

Marzo 2026

b-today
Derecho y Economía

Transparencia en sociedades
Seguridad jurídica
Obligación empresarial
Plan de industria
AIPI y protección del informante
Responsabilidad civil del automóvil



BUFETE BARRILERO
y ASOCIADOS

Conoce toda
la ***actualidad***
jurídico económica
desde ***múltiples***
perspectivas

	Transparencia en sociedades limitadas: la reforma que puede cambiar operaciones, financiación y contratación pública.	
Mercantil	Joan Sánchez	4
	Seguridad jurídica y límites a la proporcionalidad en el régimen de consolidación fiscal	
Fiscal	Guillermo Maruri	6
	La obligación empresarial de readaptación y recolocación tras la incapacidad permanente: a propósito de la STS de 22 de diciembre de 2025	
Laboral y Seguridad Social	Nerea Lozano	7
	Oportunidades derivadas de la implementación del Plan de Industria – Euskadi 2030	
Público	Iratí Oleaga	11
	La AIPI avanza en la consolidación del modelo de protección del informante	
Penal	Zoe Verano	14
	¿Ofrece el seguro obligatorio de responsabilidad civil del automóvil respuesta a todas las cuestiones que se plantean en caso de accidente de circulación?	
SPS Barrilero	Susana Rodrigues Ferrão	15

Transparencia en sociedades limitadas: la reforma que puede cambiar operaciones, financiación y contratación pública.

La economía española vive un contexto de mayor exigencia en transparencia corporativa, acceso a financiación y control del riesgo reputacional. En ese marco, el Componente 9.4 del Plan Estatal de Lucha contra la Corrupción (9 de julio de 2025) plantea una reforma con impacto directo en la empresa real: incorporar la titularidad de participaciones sociales al Registro Mercantil y reforzar su trazabilidad. Se trata, por ahora, de una propuesta de reforma pendiente de desarrollo normativo y tramitación parlamentaria.

No es un cambio menor. Para miles de sociedades limitadas, especialmente pymes y empresas familiares, puede suponer una nueva lógica en tres frentes económicos clave: cierres de operaciones (M&A), acceso al crédito y relación con el sector público.

Qué se propone y por qué importa económicamente

La hoja de ruta incluye cuatro medidas:

1. Inscripción obligatoria en el Registro Mercantil de todas las transmisiones de participaciones.
2. Depósito electrónico anual del libro de socios.
3. Eficacia frente a terceros de la transmisibilidad condicionada a la inscripción registral.
4. Posibilidad de dar participaciones en garantía real mediante inscripción en el Registro de Bienes Muebles.

Traducido al lenguaje de negocio: menos opacidad, más prueba registral y más “disciplina de ejecución” en la vida societaria. Esto puede aumentar la seguridad jurídica del tráfico mercantil, pero también elevar la exigencia formal y operativa de las compañías.

Repercusión práctica para la vida empresarial de los clientes

1) Operaciones de compraventa de empresas (M&A).

Hasta ahora, muchas transmisiones en SL descansaban en documentos públicos, pero sin publicidad registral, y control interno del libro de socios. Si la eficacia frente a terceros depende de la inscripción, el registro pasa de trámite a elemento crítico de cierre.

Impacto práctico:

- Calendarios de operación más largos o más técnicos.
- SPA con nuevas condiciones suspensivas y obligaciones de colaboración registral.
- Mayor riesgo de fricción si hay discrepancias históricas en titularidad.

2) Financiación y banca.

La posibilidad de pignorar participaciones con encaje registral puede mejorar su “bancabilidad” como garantía, algo relevante para refinanciaciones, crecimiento inorgánico o cobertura de circulante.

Impacto práctico:

- Más alternativas de estructuración de garantías.
- Mejor posición negociadora con financiadores en ciertos casos.
- Necesidad de tener la cadena de titularidad impecable para que la garantía sea realmente ejecutable.

3) Contratación pública y compliance

El objetivo declarado de la medida es también reforzar la integridad en contratación pública, dificultando estructuras de titularidad opacas.

Impacto práctico:

- Mayor escrutinio de estructuras societarias en procesos de licitación.
- Relevancia creciente del “orden societario” como variable de compliance.
- Riesgo reputacional y operativo para sociedades con documentación desactualizada.

Dónde estará el valor (y el riesgo) para las empresas.

Esta reforma puede generar valor si se gestiona bien:

- Reduce incertidumbre en transacciones.
- Facilita due diligence y entrada de inversores.
- Aporta mayor previsibilidad en conflictos de socios.

Pero también puede generar coste si se gestiona tarde:

- Retrasos en cierres por incidencias registrales.
- Incremento de costes legales/documentales de regularización.
- Mayor exposición a contingencias por histórico societario incompleto.

La diferencia entre una y otra situación dependerá, sobre todo, del grado de preparación interna.

Valor añadido: plan de acción en 5 pasos para anticiparse.

Sin esperar al texto definitivo de la reforma, hay medidas de alto impacto que pueden aplicarse ya:

- 1. Auditoría de titularidad histórica**
Revisar transmisiones, títulos, fechas y coherencia entre documentación corporativa y libro de socios.
- 2. Saneamiento societario preventivo**
Corregir vacíos o inconsistencias antes de abrir rondas, vender empresa o refinanciar.
- 3. Actualización de modelos contractuales**
Adaptar pactos de socios, cláusulas de transmisión y compraventas para incorporar obligaciones registrales claras.
- 4. Protocolo anual de gobierno societario**
Establecer un circuito interno (legal-financiero-secretaría) para preparar depósito electrónico y evidencias documentales.
- 5. Integración con estrategia de negocio**
Tratar la transparencia societaria como palanca de valor: mejora negociación con bancos, inversores y potenciales compradores.

Conclusiones.

La reforma proyectada en transparencia de sociedades limitadas no es solo una cuestión técnica de derecho mercantil: es una medida con impacto económico directo en cómo las empresas crecen, se financian, compran/venden negocios y contratan con el sector público. No obstante, hasta su aprobación y entrada en vigor, continúa aplicando el régimen societario vigente en materia de transmisiones y libro de socios.

Para nuestros clientes, el mensaje es claro: la mejor defensa frente a futuras exigencias no es reaccionar cuando cambie la norma, sino anticipar ahora la regularización societaria. Quien llegue preparado reducirá riesgo, ahorrará costes de transacción y protegerá mejor el valor de su empresa.

Joan Sánchez

Grado en Derecho, Universidad de Navarra
Máster de Acceso a la Abogacía+ Máster en Derecho
Empresarial, Centro de Estudios Garrigues

j.sanchez@barrilero.es

Seguridad jurídica y límites a la proporcionalidad en el régimen de consolidación fiscal

La Sentencia 320/2025, de 1 de septiembre, del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco (en adelante, “TSJPV”), constituye un pronunciamiento de especial relevancia sobre los límites en la aplicación de créditos fiscales por los grupos acogidos al régimen de consolidación fiscal en el Impuesto sobre Sociedades (en adelante, “IS”).

El régimen de consolidación fiscal es una de las materias en las que los Territorios Históricos (en adelante, “TTHH”) ostentan capacidad normativa limitada, conforme al artículo 20 de la Ley 12/2002, por la que se aprueba el Concierto Económico de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Entre las materias susceptibles de regulación específica en dicho régimen se encuentra la aplicación de créditos fiscales dentro del grupo fiscal. No obstante, en la actualidad, la normativa foral y la del Territorio Común son sustancialmente coincidentes en esta cuestión.

En contextos de identidad normativa, los contribuyentes no solo atienden a los criterios interpretativos de la Administración ante la que tributan, sino también a los sostenidos por otras Administraciones. En este sentido, la AEAT publicó en 2022 y 2023 sendas notas informativas en las que fijó su criterio respecto a la compensación, por parte del grupo fiscal, de bases imponibles negativas (en adelante, “BINs”) y deducciones generadas en ejercicios anteriores.

El criterio administrativo introducido mediante esas notas supuso una restricción significativa al aprovechamiento de créditos fiscales por los grupos, además de incrementar la complejidad en la determinación de los límites aplicables. Resulta, por tanto, imprescindible sintetizar sus elementos esenciales para comprender el alcance de la sentencia.

En primer lugar, la Agencia Estatal de Administración Tributaria (“AEAT”, en lo sucesivo) sostiene que la compensación de créditos dentro del grupo debía respetar una regla de proporcionalidad vinculada a la contribución de cada entidad a su generación. El fundamento de esta exigencia se hallaba en la extrapolación de la norma prevista para los supuestos de salida o extinción del grupo —contenida en el artículo 66 de la Ley 27/2014 (LIS) y en el artículo 99 de las Normas Forales del IS— a ejercicios en los que el régimen de consolidación seguía plenamente vigente. Según esta interpretación, la proporcionalidad debe preservarse en todo momento, incluso cuando no se producen alteraciones en la composición del grupo.

En segundo término, la aplicación de dicha regla incide en los créditos fiscales generados por entidades con anterioridad a su integración en el grupo. Conforme al criterio administrativo, las BINs generadas bajo el régimen de consolidación y atribuidas a las entidades que contribuyeron a su formación consumen el límite individual de compensación de créditos previos, restringiendo así su utilización futura.

Ante esta interpretación, surge la duda de si el criterio resulta trasladable a los TTHH, dado que la normativa foral presenta una redacción similar a la estatal. De las tres Haciendas Forales, únicamente la Hacienda Foral de Gipuzkoa (en adelante, HFG) ha optado expresamente por aplicar el criterio de proporcionalidad, mientras que Álava y Bizkaia no se han pronunciado al respecto.

Ha sido precisamente la referida aplicación, la cuestión objeto de análisis por el TSJPV en su Sentencia, que examina si la regla de proporcionalidad prevista para situaciones de extinción del grupo o salida de entidades puede extenderse a ejercicios ordinarios en los que no concurre ninguna de tales circunstancias.

La propia Hacienda Foral de Gipuzkoa reconoce que el artículo 99 de la normativa foral contempla la proporcionalidad exclusivamente para supuestos de salida o extinción del grupo, si bien defiende su aplicación durante la vigencia del régimen por considerarla lógica y conveniente.

Sin embargo, el Tribunal rechaza esta tesis, por entender que la mera pertenencia a un grupo de consolidación fiscal no constituye el supuesto de hecho previsto en la norma. En consecuencia, determina que no existe presupuesto normativo que permita limitar la aplicación de créditos fiscales mediante una regla de proporcionalidad fuera de los casos expresamente regulados. Con esta interpretación, el Tribunal reafirma el principio de reserva de ley —o de Norma Foral— en materia tributaria y cierra la puerta, en el ámbito de los TTHH, a extender el criterio de proporcionalidad, en la aplicación de los créditos fiscales por los grupos de consolidación fiscal, más allá de los supuestos expresamente previstos.

En definitiva, la Sentencia aquí analizada aporta un relevante refuerzo de la seguridad jurídica para los contribuyentes forales acogidos al régimen de consolidación fiscal. Al mismo tiempo, abre una vía para los contribuyentes de Territorio Común, al cuestionar el criterio sostenido por la AEAT, sin perjuicio de lo que pueda resolver en el futuro el Tribunal Supremo.

Guillermo Maruri

Grado en Derecho (Universidad del País Vasco), Doble Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura y Asesoría Fiscal (Universidad de Deusto), es miembro de la división de Fiscal de Bufete Barrilero y Asociados.

g.maruri@barrilero.es

La obligación empresarial de readaptación y recolocación tras la incapacidad permanente: a propósito de la STS de 22 de diciembre de 2025

El pasado mes de junio analizábamos la entrada en vigor de la Ley 2/2025, de 29 de abril, que modificó el artículo 49 del texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, poniendo fin a la extinción automática del contrato de trabajo por declaración de incapacidad permanente.

Como ya señalábamos entonces, más que ante una auténtica novedad material nos encontrábamos ante la positivización de una línea interpretativa que los Tribunales venían anticipando: la extinción contractual basada exclusivamente en la declaración de incapacidad podía resultar discriminatoria si no se acreditaba previamente la imposibilidad de adaptación o recolocación.

La reciente doctrina del Tribunal Supremo viene ahora a concretar con claridad cuál es el alcance real de esa obligación empresarial y, sobre todo, cuáles son sus consecuencias procesales.

En este sentido, **la sentencia del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 2025 (rec. 3965/2024)** estudia un supuesto en el que la trabajadora, con antigüedad desde 1999 y categoría de profesional, desempeñaba funciones de vendedora en la sección de jardinería. Tras diversos procesos de incapacidad temporal y reconocimientos médicos en los que fue declarada “apta con limitaciones”, el servicio de prevención emitió finalmente un informe declarándola “no apta” para el desempeño del puesto.

El informe establecía limitaciones muy concretas: restricción en la manipulación de cargas, imposibilidad de bipedestación prolongada, prohibición de posturas de flexo extensión lumbar, elevación de miembros superiores por encima de los hombros o trabajo de rodillas. Las funciones del puesto incluían precisamente manipulación de peso, colocación de mercancía, esfuerzos físicos, desplazamientos continuos y trabajo en bipedestación durante la jornada.

Con base en dicho informe, la empresa procedió al despido objetivo por ineptitud sobrevenida al amparo del artículo 52.a del texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015.

Tanto el Juzgado de lo Social como el Tribunal Superior de Justicia calificaron el despido como improcedente. La empresa interpuso recurso de casación para la unificación de doctrina, aportando como sentencia de contraste La sentencia de contraste mencionada en el texto es la sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Castilla La Mancha de 9 de febrero de 2023 (rec. 2284/2022) que entendía que la declaración de “no apto” exoneraba de la obligación de recolocación.

El Tribunal Supremo aprecia contradicción entre ambas resoluciones: en los dos casos existía despido por ineptitud sobrevenida basado en informe del servicio de prevención que declaraba “no apto” al trabajador, pero mientras en un supuesto se exigía acreditar la imposibilidad de adaptación o recolocación, en el otro se consideraba suficiente el informe médico.

La cuestión nuclear era, por tanto, determinar si el empresario puede extinguir el contrato exclusivamente sobre la base del informe del servicio de prevención.

El Tribunal parte de su propia doctrina previa, especialmente la contenida en la sentencia 177/2022, y recuerda que los servicios de prevención tienen como función la vigilancia de la salud y la información sobre la aptitud del trabajador en relación con los riesgos del puesto, conforme al artículo 22 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

Sin embargo, el informe de “no apto” no constituye por sí solo prueba plena de la ineptitud sobrevenida a efectos extintivos. Su finalidad es preventiva, no extintiva. El empresario, por razones de seguridad, puede retirar al trabajador del puesto, pero no puede extinguir mecánicamente el contrato con base exclusiva en ese dictamen.

El informe deberá identificar con precisión las limitaciones funcionales concretas y su incidencia sobre las funciones del puesto. No basta una afirmación genérica de pérdida de aptitud si no está debidamente justificada y acompañada de otros medios de prueba.

La sentencia refuerza un aspecto esencial: la empresa que decide extinguir el contrato al amparo del artículo 52.a ET asume la carga de probar que ha cumplido previamente con sus obligaciones.

En el supuesto enjuiciado, el Tribunal Supremo constata que la empresa no acreditó haber intentado la readaptación ni la recolocación en puesto compatible. Tampoco justificó la existencia de una carga excesiva. La decisión extintiva, en consecuencia, fue correctamente calificada como despido improcedente.

La Sala incorpora expresamente la doctrina del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 8 de enero de 2024 (asunto C-631/22), que declara contraria al artículo 5 de la Directiva 2000/78/CE la extinción automática del contrato por incapacidad permanente derivada de discapacidad sin haber introducido previamente ajustes razonables.

El Tribunal Supremo asume esta interpretación y la integra en el análisis del artículo 52.a ET, subrayando que el cambio de puesto puede constituir un ajuste razonable adecuado siempre que no suponga una carga excesiva para la empresa.

Aunque la Ley 2/2025 no era aplicable *ratione temporis* a los hechos del litigio, la Sala la menciona como manifestación de la adaptación del ordenamiento interno a dicha doctrina europea, reforzando la línea interpretativa que ahora se consolida.

En definitiva, la jurisprudencia ha consolidado la obligación del empresario de readaptación y recolocación en el puesto de trabajo tras la declaración de incapacidad permanente de la persona trabajadora. La ineptitud sobrevenida sigue siendo causa objetiva de extinción, pero su aplicación exige un examen previo de adaptación o recolocación compatible con el principio de igualdad y no discriminación por discapacidad.

Nerea Lozano

Grado en Derecho con Especialidad Económica
(Universidad de Deusto), Máster de Acceso a la Abogacía
y la Procura (Universidad del País Vasco), es miembro de
la división de Laboral de Bufete Barrilero y Asociados.

n.lozano@barrilero.es



2

2

0

2

6

2



5

T

H

I

N

K

O

N

G

W

I

S

E

Oportunidades derivadas de la implementación del Plan de Industria – Euskadi 2030

En un contexto europeo marcado por una pérdida relativa de competitividad industrial y tecnológica frente a otras grandes potencias económicas, especialmente Estados Unidos y China, Europa corre el riesgo de quedar desplazada del liderazgo industrial y del tablero tecnológico global.

Esta situación es consecuencia de varios factores concurrentes: la fragmentación del mercado interior, un menor dinamismo inversor en innovación, la dependencia de terceros países en sectores estratégicos y el impacto acumulado de crisis recientes de naturaleza sanitaria, energética y geopolítica. Este escenario configura un punto de inflexión para la política industrial europea y abre una ventana de oportunidad para aquellos territorios capaces de alinear su tejido industrial con la nueva agenda estratégica.

El diagnóstico formulado a nivel europeo por los Informes Letta y Draghi coincide en señalar un deterioro estructural de la competitividad europea. El informe Letta advierte de las limitaciones del mercado único para generar escala industrial suficiente y propone una mayor integración en ámbitos clave como el conocimiento, la innovación y la financiación. Por su parte, el informe Draghi identifica tres grandes debilidades del modelo europeo: el estancamiento del crecimiento de la productividad, la insuficiente inversión en I+D+i y la creciente dependencia exterior en energía, materias primas críticas y tecnologías estratégicas.

A este contexto se suma una transformación profunda del escenario geopolítico y comercial internacional, marcada por el retorno de políticas industriales activas y en algunos casos, abiertamente proteccionistas. Estados Unidos ha desplegado una estrategia industrial de gran escala mediante instrumentos como la *Inflation Reduction Act* y el *CHIPS and Science Act*, orientados a atraer inversión, relocalizar capacidades productivas y asegurar el liderazgo tecnológico. China, por su parte, ha consolidado su posición como potencia industrial global a través de una planificación estratégica sostenida, avanzando rápidamente en ámbitos como la inteligencia artificial, la movilidad eléctrica y las energías renovables.

En este escenario, la autonomía estratégica europea ha dejado de ser un objetivo político abstracto para convertirse en una necesidad geopolítica y económica urgente. Europa debe reforzar su capacidad para garantizar el suministro de bienes esenciales, proteger sus infraestructuras críticas y mantener el control sobre tecnologías clave, especialmente en las cadenas de suministro energéticas, tecnológicas e industriales.

Como respuesta, la Unión Europea ha impulsado una reactivación de la política industrial mediante una nueva arquitectura estratégica. Destacan la Brújula de la Competitividad, que articula la acción europea en torno a los ejes de innovación, descarbonización y seguridad económica; el Pacto Verde Europeo y el Pacto Industrial Limpio, que integran la transición climática como motor de competitividad industrial; y el refuerzo de instrumentos como los IPCEI, que permiten financiar proyectos industriales estratégicos más allá de los límites tradicionales de las ayudas de Estado. Asimismo, se subraya el impulso a la simplificación normativa y a la reducción de cargas administrativas como condición necesaria para acelerar la inversión industrial.

En este marco, el Plan de Industria – Euskadi 2030 se configura como el principal instrumento estratégico del Gobierno Vasco para orientar la política industrial durante el próximo quinquenio.

El Plan articula su intervención en torno a tres ejes estratégicos —*Más Industria, Mejor Industria y Menos Emisiones*— complementados por un eje transversal de simplificación administrativa. Estos ejes se concretan en quince prioridades estratégicas alineadas con los objetivos europeos de autonomía estratégica, liderazgo tecnológico y neutralidad climática, permitiendo estructurar la actuación pública de forma sistemática y evaluable.

Uno de los elementos conceptuales más relevantes del Plan es la definición de los sectores estratégicos, clasificando los sectores industriales en tres categorías- IRABAZI, HAZI Y JAUIZ- siguiendo un enfoque riguroso y basado en datos objetivos.

La operacionalización del Plan se realiza fundamentalmente a través de los Proyectos Transformadores, concebidos como el principal instrumento de ejecución de la estrategia industrial. Se trata de iniciativas de alto impacto, con una vocación transversal y basadas en la colaboración público-privada, consolidando un principio de co-creación proactiva imprescindible para desarrollar soluciones innovadoras.

En materia presupuestaria, el Plan establece un marco financiero integrado, basado en la coordinación de recursos públicos y la movilización de inversión privada, destacando la Alianza Financiera Vasca como mecanismo clave de apoyo a proyectos industriales estratégicos. El nuevo Plan de Industria- Euskadi 2030, traccionará 3.900 millones para desarrollo productivo, provenientes del Dpto. Industria, Transición Energética y Sostenibilidad, de la Alianza Financiera Vasca y de otros Dptos. del Gobierno Vasco.

Finalmente, el Plan define un modelo de gobernanza, evaluación y adaptación estratégica apoyado en sistemas de indicadores y estructuras de seguimiento, basado en los principios de buena administración, transparencia y rendición de cuentas.

En conjunto, el Plan de Industria – Euskadi 2030 aprovecha la coyuntura europea como una oportunidad estratégica para posicionar el tejido empresarial como un actor imprescindible en la nueva política industrial europea, consolidando una industria más fuerte, innovadora, sostenible y competitiva en el horizonte 2030.

Irati Oleaga

Licenciatura en Derecho Económico (Universidad de Deusto), LL.M European & International Business Law (University of Vienna-Stanford Law School), European Political Economy & Finance, London School of Economics (LSE), es miembro de la división de Derecho Público de Bufete Barrilero y Asociados.

i.oleaga@barrilero.es

THINK WISE
MARRZO

La AIPI avanza en la consolidación del modelo de protección del informante

La implantación de los canales internos de información se ha convertido en uno de los pilares del nuevo modelo de cumplimiento normativo en España tras la aprobación de la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción (en adelante, “**Ley 2/2023**”).

Esta norma, que incorpora al ordenamiento jurídico español la Directiva (UE) 2019/1937, ha introducido la obligación para numerosas entidades del sector público y privado de disponer de sistemas internos que permitan comunicar irregularidades de forma segura, confidencial y anónima, con el objetivo de reforzar la prevención y la detección temprana de incumplimientos.

Más allá de la existencia de un canal de denuncias, la Ley 2/2023 configura un sistema completo de garantías que exige a las organizaciones dotarse de procedimientos adecuados de gestión, asegurar la protección frente a represalias de las personas informantes y establecer mecanismos de control interno eficaces.

En este contexto, adquiere especial relevancia la figura del Responsable del Sistema Interno de Información (en adelante, “**RSII**”), a quien corresponde la supervisión del funcionamiento del canal, la tramitación o coordinación de las comunicaciones recibidas y la garantía de los principios de independencia, confidencialidad y diligencia que exige la norma.

Así, el artículo 8.3 de la Ley 2/2023 establece expresamente la obligación de comunicar el nombramiento y el cese del RSII a la Autoridad Independiente de Protección del Informante (en adelante, “**AIPI**”), reforzando el control institucional sobre el funcionamiento efectivo de los sistemas internos de información.

La AIPI inició formalmente su actividad el 1 de septiembre de 2025, lo que supuso la puesta en marcha efectiva del sistema de protección del informante. No obstante, posteriormente informó que el plazo de dos meses previsto para comunicar el nombramiento o cese del RSII no comenzaría a computarse desde esa fecha, sino desde el momento en que el formulario habilitado a tal efecto estuviera disponible en su sede electrónica.

En este sentido, el pasado 9 de febrero de 2026 la AIPI dio un paso relevante en el desarrollo práctico de sus funciones mediante la publicación, en su portal web, del formulario específico para la comunicación del nombramiento y cese del RSII [<https://sede.proteccioninformante.gob.es/procedimientos/index/categoria/1>].

Como consecuencia, el plazo de dos meses para cumplir con esta obligación comenzó a computarse el 10 de febrero de 2026, fecha a partir de la cual las entidades obligadas deberán proceder a la remisión de la información correspondiente.

Asimismo, la Autoridad ha aclarado que esta comunicación deberá realizarse en todo caso ante la AIPI, con independencia de las notificaciones que, en su caso, deban efectuarse ante autoridades autonómicas en aquellos territorios que cuenten con órganos equivalentes.

Junto con el formulario, la AIPI ha publicado un manual de

cumplimentación que aborda cuestiones prácticas de interés, tales como el acceso a la sede electrónica, la identificación del solicitante, la acreditación de la representación, el procedimiento de alta y baja del responsable o ejemplos de formularios correctamente cumplimentados.

Desde una perspectiva práctica, la activación de este trámite supone un nuevo hito en la implantación efectiva del sistema de protección del informante en España y refuerza el nivel de exigencia en materia de cumplimiento. Las entidades obligadas no solo deberán verificar que disponen de un sistema interno de información conforme a los requisitos de la Ley 2/2023, sino también que el nombramiento del RSII ha sido formalizado adecuadamente y comunicado dentro del plazo establecido.

Zoe Verano

Graduada en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad Carlos III de Madrid, es miembro de la División Penal Económico y Compliance de Bufete Barrilero y Asociados.

z.verano@barrilero.es

¿Ofrece el seguro obligatorio de responsabilidad civil del automóvil respuesta a todas las cuestiones que se plantean en caso de accidente de circulación?

El régimen del seguro obligatorio de responsabilidad civil del automóvil en Portugal se encuentra consagrado en el **Decreto-Ley n.º 291/2007, de 21 de agosto**. Se trata de un diploma estructurante, que transpone directivas de la Unión Europea (**Directiva 2009/103/CE y Directiva 2021/2118** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de noviembre de 2021 — también conocida como la Sexta Directiva sobre el Seguro del Automóvil), destinadas a garantizar, de forma uniforme, la protección de las víctimas de accidentes de circulación en los distintos Estados miembros. Los accidentes de circulación constituyen una realidad transversal a los Estados miembros, debiendo asegurarse a las víctimas una reparación efectiva de los daños sufridos, con independencia del lugar en que se produzca el siniestro, evitando que el perjudicado quede desprotegido.

Al igual que sucede en otros ordenamientos jurídicos europeos, el legislador portugués partió del presupuesto de que la circulación de vehículos automóviles constituye una actividad generadora de riesgo, que no puede dissociarse de la garantía de una indemnización efectiva por los daños causados a terceros. El seguro obligatorio surge, así, como un mecanismo esencial de protección de los perjudicados, transfiriendo al ámbito asegurador la responsabilidad civil derivada del accidente.

De este modo, el **Decreto-Ley n.º 291/2007** establece que el seguro cubre los daños corporales y materiales causados a terceros, dentro de los límites mínimos legalmente fijados, en consonancia con las exigencias del Derecho europeo. Esta armonización pretende garantizar que la indemnización no dependa de la solvencia del responsable del accidente.

No obstante, la cuestión central del régimen reside en la forma en que se determina la indemnización del daño. En el ordenamiento jurídico portugués rige el principio de la restitución natural, según el cual la indemnización debe, en la medida de lo posible, colocar al perjudicado en la situación en la que se encontraría si el hecho dañoso no se hubiera producido, abarcando tanto los daños patrimoniales como los daños no patrimoniales. Es decir, recae sobre el causante del daño el deber de reconstituir la situación anterior a la lesión.

Ahora bien, si la indemnización por daños patrimoniales no plantea grandes controversias, al basarse en criterios cuantificables, lo mismo no puede afirmarse respecto de los daños no patrimoniales, en particular el sufrimiento físico y psíquico, la pérdida de calidad de vida o las limitaciones funcionales permanentes.

El **Decreto-Ley n.º 291/2007**, de 21 de agosto, impone a las aseguradoras el deber de presentar una “propuesta indemnizatoria razonable” en la fase extrajudicial, con base

en criterios orientadores (v.gr. tablas de incapacidades, daño biológico, períodos de déficit funcional, etc.). Sin embargo, tales criterios no tienen carácter vinculante para los tribunales, por un lado, ni agotan, por otro, la complejidad de la valoración del daño.

A pesar del esfuerzo de la jurisprudencia, especialmente del Tribunal Supremo de Justicia, por establecer parámetros de referencia, lo cierto es que los tribunales se han enfrentado a la ardua tarea de uniformar los importes indemnizatorios, desde la perspectiva de la seguridad jurídica y de la igualdad, so pena de correr el riesgo de encontrarnos con decisiones que no reflejen la realidad del daño sufrido por el perjudicado.

Es precisamente aquí donde se plantea el mayor desafío de la indemnización del daño en el ámbito del seguro obligatorio: garantizar que la indemnización atribuida por el daño sufrido sea adecuada, proporcional y justa a las circunstancias concretas de cada perjudicado, especialmente cuando están en juego secuelas permanentes e impactos significativos en la vida del lesionado.

En efecto, la reparación no puede asumir un carácter meramente simbólico o estandarizado, sino que debe reflejar, de forma justa y proporcional, la gravedad de los daños patrimoniales y no patrimoniales sufridos, las repercusiones permanentes en la esfera personal, familiar y profesional del perjudicado, así como el principio de la reparación integral consagrado en el ordenamiento jurídico portugués.

Así, aunque el seguro obligatorio constituye un instrumento esencial de protección de las víctimas de accidentes de circulación, sigue resultando difícil, en la práctica, alcanzar un equilibrio adecuado entre la valoración de los daños patrimoniales y no patrimoniales y la atribución de una indemnización justa, capaz de restituir, en la medida de lo posible, la situación anterior al siniestro. Todo ello sin perder de vista el objetivo fundamental del régimen: la tutela efectiva de los perjudicados y el principio de la restitución natural.

Susana Rodrigues Ferrão

Licenciada en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa, estudios de posgrado en Derecho Mercantil por la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Lisboa, estudios de posgrado en Derecho de Seguros por la Facultad de Derecho de la Universidad de Lisboa. Programa de formación en Seguros de Responsabilidad Civil Personal – Seguros de Indemnización/Productos de la Asociación Portuguesa de Seguros, es Miembro de SPS Barrilero.

susana.ferrao@sps-barrilero.com



Bilbao
Madrid
Barcelona
San Sebastián
Sevilla
Vigo
Vitoria
Valencia
Lisboa
International Desk



BUFETE BARRILERO
Y ASOCIADOS