posibilidad de adaptar reglas internas con un nivel de detalle que no siempre se refleja en los estatutos. Sin embargo, esa libertad contractual no es ilimitada. La **STS 1713/2025** resulta relevante porque reitera, el criterio existente que separa lo que puede configurarse contractualmente de aquello que el legislador ha querido excluir como regla estructural del régimen societario en relación con las mayorías para la adopción de acuerdos por la junta general.

Contexto:

La sentencia parte de una premisa clara: el artículo 200.1 de la **Ley de Sociedades de Capital** constituye un límite imperativo a la autonomía privada en el diseño de reglas de adopción de acuerdos. **La norma permite reforzar mayorías para determinadas decisiones, pero no hasta el punto de imponer unanimidad**. Sobre esa base, la Sala advierte que dicho límite no puede sortearse trasladando la unanimidad desde los estatutos hacia un pacto parasocial, ya que ello supondría permitir que, por vía contractual, se alcanzase un resultado prohibido por una norma de carácter imperativo, lo que la propia Sala encuadra en términos de fraude de ley. La doctrina que se desprende de la sentencia

no niega la utilidad de los pactos de socios, sino que aclara que estos **no pueden utilizarse como un mecanismo para instaurar unanimidades vetadas por el régimen societario**.

A partir de ahí, la sentencia introduce un matiz esencial para la práctica. El Tribunal Supremo, en adelante, TS o la Sala, **distingue entre imponer unanimidad y pactar una mayoría reforzada muy elevada, pero inferior al cien por cien**. En el caso analizado, el umbral era del noventa por ciento y el TS entiende que esa previsión, por su propia formulación, no equivale a unanimidad ni queda invalidada por el hecho de que, atendiendo a la distribución del capital, en la práctica sea necesario el acuerdo de todos los socios para alcanzarla. En este sentido, el **control de validez se centra en la regla pactada y en su encaje abstracto en el sistema**, y no en la situación coyuntural del reparto accionario. La Sala refuerza esta conclusión recordando precedentes en los que se admitieron mayorías especialmente exigentes cuando habían sido libremente aceptados y no habían impedido el funcionamiento societario, y subrayando además que, en el momento de firmarse el pacto, las partes eran plenamente conscientes del alcance real del umbral acordado.



La sentencia también resulta clarificadora en relación con las **alegaciones de bloqueo y abuso de derecho**. El TS no descarta que pueda existir un ejercicio abusivo del poder de veto en supuestos concretos, pero rechaza que esa conclusión pueda alcanzarse de forma abstracta por el mero hecho de que la mayoría pactada sea especialmente elevada. Para que prospere una impugnación por abuso es **imprescindible que se aleguen y acrediten conductas concretas**, y la Sala desestima el motivo en la medida en que no se concretan ni se prueban las prácticas calificadas como despóticas. El mensaje es muy claro: **la discusión no se resuelve con afirmaciones genéricas, sino con prueba sobre el ejercicio efectivo del derecho en el caso concreto**.

Por último, el TS analiza la validez de las **obligaciones personales de permanencia y dedicación exclusiva asumidas por determinados socios**, una cuestión habitual en pactos de socios cuando se pretende asegurar la continuidad de socios clave. La Sala descarta que se trate de una obligación perpetua por el mero hecho de que no fijarse una fecha final cerrada. El criterio decisivo es que la duración del compromiso sea objetivamente determinable y quede acotada por un límite real, que en este caso se articula mediante una cláusula que vincula la vigencia del pacto a la condición de socio de cada parte. Desde esta interpretación sistemática, **el socio no queda indefinidamente ligado a una obligación de prestación de servicios**, por cuanto ésta se extingue cuando el socio obligado deja de ser socio, lo que permite defender que no existe perpetuidad en sentido jurídico.

Conclusión:

La STS 1713/2025 ofrece un **marco equilibrado para el diseño y la revisión de pactos de socios**. Por un lado, fija una línea clara: no es admisible utilizar un pacto parasocial para imponer unanimidades que el artículo 200.1 de la LSC prohíbe como norma imperativa, pues ello se expone a un reproche por elusión del sistema. Por otro lado, **valida la exigencia de mayorías reforzadas muy elevadas cuando se formulan como porcentajes inferiores al cien por cien**, incluso si su efecto práctico es exigir consenso de hecho en sociedades con capital concentrado. Si bien, aunque la sentencia no lo menciona, por lo que no parece considerarlo necesario, sería recomendable, en estos casos, regular en el pacto de socios mecanismos para gestionar situaciones de bloque en casos en los que no exista la obligación personal por ninguno de los socios. Del mismo modo, cuando se imponen **compromisos personales de permanencia o dedicación**, conviene integrarlos en un régimen de duración que haga inequívoco su carácter determinable y su extinción vinculada a la condición de socio.



Eficacia de las Exclusiones en Seguros D&O: Desmitificando la “cobertura universal” en la responsabilidad de directivos

La reciente Sentencia del Tribunal Supremo (STS) 1349/2025, de 30 de septiembre, establece una doctrina fundamental sobre la **gestión de riesgos y la responsabilidad de los cuadros de mando en España**. En el marco de un litigio derivado de un siniestro en el ámbito educativo, la Sala Primera ha dictaminado que las deficiencias en los protocolos de seguridad no activan de forma automática la cobertura del seguro de **Administradores y Directivos (D&O)**. Aun pudiendo calificarse como un “**error de gestión**”, la naturaleza del daño (personal) prevalece sobre la causa, validando la exclusión contractual siempre que la transparencia sea impecable.

Implicaciones Estratégicas:

- **Vulnerabilidad patrimonial:** Los **directivos y administradores** se enfrentan a una posible exposición de sus activos personales ante **indemnizaciones de cuantía elevada** si su programa de seguros presenta disfuncionalidades o vacíos de protección entre sus diferentes pólizas.
- **Eficacia de las cláusulas limitativas:** El Tribunal subraya que la presunta complejidad del clausulado no es motivo suficiente para anular una exclusión. Si la aseguradora ha cumplido con los **requisitos de transparencia**, destacando y recabando la aceptación expresa de las cláusulas; la limitación de la cobertura es plenamente eficaz, con independencia de la expectativa subjetiva de protección del directivo.
- **Asimetrías de cobertura:** Esta resolución confirma que las pólizas de D&O son soluciones de aseguramiento técnico especializado y no son sustitutivos de un seguro de **Responsabilidad Civil General**. La falta de congruencia técnica entre ambos seguros puede derivar en una desprotección ante posibles reclamaciones.

Fundamentos Jurídicos:

1. Prevalencia del resultado sobre la causa (Art. 3 LCS):

El Tribunal Supremo establece que la naturaleza del daño sufrido (lesiones personales) es el factor determinante para aplicar la exclusión, independientemente de que el origen del siniestro sea una **negligencia de la gestión interna de los directivos**. En la práctica, esto significa que un fallo en la gestión de la empresa, como sería en este caso un fallo en la supervisión de protocolos, queda fuera de la póliza de D&O si el **resultado final es un daño físico**, siempre que dicha exclusión esté correctamente formalizada en el contrato de la póliza del seguro.

2. Aplicación orientativa del Baremo de 2015: Bajo la doctrina del Pleno (STS 951/2025), se confirma la vigencia del sistema de valoración de la **Ley 35/2015, de 22 de septiembre, de reforma del sistema para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación** incluso para eventos previos a su entrada en vigor. En la práctica, esto obliga a las empresas a dotar mayores fondos de reserva, ya que las indemnizaciones ahora deben cubrir el daño de forma íntegra según los baremos actuales, sin importar que el siniestro sea antiguo.

3. Rigor documental frente a la presunción de ambigüedad: La Sala descarta la **existencia de oscuridad contractual cuando la diligencia documental de la aseguradora** ha sido exhaustiva, impidiendo al asegurado eludir las limitaciones pactadas y aceptadas de forma fehaciente.

Conclusiones y Recomendaciones:

Este pronunciamiento refuerza la tendencia de los tribunales de justicia hacia la transparencia en la contratación mercantil. La **protección efectiva** de los activos personales del directivo exige hoy una formalización contractual de máxima precisión, que establezca con absoluta claridad los límites de su responsabilidad frente a terceros.

- **Verificación Técnica de Clausulados:** Es prioritario analizar si las exclusiones críticas (daños materiales y corporativos) que figuran en los contratos de las pólizas cumplen con los requisitos de visibilidad y aceptación expresa exigidos por la jurisprudencia para ser oponibles ante terceros.
- **Adecuación de Provisiones y Capital:** El impacto financiero de **aplicar criterios indemnizatorios actuales** a hechos pasados obliga a revisar los límites de capital en las pólizas vigentes, de manera que la materialización de un siniestro se encuentre suficientemente cubierto por el importe del seguro en vigor.
- **Alineación de Coberturas (RC vs. D&O):** La principal lección de esta sentencia es que el patrimonio personal de los directivos solo está a salvo si las empresas garantizan que sus pólizas de RC General y D&O están **articuladas de forma complementaria**. Es imperativo que ambos contratos se entiendan como un sistema único de protección: aquello que el D&O excluye por la naturaleza del daño (daños corporales o materiales) debe estar plenamente integrado en la cobertura de la póliza de RC General. Sin esta coordinación, cualquier actuación u omisión en el ejercicio del cargo que derive en consecuencias físicas dejaría expuesto al directivo ante las reclamaciones que **ninguna de sus pólizas llegará a cubrir**.



Ignacio Ripol
Socio de Legal
ignacio.ripol@es.gt.com