

LEGAL NEWS

# Actualización jurídica para tu empresa

Enero 2026





# Índice

Prórroga en un contrato de arrendamiento por años sucesivos. Sentencia TS 1387/2025	3
¿Se acabó el fraude “man in the middle”?	4
Aprobada Ley 10/2025	5
La ampliación de capital por compensación de créditos y el abuso de mayoría: comentarios a la STS 1763/2025, de 2 de diciembre	8
El pacto sucesorio de atribución particular como instrumento idóneo del derecho civil catalán para la transmisión mortis causa de la empresa familiar	9

# Prórroga en un contrato de arrendamiento por años sucesivos. Sentencia TS 1387/2025

El Tribunal Supremo, en su sentencia de 7 de octubre de 2025 (número 1387/2025), ha venido a dilucidar la controversia existente alrededor de las cláusulas de prórroga forzosa incluidas en los contratos de arrendamiento de vivienda tras la entrada en vigor de la **Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos ("LAU")**.

En el caso analizado, las partes suscribieron en el año 2000 un contrato de arrendamiento de vivienda al que, posteriormente, le fue incorporado un anexo, firmado por arrendador y arrendatario, en el cual se pactó una **cláusula de prórroga forzosa**, reconociendo la facultad del arrendatario, pero no del arrendador, de mantener la vigencia del mencionado contrato de forma indefinida mediante **prórrogas anuales sucesivas**.

La controversia nace tras la subrogación en la posición jurídica del arrendador ya que, el nuevo propietario del inmueble, tras la adquisición del edificio, procedió a **promover una acción de desahucio por expiración** del plazo contractual, alegando la nulidad de la citada cláusula de prórroga por resultar contraria a la **LAU**.

El **Tribunal Supremo** desestima el recurso de casación interpuesto contra el arrendatario y confirma la sentencia de la Audiencia Provincial en cuestión, declarando que no existe incongruencia alguna al haber respetado los términos del debate. Asimismo, señala que **la LAU no impone un régimen imperativo** que prive al arrendatario de su derecho a la libre autonomía de la voluntad.

Bajo la vigencia de la **LAU**, la **duración de los contratos de arrendamiento tenía una transcendencia secundaria** ya que, con independencia del plazo convenido, siempre cabía su prórroga forzosa a voluntad del arrendatario, siendo esta una excepcionalidad a la norma. En consecuencia, no se observa una vulneración de los dispuesto en el art.6 de la LAU ya que, la cláusula se acuerda de forma expresa, de mutuo acuerdo y sin que exista duda interpretativa alguna **ni indicios de vicio en el consentimiento**.

El Código Civil somete a la exclusiva voluntad del arrendatario la duración del vínculo arrendaticio. En este sentido, el **art.9 de la LAU** establece un plazo mínimo obligatorio de cinco (5) años cuando se trata de un arrendador persona física y de siete (7) años si se tratase de una persona jurídica, pudiendo prorrogarse anualmente hasta tres (3) años seguidos como establece el **art.10 de la LAU**. En cualquier caso, rige el principio de la libre autonomía de la voluntad reconocido en el **art.1255 del Código Civil**, que faculta a las partes a pactar las cláusulas que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarias a las leyes y **no perjudiquen los derechos del arrendatario**.

En definitiva, no cabe apreciar que el contrato queda al arbitrio de la parte arrendataria, ni que vulnere cualquier disposición sobre temporalidad de los arrendamientos. Se **respeta la libre autonomía de la voluntad del art.1255 del Código Civil**, pues no ofrece duda alguna de cual era la voluntad contractual de las partes, expresamente plasmada en el **anexo al contrato de arrendamiento sujeto a la disputa**.



## ¿Se acabó el fraude “man in the middle”?

Lamentablemente han sido muchas las ocasiones en las que una compañía o un profesional ha pagado sus facturas mediante transferencia bancaria al que creían su proveedor legítimo, cuando realmente lo ocurrido es que un tercero, suplantando la identidad de nuestro proveedor.

Nos induce a error haciéndonos creer un **cambio en la cuenta bancaria** a la que hacer la transferencia, y los fondos destinados al pago de las facturas han acabado en una cuenta bancaria de la que **no era titular nuestro proveedor**, sino “the man in the middle.” Actuando con tal rapidez que, cuando el ordenante de la transferencia era consciente del error o engaño, la **cuenta de destino ya estaba cancelada**.

Hasta el momento, los pronunciamientos judiciales de las distintas **Audiencias Provinciales han sido contradictorios** respecto de la responsabilidad del proveedor de servicios de pago del beneficiario por los errores de la orden de transferencia, cuando el ordenante no sólo utiliza el identificador único, sino también datos adicionales (en particular, el nombre del beneficiario). A pesar de las diferentes interpretaciones, el **Tribunal Supremo (TS)** zanjó la cuestión en su última **sentencia núm. 1.733/2025, de 27/11/2025**, en la que claramente establece que la responsabilidad del proveedor de servicios de pago pivota únicamente sobre la **corrección del identificador único (IBAN)**, al margen de que en la orden de transferencia se añadiera por el ordenante otros datos adicionales (como el titular de la cuenta de destino). Por tanto, el proveedor de servicios de pago no responde si el dinero se ha destinado a la cuenta indicada en la orden de transferencia.

Ahora bien, como menciona la propia sentencia antes indicada, la situación anterior cambia por completo, a partir del 5 de octubre de 2025, debido a que el **Reglamento (UE) 2024/886** ha introducido **el art. 5 quater en el RUE 260/2012**, que incorpora la verificación del beneficiario en el caso de las transferencias, incorporando la verificación del beneficiario en el caso de las transferencias. Según establece el **apdo. 1 de este nuevo art. 5 quater RUE 260/2012**, «el proveedor de servicios de pago del ordenante le ofrecerá a éste un servicio de garantía de la verificación del beneficiario al que el ordenante tenga la intención de enviar una transferencia (servicio de garantía de la verificación)»

En consecuencia, cabe esperar que la **anterior previsión normativa incida significativamente** de forma positiva en estas situaciones, para lo que habrá que estar necesariamente en los datos de filiación que incluyamos en las órdenes de transferencia, que permitirán, en su caso, **exigir responsabilidad al proveedor** de servicios de pago.



# Aprobada Ley 10/2025

Tras una larga tramitación parlamentaria, en pleno período de las vacaciones navideñas, se ha aprobado la Ley 10/2025, que establece niveles mínimos de calidad en los servicios de atención al cliente.

A continuación, destacamos los aspectos más importantes de la normativa:

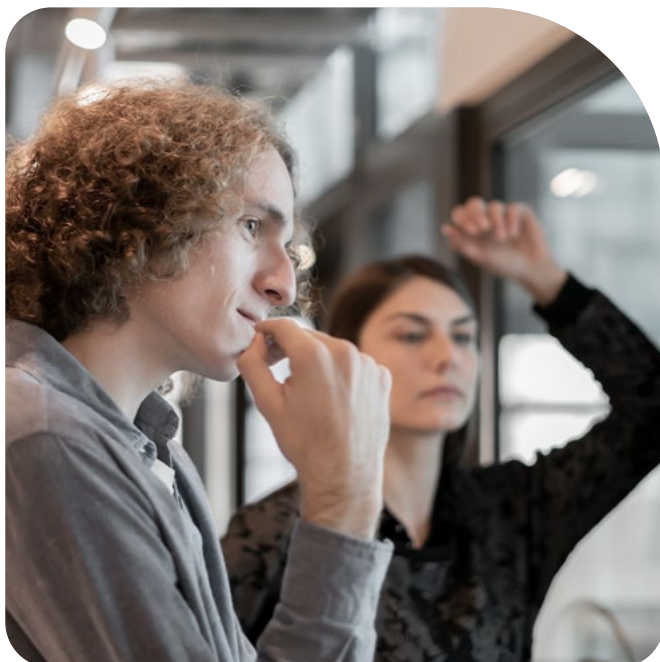
## 1. ¿A qué empresas afectará?

Principalmente afectará a empresas que presten servicios de interés general o que operen en sectores regulados (suministro y distribución de agua, gas y electricidad, transporte, servicios postales, comunicaciones electrónicas y servicios financieros).

Igualmente, a empresas y grupos de sociedades que tengan **más de 250 trabajadores, el volumen de negocios sea superior a 50M** de euros o su balance de negocios anual exceda los 43M de euros.

La Ley 10/2025 se aplicará con carácter supletorio respecto lo dispuesto en la normativa de consumidores o en la normativa sectorial reguladora de los servicios de atención a la clientela.

Las empresas obligadas deberán disponer de un servicio de atención a la clientela (SAC) que sea gratuito, eficaz, universalmente accesible, inclusivo, no discriminatorio y evaluable.



## 2. ¿Cómo se debe informar sobre el SAC?

Los canales de comunicación de atención a la clientela deben figurar:

- en el propio contrato,
- en las facturas a emitir a los clientes,
- en la página web, en un apartado específico de fácil identificación.

Si el SAC es por vía telefónica, mediante locuciones accesibles sin coste adicional.

Dicha información debe ser universalmente accesible y de fácil lectura incorporando también pictogramas y estar ubicada en un lugar destacado (en el caso de las páginas web, en la home).

**Antes de que el consumidor quede vinculado por un contrato/oferta comercial**, se le debe facilitar de forma comprensible y en formato universalmente accesible:

- a) Canales de comunicación disponibles.
- b) **Mecanismo** que garantice, a través de soporte duradero, **la constancia** de la formulación o presentación y del contenido de las consultas/quejas/reclamaciones/incidencias.
- c) **Medio de seguimiento** del estado de tramitación del procedimiento y que no haya sido resuelto de forma telefónica o telemática en la comunicación inicial.
- d) En el caso de los **servicios básicos de interés general** que se presten de forma continuada en el tiempo, el **tiempo máximo previsto para la resolución** de consulta/queja/reclamación/incidencia y que, en ningún caso, podrá ser superior al establecido en la normativa aplicable.
- e) Canales de comunicación disponibles para comunicar la resolución de las consultas/quejas/reclamaciones/incidencias que deberá incluir, como mínimo, los indicados al inicio de este apartado.
- f) **Sistemas de resolución extrajudicial de conflictos** a los que la clientela puede tener acceso y, de no disponer de ninguno, organismos públicos a los que la clientela pueda acudir para la defensa de sus intereses.
- g) **Horario** del SAC.

### 3. ¿Cómo deben articularse los canales de atención a la clientela?

El SAC deberá estar claramente identificado y diferenciado del resto de actividades de la empresa, de modo que la clientela reconozca que su finalidad es resolver consultas, quejas, reclamaciones o incidencias.

Se deberá habilitar el mismo canal a través del que se inició la relación contractual con el cliente, así como, al menos, la vía postal, vía telefónica y comunicación electrónica, garantizando siempre la accesibilidad universal, igualdad de trato y no discriminación.

Cuando el SAC se preste de manera presencial, los mostradores y puntos de atención deberán disponer de medidas que faciliten la accesibilidad a la información y a la comunicación.

Es necesario asegurar que el consumidor pueda presentar la consulta/queja/reclamación/incidencia en castellano o en cualquiera de las lenguas oficiales.

El SAC debe estar disponible durante el horario comercial de la empresa (o, si es por vía electrónica, mientras sea posible realizar transacciones) y, para los servicios básicos de interés general prestados de forma continuada, operativo 24h todos los días del año.

### 4. ¿Cómo debe ser la atención?

- **Se prohíbe** el uso de **contestadores automáticos** (o medios análogos) como medio exclusivo de atención a la clientela.
- Cuando el medio de comunicación sea telefónico o electrónico, si la clientela lo pide, se debe garantizar, desde el inicio y en cualquier momento, la **intervención humana** en el procedimiento de resolución de la petición.
- Hay que asegurar que la clientela pueda solicitar intervención de **un supervisor o un departamento de calidad** en caso de insatisfacción, en la misma comunicación. Si no es posible que la transferencia se produzca en un plazo inferior a 3 minutos, la empresa podrá contactar dentro del mismo día laborable.
- No puede **cortarse** la comunicación por razón de un tiempo de espera elevado.
- Cuando el consumidor sea de una comunidad con varias **lenguas oficiales**, se deberá asegurar la atención en el idioma oficial que se solicite siempre que la empresa preste servicios en la Comunidad Autónoma.

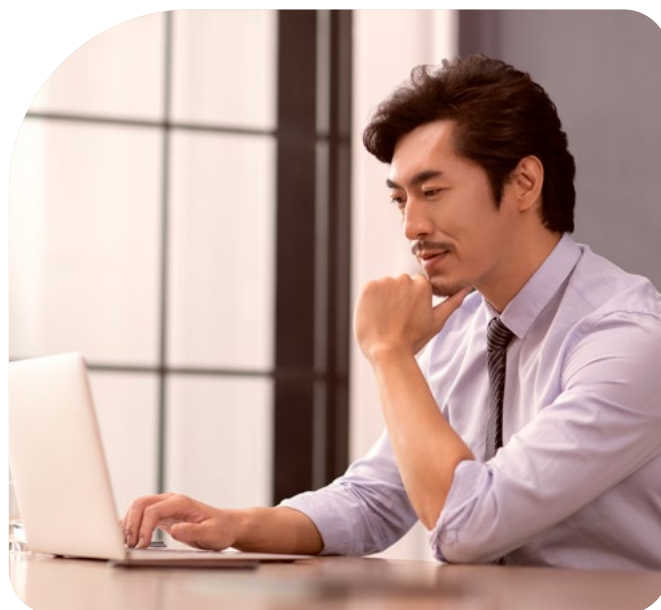
- No podrá utilizarse la comunicación con el SAC para **ofrecer bienes, servicios u ofertas comerciales**, salvo que el cliente lo solicite expresamente o que la oferta esté directamente vinculada a la resolución de su consulta/queja/reclamación/incidencia y suponga una mejora en las condiciones del servicio o en el precio.

### 5. ¿Cómo debe ser el seguimiento?

- Hay que proporcionar a la clientela una **clave identificativa** de cualquier consulta/queja/reclamación/incidencia.
- Igualmente, cuando el cliente lo solicite (o cuando reglamentariamente se determine), deberá facilitarse un **justificante** de la consulta/queja/reclamación/incidencia que permita la constancia del contenido, fecha y hora de su recepción por el destinatario.

Ahora bien, en el caso de las consultas, solo será obligatorio facilitar el justificante cuando la contestación tenga relación con un contrato previamente suscrito y la clave identificativa, en el supuesto de que requieran acciones posteriores o se encuentre en el supuesto anterior y no puedan ser contestadas durante el transcurso de la comunicación.

En caso de que la consulta/queja/reclamación/incidencia sea a través de una llamada telefónica, videollamada o mensajería instantánea, y si la clientela da su consentimiento expreso, la empresa deberá grabar la llamada e informará del medio para acceder a ella en el justificante que se remita. En estos supuestos, la empresa deberá conservar copia de esta grabación, o de su transcripción, al menos, hasta que la clientela haya sido notificada de la resolución de la consulta, queja, reclamación o incidencia de la que trae causa.



## 6. ¿Cómo deben resolverse las consultas/ quejas/reclamaciones/incidencias recibidas?

- **Plazo:** Deben resolverse lo antes posible, y, en todo caso, con un máximo de **15 días hábiles** desde su presentación (salvo normativa sectorial distinta).

En contratos de trato sucesivo vinculados a servicios básicos de interés general, las incidencias sobre continuidad del servicio deben responderse en el plazo máximo de **2 horas**, informando sobre las causas y el plazo estimado de restauración del servicio.

Las cuestiones relacionadas con facturación o cobros indebidos deben resolverse en un máximo de **5 días**.

- **Forma:** La respuesta debe ser motivada, atendiendo todas las cuestiones planteadas por la clientela. En caso de no acceder a sus pretensiones, se debe informar sobre los mecanismos disponibles para ejercer sus derechos.
- **Comunicación:** La resolución se comunicará por el mismo canal utilizado por el cliente o que elija entre los ofrecidos por la empresa, y en la misma lengua oficial en que se presentó la solicitud.
- **Valoración del servicio:** Una vez resuelta la consulta, la empresa debe disponer de un sistema que permita al cliente valorar el trato recibido y su grado de satisfacción.

Además, con carácter general, las empresas deben implantar **un sistema anual de evaluación de la calidad** del servicio de atención a la clientela, documentado, accesible para la Administración y **publicado en su página web**, que permita inspección y auditoría externa. Este sistema debe conservarse durante 5 años y actualizarse cuando sea necesario para corregir deficiencias.

## 7. ¿Qué obligaciones específicas hay del SAC prestado por vía telefónica?

- No debe suponer un coste superior al coste de llamada fija o móvil estándar.
- Es necesario implementar **un servicio de mensajería instantánea**.
- El canal telefónico deberá tener un código numérico específico y diferenciado del utilizado para la prestación de servicios comerciales.

- En caso de recurrir a una **línea de tarificación especial** que suponga un coste a la clientela, informará a estos sobre la tarificación especial y la línea fija o móvil estándar alternativas.
- **Brevedad:** al menos 95% de las llamadas deben ser atendidas en menos de 3 minutos.
- Prohibición expresa de derivar de un teléfono gratuito a números que impliquen un coste.
- Prohibición expresa de que el SAC **aporte beneficios adicionales** a la Compañía a costa de la clientela.

Si la clientela sufre discapacidad, la Compañía debe disponer de un sistema alternativo de mensajería que garantice la atención (escrito, o visual que permita lenguaje signos o sistema análogo). Cuando una reclamación se cierre a través de llamada telefónica, videollamada o mensajería instantánea, la empresa deberá grabar la comunicación (previo consentimiento del cliente) e informar al cliente del medio para acceder a la grabación.

## 8. ¿Cuál es el plazo para implementar estas medidas y el régimen sancionador?

Con carácter general, las empresas disponen de 12 meses desde la entrada en vigor de la ley (28 de diciembre de 2025) para adaptar su servicio de atención a la clientela, es decir, **hasta el 28 de diciembre de 2026**.

El incumplimiento de las obligaciones en materia de atención a la clientela podrá dar lugar a sanciones conforme a la normativa de consumo y, por tanto, en los casos más graves, ser objeto de sanciones administrativas por importe de hasta 1 millón de euros (o, si lo supera, hasta entre seis y ocho veces el beneficio ilícito obtenido).

## Otras modificaciones relevantes en la normativa de consumo

La Ley 10/2025 introduce también **modificaciones relevantes en la normativa general de defensa de los consumidores**.

En este sentido, nos interesa destacar que se introducen nuevas exigencias de **transparencia en las reseñas de los consumidores ya que, a partir de ahora**, se obliga a las empresas a informar sobre si garantizan que las opiniones publicadas proceden de **consumidores reales** y a explicar cómo se procesan dichas reseñas. Las reseñas deberán referirse a productos o servicios adquiridos o utilizados en los **30 días naturales anteriores**, y las empresas podrán responder a las mismas o solicitar su eliminación cuando se acredite que son falsas o engañosas.

# La ampliación de capital por compensación de créditos y el abuso de mayoría: comentarios a la STS 1763/2025, de 2 de diciembre

La reciente sentencia del Tribunal Supremo 1763/2025, dictada el 2 de diciembre, es especialmente relevante en el ámbito de la impugnación de acuerdos sociales, ya que aclara el significado del concepto de “lesión al interés social” recogido en el artículo 204.1, segundo párrafo, de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), tras la reforma de la Ley 31/2014.

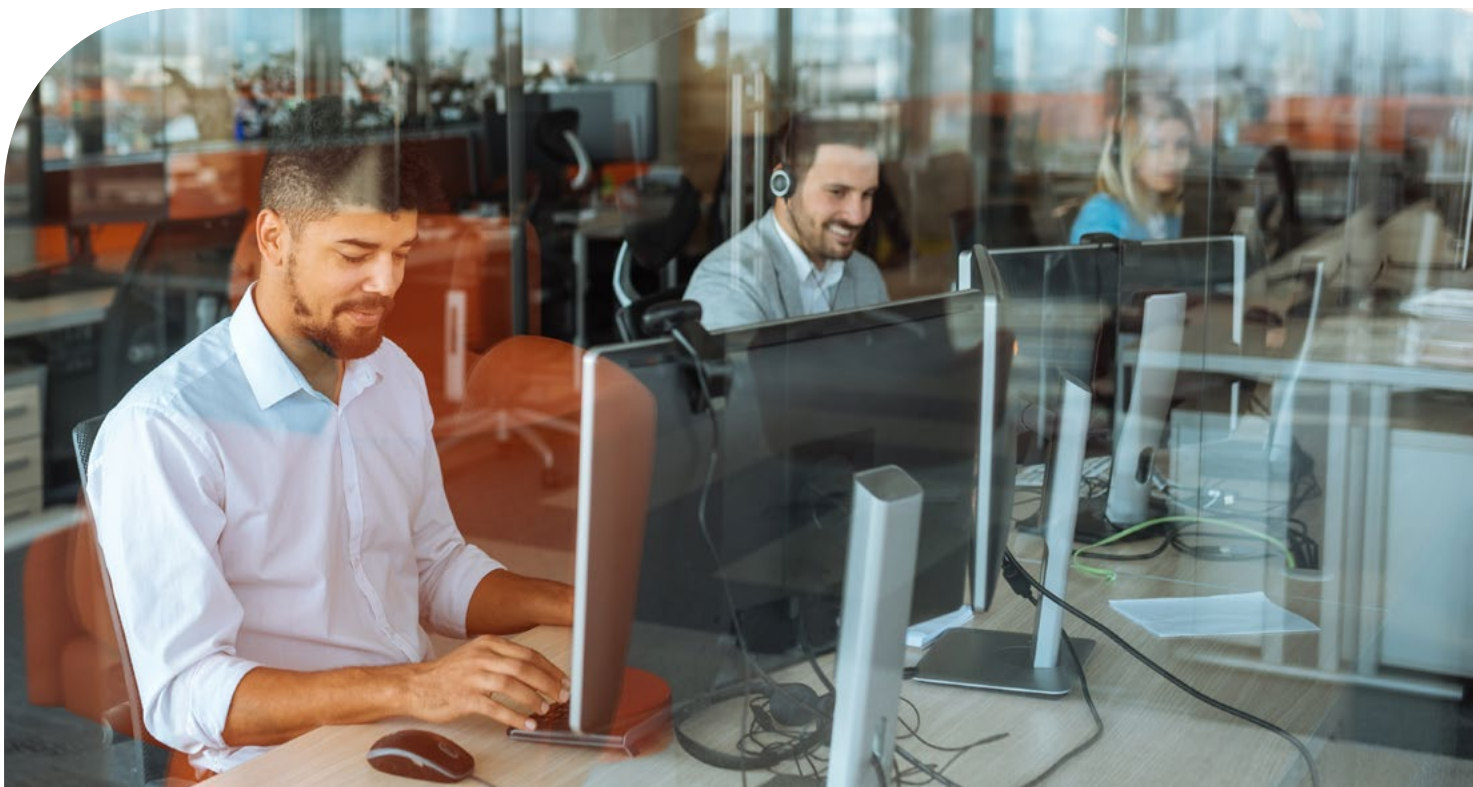
En el caso analizado, la sociedad XXX, S.L., compuesta por tres socios (uno con el 30% y los otros dos, padre e hija, con el 70%), aprobó en una **Junta General Extraordinaria** celebrada el 26 de enero de 2018 una ampliación de capital mediante la compensación de créditos, referida únicamente a un préstamo otorgado por el socio mayoritario. Como resultado, el capital social aumentó considerablemente y **el socio mayoritario pasó a controlar más del 97%** de la sociedad, dejando al minoritario prácticamente fuera de la estructura societaria.

El debate jurídico se centra en cómo debe interpretarse el **artículo 204.1 LSC**, que considera abusivo un acuerdo impuesto por la mayoría si se cumplen tres condiciones: que

no responda a una necesidad razonable de la sociedad, que se adopte en beneficio propio de la mayoría y que cause un perjuicio injustificado al resto de socios.

El **Tribunal Supremo** reconoce que, en ese caso concreto, existía una necesidad objetiva de capitalización, pero señala que eso no es suficiente para descartar el abuso de mayoría. Distingue entre la necesidad de **aumentar el capital y la de hacerlo a través de una modalidad concreta** que impide al socio minoritario concurrir a la para mantener su porcentaje de participación. Por tanto, sí había una **alternativa menos perjudicial** para el socio minoritario, como por ejemplo ampliación de capital dineraria (lo cual fue propuesto por el minoritario en la junta), optar por la compensación de créditos no se consideraría una necesidad razonable desde **el punto de vista del interés social**.

En definitiva, la **sentencia refuerza la protección del socio minoritario** y el control judicial sobre las ampliaciones de capital que puedan diluir su participación, **exigiendo una justificación especialmente sólida** cuando la modalidad elegida perjudique injustificadamente a la minoría.



# El pacto sucesorio de atribución particular como instrumento idóneo del derecho civil catalán para la transmisión mortis causa de la empresa familiar

Los pactos sucesorios, a diferencia de lo estipulado en sede de derecho común, que están expresamente prohibidos, están expresamente regulados en derecho civil catalán.

Constituyen un instrumento cada vez más usado en la planificación sucesoria por su gran valor para **asegurar la transmisión de un patrimonio empresarial de forma ordenada** y segura, evitando así problemas de diversa índole como consecuencia de la sucesión.

En esta nota vamos a tratar un tipo de pacto sucesorio: el pacto sucesorio de atribución particular, que está regulado en los **artículos 431-1 a 431-29 del Código Civil de Cataluña**, y que constituye una herramienta muy útil para la sucesión en la empresa familiar por las ventajas que presenta.

Un pacto sucesorio de atribución particular es un contrato sucesorio que, si bien no recoge la institución de heredero, **atribuye de forma irrevocable determinados bienes** con efectos a la muerte del causante.

**Principales características** del pacto sucesorio de atribución particular:

- Debe otorgarse en escritura pública ante notario por mayores de edad.
- Con carácter general es **irrevocable** y sólo puede modificarse por mutuo acuerdo de los otorgantes o por las causas legalmente previstas.
- El objeto del pacto es un bien o varios bienes concretos.
- Sólo tiene efectos desde la defunción del transmitente.

**Las principales ventajas** del pacto serían las siguientes:

- **No afecta a la disposición mortis causa** del resto de bienes del transmitente, que puede disponer como quiera mediante testamento.

- El causante seguirá siendo propietario del bien/es objeto del pacto mientras viva. Si quisiera vender, necesitaría el **consentimiento del adquirente**.
- El causante puede establecer limitaciones y cargas que deberá asumir el beneficiario del pacto, asegurándose aquél el cumplimiento de su voluntad.
- La escritura de pacto sucesorio de atribución particular **no devenga ningún impuesto** y puede ser objeto de inscripción en el Registro de la Propiedad en caso de inmuebles o en el Libro Registro de Socios en caso de participaciones sociales.
- La irrevocabilidad del contrato da seguridad jurídica a las partes contratantes en cuanto a la sucesión futura, eliminando la incertidumbre que supone el otorgamiento de un testamento, que puede ser cambiado unilateralmente por el otorgante en cualquier momento. De este modo, **se asegura la continuidad empresarial**, con una transición ordenada (blindaje a nivel societario)
- Es **totalmente compatible** con las reducciones previstas en el **Impuesto de Sucesiones para la empresa familiar**.

Este tipo de pacto sucesorio también es **muy utilizado más allá de la sucesión** de la empresa familiar; pensemos en la transmisión de un inmueble determinado de padres a hijos a fin de asegurar la transmisión a un hijo concreto. Al hijo por ejemplo le podría interesar el inmueble y realizar una gran reforma que no costeará si no se asegura que el inmueble será en un futuro para él. Al padre le interesaría mantener el inmueble a su nombre mientras viva. Este tipo de pacto sucesorio **sería idóneo para estos fines**.

En definitiva, una figura a tener en cuenta en la planificación sucesoria familiar.