

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

La nulidad de una cláusula de elevación de la renta en un arrendamiento de local de negocio

*(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo
de 9 de febrero de 1974)*

SUMARIO: 1. La importancia del contenido expresivo de los pactos de actualización de la renta en los arrendamientos urbanos.—2. El fundamento de la validez de las cláusulas de actualización de la renta y el de invalidez o nulidad de las cláusulas de elevación.—3. Los efectos indirectos de una cláusula de elevación de la renta en cuanto al beneficio de prórroga forzosa.

1. La importancia del contenido expresivo de los pactos de actualización de la renta en los arrendamientos urbanos.

En nuestra época se ha intensificado, cada vez más, el empleo de cláusulas convencionales nacidas al amparo de las normas de carácter facultativo o permisivo por las que las partes contratantes conforman sus intereses, no sólo al valor patrimonial subjetivo que ellas acuerdan en sus transacciones, sino que también prevén el alcance de ciertos factores externos u objetivos que, independientemente de su voluntad, suelen incidir en sus prestaciones económicas; tal es el caso de las alteraciones monetarias, ya por la desvalorización de la moneda o bien por su depreciación a través de una inflación velada, o ya casi-galopante, como sucede en nuestros días.

Los acreedores de dinero, o de rentas monetarias, al ver disminuir el poder adquisitivo de sus capitales, o cantidades adeudadas en sus transacciones a largo plazo, o de tracto sucesivo, acuden a poner remedio a esa pérdida o disminución del valor patrimonial de sus haberes. Entre las diversas modalidades que se han concebido por los particulares para atajar en sus contratos la pérdida de valor de la moneda, el poder adquisitivo de su prestación pecuniaria, están los llamados pactos o cláusulas de estabilización, o si se prefiere “cláusulas de actualización”, tal como la doctrina del Tribunal Supremo viene reconociéndolas y calificándolas en esta última década.

Por ser una medida normativa que procede del ámbito privado de los contratantes, de sus pactos o convenios, el primer problema o cuestión jurídica es el de su validez y eficacia dentro de los ordenamientos positivos generales (Código Civil y Mercantil) y especiales (LAU), ya que al proceder de un acto o contrato, producto de la autonomía de la voluntad de las partes, ese margen de autonomía o de libertad que se emplea puede estar o no concedida por aquellos ordenamientos positivos.

En general, el ordenamiento civil establece un precepto de carácter facultativo, como es el artículo 1.255, donde se constata que "los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público". Este precepto, que procede de una época liberal, en nuestro siglo ha venido sufriendo muchos avatares en cuanto a sus plenos efectos, debido al constante proceso de sometimiento y subjeción a una legislación especial vinculante e imperativa, donde los márgenes potestativos se han hecho cada vez más reducidos. De aquí que, en principio, si el empleo de pactos, cláusulas y condiciones contractuales resultan válidos y eficaces, en un segundo examen se hace necesario ver si tales pactos, cláusulas y condiciones no resultan contrarios a todas esas nuevas leyes.

Al tratarse de un contrato de arrendamiento de un local de negocio, para el que se ha establecido una legislación especial, cuya norma vigente es la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, el examen de la cuestión se reduce a ver si esa normativa permite dichos pactos o cláusulas. Dado que se trata de concertar el precio o renta del contrato, nos encontramos con que en su artículo 97 se proclama la libertad de las partes para que puedan pactar la renta que tengan por conveniente. Esta norma concreta es también de carácter facultativo, por lo cual, la cuantía a pagar en moneda de curso legal por el deudor o arrendatario resulta determinada por el convenio que haya establecido con el acreedor o arrendador del local.

Una nueva cuestión, tanto de alcance moral como jurídico, es la que se presenta respecto a los límites cuantitativos (en más o en menos) que puede alcanzar dicha renta. Normalmente es ésta una cuestión que las partes contratantes dilucidan en su trato, motivados por conveniencias personales o subjetivas de la situación en que se encuentran respecto a la relación que contraen, por lo que la estimación de un precio justo lleva consigo una gran carga de relatividad. Cuando las circunstancias son anormales, tanto subjetiva como objetivamente, la cuestión de la cuantía del precio o renta en los contratos onerosos y conmutativos se torna, en el primer caso, excesiva o usuraria, o bien, en el segundo, exigua y no equivalente.

El exceso o usura de la renta en un contrato de arrendamiento urbano se advierte notoriamente cuando su cuantía excede de los precios locales usuales, además de concurrir una serie de circunstancias subjetivas personales dolosas o fraudulentas que inciden directa o indirectamente, casi siempre, en el resto de los preceptos normativos de carácter imperativo del propio ordenamiento general o especial, como sucede concretamente para el mismo arrendamiento urbano cuando se otorga al arrendatario el beneficio de la prórroga forzosa del contrato (art. 97) y de su irrenunciabilidad (art. 6 LAU 1964),

que mal podrá ejercitar si aquel precio o renta excesivos prácticamente le coaccionan de tal modo que le conducen a la renuncia.

Cuando se trata de circunstancias anormales, procedentes de causas objetivas exteriores a la voluntad o comportamiento de las partes, que sobrepasan el riesgo normal de los negocios onerosos, conmutativos y de tracto sucesivo, como sucede con las alteraciones monetarias por devaluación del dinero, es decir, cuando el Estado altera el valor nominal de la moneda de curso legal, o bien, cuando se deprecia en el tráfico negocial y financiero, la cuestión jurídica que se plantea se refiere no sólo a la quiebra del principio nominal que presiden los pagos de las deudas de dinero, sino también a la cuestión concreta que plantea cada relación jurídica por la ruptura del equilibrio de los valores económicos contenidos en las prestaciones contractuales de las partes, ya que la cantidad de dinero a pagar, debido a su alteración de valor, no corresponde con el de la utilidad económica del bien dado como contrapartida.

No obstante, la quiebra producida entre los valores nominales y comerciales y, en particular, de la unidad de valor por excelencia en las transacciones patrimoniales, cual es el dinero, debido al reconocimiento implícito del principio nominalista, el deudor se libera de sus pagos exclusivamente por la cuantía pactada y mediante la entrega de "monedas de curso legal" (artículo 1.170, párrafo primero del C. c.).

El reconocimiento implícito del principio nominalista para el pago de las deudas de dinero dentro de nuestro ordenamiento positivo no puede ser puesto en duda, ya que era el imperante en la época de la codificación, recogido tanto de su modelo más cualificado, el "Code Napoléon", como del italiano de 1865 y del belga (art. 1.240). Ahora bien, ha supuesto una gran ventaja que nuestro legislador no acogiera el principio nominalista de una manera expresa, tal como lo habían hecho el belga y hoy el italiano vigente, donde se acepta la moneda de curso legal y por su "valor nominal"; la simple exigencia de que, a falta de moneda específica, se ha de entregar la moneda de "curso legal", nuestro ordenamiento acoge aquella dirección o postulado nominal, pero sin su carácter imperativo, dando paso potestativamente a la elección de otras monedas de pago. El haber antepuesto el posible pacto de la especie monetaria para el pago de las deudas de dinero no es, como algún ilustre autor ha creído (1), una hipótesis académica, sino un viejo sentir en la tradición española del respeto a la libre autonomía de la voluntad de las partes y que se mantiene firmemente en el ámbito de los pagos monetarios.

No obstante, al surgir todo un ordenamiento específico monetario por parte de la Administración económica del Estado, imponiendo tanto el curso forzoso de una determinada moneda (el billete de Banco) (Ley de 1939) como un control de cambios a través del "Instituto Español de Moneda Extranjera" (2), el margen de elección de las especies monetarias ha quedado prácticamente reducido o dependiente de una autorización administrativa, por lo

(1) GARRIGUES, *Contratos bancarios*. Madrid, 1958, pág. 81, núm. 39.

(2) Actualmente suprimido, pero cuyas funciones sigue manteniendo el "Banco de España".

cual, a la cuestión de validez o invalidez de un pacto se añade la de su licitud o ilicitud dentro del ordenamiento monetario público vigente.

Los particulares, aun acatando las normas impositivas extravagantes para el ámbito del ordenamiento monetario, ante el deber de tener que entregar en sus transacciones moneda de curso legal forzoso, no han hecho más que tratar de usar el margen de posibilidades que les ofrece una factible renuncia o derogación indirecta del principio nominalista, en cuanto a la posibilidad de pactar una cuantía de moneda variable en sus prestaciones, en función de un índice económico que acuse los cambios de valor del poder adquisitivo de la moneda; de este modo, las variaciones del poder adquisitivo de la moneda se verán compensadas por el compromiso de entregar una mayor o menor cantidad de las de curso legal hasta que se salve la diferencia alcanzada entre su valor nominal y el comercial. Para ello, se acude a las cláusulas de estabilización, o pacto de determinación de la cuantía pecuniaria de la prestación obligatoria, en función del valor de un índice económico que se adecua por las partes en cada momento del pago; en realidad, estamos ante la transformación de una obligación pecuniaria por una deuda de valor.

De aquí que la redacción de una cláusula estabilizadora por las partes contratantes no sea tan simple o sencilla como se cree, pues debido a los muchos límites normativos con que han de enfrentarse en sus figuras negociales, pueden acusar y caer en imprecisiones expresivas que le den un distinto significado y alcance a su conducta que pueda ser extralegal. Así, de haberse expresado que la renta "se elevará" o que la renta "se adecuará", según los índices del nivel medio de vida oficiales, puede conducir a unos efectos tan distintos de validez o nulidad, en cuanto a su contenido y resultado, como ocurre en el caso de autos, al rechazarla el Tribunal Supremo, debido a aquella elevación constante y permanente sin posibilidad de que, por advenimiento de una recesión, el arrendatario pueda hacerla repercutir en su renta, lo que sí ocurrirá si se trata de una cláusula de estabilización, por adecuarse sus efectos bilateralmente (SS. 19 diciembre 1966, 8 febrero 1967, 15 febrero, 20 noviembre y 22 diciembre 1972).

2. El fundamento de la validez de las cláusulas de actualización de la renta y el de invalidez o nulidad de las cláusulas de elevación.

Con la presente Sentencia de 9 de febrero de 1974, el Tribunal Supremo vuelve a abundar en el criterio distintivo de dos tipos de pactos o cláusulas contractuales, las de estabilización o actualización y las de elevación de la renta, tal como ya tiene decidido reiteradamente en otras Sentencias, las de 21 de diciembre de 1970, 24 de junio de 1971, 7 de julio de 1972 y 25 de enero de 1973, volviendo a manifestar que "los pactos de actualización de la renta que se convengan entre las partes, sólo serán válidos cuando realmente sirvan a tal finalidad, es decir, cuando atemperan sus efectos a las alteraciones que en más o en menos experimente el coste de la vida y que, por el contrario, no serán válidos cuando se limiten a establecer una posible y constante elevación de la renta, sin permitir, a su vez, su disminución para

el supuesto de que baje el coste de la vida, o el importe de los salarios, o el valor de los artículos o índices que se fijen como módulos reguladores, en cuyo segundo grupo se encuentra comprendida la estipulación dicha, ya que sólo establece o prevé el supuesto de una acomodación de la renta a las fluctuaciones en alza del nivel general de los precios, lo que va en contra de la proporcionalidad equitativa de las recíprocas prestaciones, y que podrían incluso llegar a hacer antieconómica para el arrendatario la continuación del arrendamiento, convirtiendo, con ello, en ilusoria la utilización de la prórroga legal, que como derecho irrenunciable de los inquilinos y arrendatarios instituye la Ley de Arrendamientos Urbanos”.

En el caso de autos estaba claro que las partes habían suscrito dentro de su contrato de arrendamiento una mera cláusula de elevación de la renta. Literalmente expresaban que, “dado el carácter industrial del arrendamiento, dicha renta se ajustará, anualmente, a las posibles y anuales fluctuaciones en alza del nivel general de precios, utilizándose para este cómputo el índice general de precios al por mayor”. La manifestación de que la renta se ajustará a las posibles y anuales “fluctuaciones en alza”, supone la implantación de un exclusivo efecto unilateral para el arrendador, sin contrapartida para el arrendatario en el caso de que se presente una posible baja por efectos de una deflación. Además, las fluctuaciones en alza deben ser tenidas anualmente, o sea, progresiva e indefinidamente, puesto que no se señala un límite de tiempo concreto.

Precisamente estos caracteres de un aumento de la renta, periódico, progresivo e indefinido, son los que han llevado a declarar al Tribunal Supremo como nulos estos pactos a cláusulas de mera elevación de la renta (Sentencias 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero y 21 diciembre 1970, 24 junio 1971 y 16 junio 1973).

Sin embargo, cuando el aumento de la renta, aun siendo periódico y progresivo, tiene un límite en el tiempo (cinco, diez, veinte años), el Tribunal Supremo declara válidas estas mismas cláusulas (SS. 18 febrero 1971, 21 abril 1972, 23 abril 1973 y 26 diciembre 1973). En estos casos, la admisión del aumento o elevación de la renta queda justificada por la inflación, por su efecto de pérdida de poder adquisitivo del dinero, que hace de la renta una cuantía equiparable para el arrendatario de local de negocio; no de otro modo se puede justificar el mantenimiento de la proporcionalidad equitativa de las recíprocas prestaciones entre los contratantes, cuando la constante subida de la renta no fuese menoscabada por la correlativa pérdida de poder adquisitivo de su cuantía monetaria.

De aquí que sea excepcional la postura del Tribunal Supremo, de considerar la validez de las cláusulas de elevación de la renta, si las partes concretan la duración del contrato, porque, entonces, hasta que llegue ese término, no se impide el ejercicio del beneficio de prórroga. En cambio, la regla general es su sanción de nulidad cuando la elevación es indefinida, debido a los efectos indirectos que implica sobre el arrendatario impidiéndole o, al menos, influyendo decisivamente para el ejercicio del beneficio que implica la prórroga forzosa, una vez que ha concluido el plazo de tiempo del contrato.

3. *Los efectos indirectos de una cláusula de elevación de la renta en cuanto al beneficio de prórroga forzosa.*

Desde el momento en que el ordenamiento especial de arrendamientos urbanos permite el libre establecimiento de una renta contractual, las diversas modalidades de fijar su cuantía, inicialmente y a lo largo de su vigencia, son practicadas por las partes contratantes conforme a la autonomía de su voluntad.

Estas modalidades pactadas por el arrendador y el arrendatario sobre la cuantía de la renta, además de ser normalmente equitativas, según corresponde a un contrato oneroso, conmutativo y de tracto sucesivo, han de ejercitarse y acomodarse a las reglas de la buena fe, por lo cual, jueces y tribunales rechazan las pretensiones de las partes que impliquen manifiesto abuso o ejercicio anormal de un derecho o constituyan un medio para eludir la aplicación de una norma imperativa, que deberá prevalecer en todos los casos frente al fraude a la ley (art. 9 LAU 1964).

Desde la aparición de las cláusulas de elevación de la renta, los Tribunales fueron conscientes de cómo podían constituir un medio para eludir la aplicación la norma imperativa correspondiente al beneficio concedido al arrendatario de la prórroga forzosa del arriendo (art. 57 LAU 1964). El convenio por el que las partes establecen que la renta se eleve continua e indefinidamente tiene como consecuencia un efecto indirecto sobre el arrendatario, llegado el momento de la prórroga del contrato en cuanto a su decisión de continuarlo o no en aquellas condiciones. Este efecto indirecto es caracterizado por el juzgador como el de la "ecuación renta-prórroga" (SS. 23 febrero 1963, 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero 1970, 18 febrero 1971, 25 enero 1973, 23 abril 1973 y 9 febrero 1974).

El Tribunal Supremo ve en estas elevaciones progresivas de la renta con exclusivo efecto unilateral una manera de burlar la irrenunciabilidad a la prórroga o de quebrantarla por la desproporción entre la utilidad o beneficio y el uso de la cosa, pudiendo contribuir a que se superen las posibilidades económicas de los inquilinos, induciendo a su renuncia o, como expresa la actual Sentencia del Tribunal Supremo, "podrían incluso llegar a hacer anti-económica para el arrendatario la continuación del arrendamiento, convirtiendo, con ello, en ilusoria la utilización de la prórroga legal, que como derecho irrenunciable de los inquilinos y arrendatarios estatuye la Ley de Arrendamientos Urbanos".

Resulta, pues, que la autonomía de la voluntad de las partes para establecer la renta (art. 97 LAU 1964) tiene unos límites en cuanto al ejercicio de sus relaciones jurídicas dentro del marco de la buena fe, por lo que la fijación de una renta excesiva, desproporcionada, progresiva e ilimitada implica un abuso de este derecho de libre estipulación de la misma. De igual modo, cuando el arrendador utiliza una cuantía excesiva como un medio para eludir la aplicación de una norma imperativa, como es la que impone la prórroga obligatoria del contrato de arrendamiento urbano (art. 57 LAU 1964), realizará un fraude a la Ley.

Ambas modalidades de abuso y fraude en el ejercicio de un derecho son

sancionadas por los jueces y Tribunales con la nulidad de lo establecido, si bien con la potestad de poder salvar el resto de la obligación contractual convenida, a fin de no perjudicar los derechos adquiridos por el arrendatario sobre el bien inmueble que usa y utiliza, bien como vivienda, ya como local de negocio (1). Esta potestad moderadora y de revisión que tienen los Tribunales, por su arbitrio judicial, es plenamente reconocida por el ordenamiento especial de Arrendamientos Urbanos en su artículo noveno, en cuanto medio de impartir una justicia conmutativa.

JOSÉ BONET CORREA

(1) La jurisprudencia francesa, en principio, llega a declarar la nulidad del contrato de arrendamiento totalmente; así, Cass. civ. 13 febrero 1969, en *Juris Classeurs Périodique*, 1969, 2,15492; Cass. civ. 5 junio 1971, en *Revue des Loyers*, 71,278. Posteriormente, tan sólo anula la cláusula como ilícita, Cass. civ. 6 junio 1972, en *Quotidienne Juridique*, 14 diciembre 1972 y Dalloz, 73,151; Cass. civ. 9 julio 1973, en *Journal Notarial*, 74, p. 29i y Dalloz, 74,24. Cfr. SERRES, en *Journal des Finances*, 12 diciembre 1968, y *Conflits dans les baux commerciaux*, en *Journal des Finances*, 18 abril 1974, p. 4.