

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

Arrendamiento de local de negocio con cláusula de estabilización de la renta.

(Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de diciembre de 1966)

SUMARIO: 1: El arrendamiento de un local de negocio con una cláusula de escala móvil «precio del carbón en Madrid»: su validez en instancia y en casación.—2. La libertad de contratación de una cláusula estabilizadora en contraste con la negativa del arrendatario a pagar la actualización de la renta.—3. Si la renta obtenida al aplicar una cláusula de estabilización puede ser abusiva o es compatible con el sistema de revisión legal.

1. *El arrendamiento de un local de negocio con una cláusula de escala móvil «precio del carbón en Madrid»: su validez en instancia y en casación.*

En un arrendamiento de local de negocio, celebrado en Madrid el 1 de marzo de 1959, se pacta en su cláusula sexta que los alquileres contratados «serán revisables cada cinco años o antes, puesto que el precio del arrendamiento se fija ahora en relación con el precio del carbón en Madrid, que hoy es de novecientas noventa y cuatro pesetas la tonelada métrica. Así, pues, cualquier alteración de este precio provocaría la del precio del arrendamiento en la cuantía que corresponda. La clase de carbón será el cribado y el precio el legal fijado por los organismos oficiales».

Pasados los cinco años, el propietario del local requiere al arrendatario para que pague el incremento de renta, habida cuenta de la subida del precio del carbón en un setenta y tres por ciento. Al oponerse expresamente el arrendatario a la elevación propuesta se inicia pleito ante el Juzgado de Primera Instancia, quien con fecha del 7 de octubre de 1965 dicta sentencia donde declara que es válida la cláusula sexta del contrato de arrendamiento a que se refiere la demanda, como «cláusula de actualización de la renta», por lo que la renta pactada debe sufrir un aumento de cinco mil ochocientas cuarenta y nueve pesetas con setenta centimos mensuales, incluidos en ella los actuales incrementos por servicios y suministros.

Interpuesta apelación contra dicha sentencia, ante la Audiencia Territorial de Madrid, con fecha del 24 de enero de 1966, se dictó sentencia confirmando en todas sus partes la sentencia apelada declarando que es válida la cláusula sexta del contrato de arrendamiento relacionado en los fundamentos de esta resolución como de actualización de renta.

En desconformidad con la sentencia de la Audiencia el arrendatario inter-

pone recurso de injusticia notoria ante el Tribunal Supremo, quien pasa a dictar sentencia, manifestando en su segundo considerando lo siguiente:

«En cuanto al motivo segundo amparado en la causa tercera del artículo ciento treinta y seis de la Ley, por interpretación errónea de los mil doscientos cincuenta y cinco del Código civil y sexto, noventa y nueve y cien de la Ley y jurisprudencia que cita, que concertado el contrato el primero de mayo de mil novecientos cincuenta y nueve, es visto que al amparo del artículo noventa y siete de la Ley, se puede pactar con libertad la cláusula de estabilización de renta, que previene variaciones conforme al precio del carbón, y ningún beneficio renunció el arrendatario, si la renta era libre para el contrato, pues sólo se pactó una revisión distinta a la del artículo cien, por voluntad de las partes, que viene también autorizada por el artículo quinto del Decreto de seis de septiembre de mil novecientos sesenta y uno, y sin estimarse que la actora cobró también aumentos legales, porque los incrementos cobrados, lo fueron por aumento del coste de los servicios, los que según el artículo noventa y cinco de la Ley, no tienen concepto de renta, lo que obliga a desestimar el motivo.»

La doctrina que sienta esta sentencia del Tribunal Supremo, al reconocer la validez de las cláusulas de estabilización de la renta, es clara y bien fundada en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956, en contraposición con la postura vacilante y contradictoria que ha venido sosteniendo anteriormente (1).

Sin embargo, dados los antecedentes jurisprudenciales, no puede extrañarnos que los arrendatarios invoquen como fundamento de sus pretensiones aquella doctrina legal anterior negativa, además de otros argumentos erróneos.

Tiene gran interés, pues, examinar y comentar la presente interpretación del Tribunal Supremo en contraste con las alegaciones de las partes, aunque se trate de una legislación ya superada, dado que es el prelude para una más amplia admisión de las cláusulas de estabilización, tal como se reconoce —si bien no nominalmente— en la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos.

2. *La libertad de contratación de una cláusula estabilizadora en contraste con la negativa del arrendatario a pagar la actualización de la renta.*

Cuando se pacta una cláusula de estabilización de la renta en un arrendamiento de local de negocio se entiende que se ha llevado a cabo voluntaria y libremente; no se concibe que el arrendatario se vea coaccionado a aceptar

(1) El Tribunal Supremo declaró nulas las cláusulas de estabilización en arrendamientos de locales de negocio, que estaban regidos por los Decretos de Inquilinato de 1931 y 21 de enero de 1936, en las sentencias de 13 de noviembre de 1952 y 25 de enero de 1955. En cambio, reconoció la validez de una cláusula valor oro o plata para el arrendamiento de un local de negocio regido por el mismo Decreto de Inquilinato. Vigente la Ley de Arrendamientos Urbanos de 13 de abril de 1956, el Tribunal Supremo reconoce una cláusula de revisión periódica por su sentencia de 31 de enero de 1962, mientras que declara nula otra cláusula de escala móvil por sentencia de 3 de marzo de 1962, para volver a reconocer como válida otra cláusula de revisión por sentencia de 17 de junio de 1964, no sin antes haber distinguido las cláusulas de estabilización de las de elevación periódica, constante e indefinida de la renta (Sentencia de 23 de febrero de 1963).

una serie de obligaciones que no puede cumplir, salvo una previa reserva o mala fe inicial. En la vida de giro financiero los motivos que conducen a un arrendatario de local de negocio para elegir un local determinado en cuanto a su tráfico mercantil pueden ser muy diversos, pero ninguno basado en una necesidad vital perentoria, como sucede ante la exigencia de tener un techo o vivienda para subsistir; por el contrario, en un local de negocio se trata de desarrollar una actividad de lucro. Esta diferencia de matiz es fundamental en el momento de pronunciarse sobre los propios actos.

Resulta curioso observar cómo es frecuente que el día que debe hacerse frente a los compromisos contraídos, como sucede concretamente al exigir el arrendador que se adecue la renta al valor del índice económico elegido, ciertos arrendatarios suelen negarse a pagar e invocan —como en el caso de autos— una «imposibilidad de pagar» la elevación propuesta. En ese momento la contradicción es evidente porque va contra sus propios actos, habiendo aceptado voluntariamente, en principio, la cláusula de estabilización, mientras que se niega, posteriormente, a que opere sus efectos. Otra de las alegaciones que suelen aducirse, como también ocurre en este caso, es que la cláusula era nula de pleno derecho por ser contraria a la ley (2), lo que confirma su premeditación y mala fe inicial, o también que el módulo empleado para computar la revalorización de la renta no es fijo y que la cláusula en cuestión no responde a un principio de equidad, ya que supone un aumento muy apreciable, como ocurre en el presente caso, que asciende a un 73 por 100 de la renta inicial.

Para fundamental en Derecho tales pretensiones, estos arrendatarios no han tenido inconveniente en invocar la violación e interpretación errónea del artículo 1.255 del Código civil, acerca de la libertad de los pactos contractuales, o de aquellos preceptos concretos de la legislación arrendaticia referentes a la irrenunciabilidad de ciertos «beneficios» legales (art. 6.º, LAU, 1956) o del modo de establecer la renta legal (arts. 97, 99 y 100, LAU 1956), así como el apoyo de aquellas sentencias que componen un aspecto de la doctrina legal.

No es necesario profundizar en tales preceptos para advertir que se trata de una alegación parcial, subjetiva y unilateral que omite otros aspectos, como ocurre al citar las sentencias del Tribunal Supremo que niegan las cláusulas de estabilización (SS. 13 noviembre 1952, 25 enero 1955 y 3 marzo 1962), sin que se nombren las que las admiten (SS. 28 noviembre 1957, 31 enero 1962, 23 febrero 1963, 17 junio 1964, 30 octubre 1964, 1 abril 1965 y 8 febrero 1967). No obstante, aquí buena parte de responsabilidad la tienen los propios intérpretes legales, quienes al juzgar relaciones jurídicas idénticas, y hasta bajo un mismo ordenamiento especial, han dado soluciones distintas y contradictorias (SS. 31 enero 1962 y 3 marzo 1962). Al poder invocar unos tales precedentes negativos, ante semejante desorientación, es lógico que los arrendatarios traten de oponerse al cumplimiento de lo pactado e invoquen

(2) Sobre la conservación parcial del negocio, excluyendo los pactos y condiciones nulas, ha resultado imprescindible como remedio para evitar el fraude de las leyes, especialmente en las de significado social, como magistralmente expone el profesor DE CASTRO Y BRAVO: «El negocio jurídico», en *Tratado práctico y crítico de Derecho civil*, X (Madrid, 1967), pág. 494.

la doctrina que ha declarado nulas de pleno derecho las cláusulas de estabilización como contrarias a la ley, en vista de que no cabe un pacto que aumente la renta legal en forma diferente a lo dispuesto en el artículo 100 de la L. A. U. (1956). Con tal interpretación, acogida por la sentencia de 3 de marzo de 1962, es evidente la confusión que se crea respecto a las diversas clases de renta que, en realidad, la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956 admite, según se trate de un arrendamiento de vivienda o de un local de negocio vigente o que se haya o no iniciado a partir de la publicación de esta Ley.

Para las viviendas y locales de negocio con un contrato de arrendamiento vigente la «renta legal» no es más que la renta contractual bloqueada (arts. 95, 96 y 98) (3); sin embargo, para que los locales de negocio que se celebren a partir de esta Ley se trata de una «renta libre» (art. 97) (4).

Mientras que la sentencia de 3 de marzo de 1962 confunde estas distinciones, la sentencia que comentamos, de 19 de diciembre de 1966, ha hecho un perfecto deslinde. La sentencia de 3 de marzo de 1962 sostuvo que «es contrario a Ley todo pacto por el que se acuerde aumento de la renta legal en forma diferente a las normas dadas en el artículo 100 de la Ley» y cuando se establece una cláusula donde «el precio se fija en el valor de 203 horas de trabajo de un peón especializado en el ramo de la construcción» «es nula la cláusula en litigio, reiterando lo ya declarado por la presente Sala en sentencia de 19 de diciembre de 1952 y 25 de enero de 1955» (5). En cambio, la sentencia de 19 de diciembre de 1966 establece que «es visto que al amparo del artículo noventa y siete de la Ley, se puede pactar con libertad la cláusula de estabilización de renta, que previene variaciones conforme al precio del carbón, y ningún beneficio renunció el arrendatario, si la renta era libre para el contrato, pues sólo se pactó una revisión distinta a la del artículo cien, por voluntad de las partes».

De donde resulta que el contrato celebrado el 1 de marzo de 1959 respecto a un local de negocio se podía acoger al artículo 97 de la L. A. U. entonces vigente, de 1956, pudiendo estipular arrendador y arrendatario la renta libre-

(3) «Artículo 95. 1. La renta legal de las viviendas y locales de negocio, cuyo arrendamiento subsista el día que comience a regir la presente Ley, será la que en tal fecha cobrará el arrendador con todos los incrementos que viniere percibiendo, salvo los consignados en el párrafo segundo de este artículo».

«Artículo 96. 1. La renta legal de las viviendas que se arrienden después de la entrada en vigor de la presente Ley, será la que se estipule para el momento en que empiece a regir el contrato, salvo lo dispuesto en las leyes especiales».

«Artículo 98. La renta legal de las viviendas y locales de negocio a que se refiere el artículo 95 no podrán ser objeto de elevación por el arrendador mientras continúe vigente el contrato, sino en los casos y proporciones siguientes...»

(4) «Artículo 97. La renta de los locales de negocio que se arrienden después de la entrada en vigor de la presente Ley será la que libremente estipulen el arrendador y el arrendatario, aun cuando dichos locales hubieran estado ocupados con anterioridad a la vigencia de este texto legal».

(5) No obstante, tales sentencias eran dadas en función de otras normas específicas, como son los Decretos de Inquilinato de 29 de diciembre de 1931 y 21 de enero de 1936.

mente; y una renta de libre estipulación es la introducida mediante un cláusula de estabilización por la que la cuantía de la renta resulta en función de un índice de valor (casi siempre un producto cuyo precio se va adecuando al poder adquisitivo real de la coyuntura económica actualizada), subiendo o bajando la cuantía de dicha renta según el alza o baja del precio del índice elegido durante un período determinado. En la sentencia actual se trata del «precio del carbón en Madrid» («del precio legal fijado por los organismos oficiales» y «la clase del carbón será el cribado»), por lo que la cláusula de estabilización que ahora resulta es de la especie llamada «cláusula de escala móvil» (6).

3. *Si la renta obtenida al aplicar una cláusula de estabilización puede ser abusiva o es compatible con el sistema de revisión legal.*

En el presente caso, el arrendatario alegó que si se reconoce validez a las cláusulas contractuales de actualización de rentas, ello implicaría la negación del derecho de prórroga de que goza todo arrendatario. Dado que a este extremo la sentencia no hace alusión, veamos cómo en otros lugares el Tribunal Supremo lo dejó puntualizado.

Entre los llamados «beneficios» que la legislación especial de arrendamientos urbanos concede a los inquilinos o arrendatarios se destaca el de la prórroga forzosa del contrato y el correspondiente a la renta. Entre este beneficio de prórroga y el de renta hay un nexo final en cuanto que por un abuso de la libertad concedida para pactar una renta puede llegarse a hacer impracticable aquel beneficio de la prórroga del contrato para el arrendatario, al ponerlo en condiciones tan onerosas de pago, cuando la renta resulte excesiva e insoportable, que deba dar por terminado el contrato.

A este respecto, el Tribunal Supremo ya tiene declarado en la sentencia de 23 de febrero de 1963 que carece de valor todo pacto que varíe o trate de limitar la duración legal de los arrendamientos de edificaciones urbanas, señalando al respecto la ecuación que existe entre renta y prórroga, ya que las condiciones de una renta insoportable conducen a una renuncia de la prórroga del contrato arrendaticio. Igualmente, la sentencia de 1 de abril de 1965 manifiesta que la libertad de fijación de renta que concede el artículo noventa y siete de la Ley ha de quedar sometida siempre a los demás preceptos arrendaticios en cuanto han de respetarse los postulados esenciales de la improrrogabilidad de los contratos de arrendamiento.

De aquí que la cuestión que inmediatamente se plantea es la de saber si una cláusula de estabilización puede dar lugar a una renta insoportable o injusta que indirectamente viole aquel beneficio de prórroga o si, por el contrario, su naturaleza y efectos son equitativos por acomodarse a las circunstancias ambientales económicas, adecuándose de un modo similar al sistema de actualización o de revisión legal que se adopta por la propia L. A. U.

Las llamadas «cláusulas de estabilización», o «de actualización» —como implícitamente las reconoce la L. A. U. vigente (art. 100)—, son las que resultan

(6) Véase nuestro estudio: *Los arrendamientos con cláusulas de escala móvil*, en «Anuario de Derecho Civil», VIII-1 (1955), págs. 89 y sigs.

de los pactos voluntarios establecidos por las partes en sus contratos onerosos de tracto sucesivo en tiempos de alteraciones monetarias con objeto de que la prestación pecuniaria se mantenga con el poder adquisitivo del momento en que fueron celebrados tales contratos; para obtener este resultado, las partes acuerdan que la suma o cantidad de moneda de que se compone la prestación pecuniaria ascienda o disminuya según el valor de otra moneda metálica («cláusula en moneda oro o plata»), de una divisa («cláusula en moneda extranjera»), o de un índice económico de un producto (trigo, aceite, acero, carbón, etc.) o del índice ponderado del nivel de vida («cláusulas de escala móvil») (7).

Cualquier tipo de cláusulas de estabilización de las nombradas obedecen a una finalidad equitativa, ya que constituyen una previsión para garantizar el justo interés contractual y amparar la justicia conmutativa que demanda la equivalencia de las prestaciones de las partes en los contratos onerosos de tracto sucesivo, pues bien ante una inflación o ya ante una deflación de la moneda, acreedor y deudor, respectivamente en tales situaciones, contrarrestan sus efectos en alza o en baja de las alteraciones del valor monetario.

El que actualmente domine una tendencia inflacionista de nuestra moneda —largamente mantenida en estos últimos treinta años— ha podido llegar a creerse que las cláusulas estabilizadoras sólo tratan de favorecer a los acreedores, al observar su sólo efecto unilateral; pero se olvida que su genuina función es bilateral, ambivalente, en cuanto que también favorecen al deudor en caso que ocurra una deflación. Precisamente, su naturaleza bilateral, basada en el *aleas* que implica para cada parte, es la que las distingue de otras cláusulas similares, pero unilaterales, establecidas tan sólo en beneficio y exclusiva ventaja de una sola de las partes contratantes; mientras que las cláusulas de estabilización resultan equitativas, por estar en función de ambos contratantes, según la situación económica sea favorable o adversa para cada una de ellas, las segundas, en cuanto unilaterales, únicamente están destinadas a favorecer exclusivamente a uno solo, por lo que resultan abu-

(7) Cfr. PELAYO HORE: *Cláusulas de estabilización*, en «Anales de la Academia Matritense del Notariado», II (1946), págs. 39 y sigs.; ROCA SASTRE y PUIG BRUTAU: *Cláusulas de estabilización*, en «Estudios de Derecho Privado», I (1948), págs. 251 y sigs.; LUCES GIL: *El problema de las obligaciones pecuniarias devaluadas ante la doctrina española y la jurisprudencia del Tribunal Supremo*, en «Foro Gallego», 84 (1952), págs. 589 y sigs.; FENECH: *Las cláusulas estabilizadoras en la jurisprudencia española y francesa*, en «Revista del Instituto de Derecho Comparado» (1954), págs. 141 y sigs.; COSSFO: *Cláusulas de escala móvil*, en «Revista de Derecho Privado», 39 (1955), páginas 963 y sigs.; MARTÍNEZ SARRIÓN: *Las cláusulas privadas de revalorización monetaria*, en «Revista de Derecho Español y Americano», 25 (1961), páginas 491 y sigs.; MARTÍNEZ SARRIÓN: *Las cláusulas de estabilización monetaria*, en «Estudios de Derecho Privado» I (Madrid, 1962), págs. 520 y sigs.; HERNÁNDEZ GIL: *Derecho de obligaciones*, I (Madrid, 1960), págs. 171 y 341; SÁNCHEZ FABÁ: *La cláusula de estabilización de rentas en el arrendamiento urbano*, en «Revista de Derecho Español y Americano», 24 (1960), págs. 429 y siguientes; BONET CORREA: *Las cláusulas de estabilización en las obligaciones pecuniarias*, en «Revista de Derecho Notarial», XL (1963), págs. 91 y sigs.; RUIZ VADILLO: *Sistemas de rectificación de las alteraciones del valor monetario*, en «Revista de Derecho Judicial», 21 (1965), págs. 9 y sigs.

sivas, injustas e ilícitas. Como muy bien sanciona la sentencia del 23 de febrero de 1963, para un arrendamiento de local de negocio con una cláusula de revisión periódica, el aumento que se derivaba era constante, fijo e indefinido, por lo que no supone una cláusula de estabilización y va contra la equivalencia de las prestaciones y las directrices de nuestro sistema jurídico. Igualmente, se mantuvo por la sentencia del 1 de abril de 1965, cuando manifestaba que el pacto contenido en la cláusula de un contrato de arrendamiento de local de negocio era de mera elevación de renta cuyo designio era aumentar la renta de una manera fija, constante e indefinidamente, progresión contraria a las cláusulas actualizadoras de escala móvil.

Otra cuestión que queda por aclarar respecto a las cláusulas de estabilización es la que se refiere al efecto especulativo que algunos han achacado a ciertas clases de moneda y al índice elegido. En cuanto a las «cláusulas moneda oro o plata» se había dicho que eran perniciosas para la circulación monetaria, dado que venían a acentuar más el desequilibrio existente entre la moneda de curso forzoso y su cobertura metálica, por lo que acentuaban la inflación existente. El argumento, en realidad, procedía de un sector oficioso y formalista, pues en realidad estaba mal planteado y aplicado; si el desequilibrio entre la moneda de curso forzoso y la moneda metálica (en cuanto unidad monetaria, existente o no en circulación) era evidente y cierto, ello no era debido a la actuación reducida y parciaria de los particulares que en algún contrato trataban de mantener el poder adquisitivo de sus créditos mediante un pacto en moneda metálica o valor moneda metálica; ello era debido a una política económica (querida o desbordada por las circunstancias) incapaz de cortar la inflación, de dotar a sus gobernados de una moneda sana capaz de inculcar el ahorro y de prestigiar el crédito. Por eso, ante la incapacidad o desidia de lograr un sistema monetario eficiente, ante la quiebra del principio nominalista, los particulares acuden a una normación privada de sus créditos y patrimonio pecuniario a través de las cláusulas de estabilización para tratar de corregir las alteraciones monetarias. Con tales cláusulas no se contribuye a aumentar la inflación, sino por el contrario, lo que se trata es de precaverse de ella, de soslayar los efectos catastróficos que produce en sus patrimonios y créditos; es una diligencia que un buen administrador de sus bienes prevé para sus relaciones privadas y que, aunque marque una diferencia de trato con el resto de quienes no la hayan adoptado, no por ello deja de ser equitativa y justa, pues, como ya decía la jurisprudencia romana: *ius civilis vigilantibus scriptum est*.

Tampoco cabe pensar que quien pacta en moneda oro o plata especula con el alza o baja del precio de ambos metales; quien pacta una moneda de oro o plata siempre se refiere a una especie concreta, la peseta oro, el franco oro, el dólar oro, etc., por lo que no es el alza del precio del metal de que dicha moneda se compone quien le da su mayor o menor poder adquisitivo, sino el sistema monetario a que queda vinculada dicha moneda. Igualmente ocurre cuando se trate de divisas, al pactar una «cláusula en moneda extranjera» (en francos, dólares, marcos, etc.).

Al haberse adoptado un índice económico para llevar a cabo la corrección de valores que establece la cláusula de escala móvil, según el precio

de un determinado producto (trigo, aceite, carbón, etc.), o el índice ponderado del nivel de vida (que señale un organismo oficial), ocurre lo mismo que en las anteriores cláusulas, que no se trata de precios especulativos, sino de índices reales reveladores de la situación económica en que la equivalencia de las prestaciones se actualiza, y que, por lo demás, el arbitrio judicial siempre puede moderar.

Por último, cabe contestar a lo alegado por el arrendatario, en el presente litigio que dio lugar a esta sentencia, que no se trata de discutir o elegir un sistema contractual de revalorización de rentas en sustitución del propio sistema de actualización que determina la L. A. U. (1956), ya que la opción la establece la propia Ley, al admitir la libre estipulación de la renta para el supuesto concreto de un local de negocio que se arrienda después de su entrada en vigor (art. 97) —como ocurrió en el caso de autos— o bien al producirse una revisión de la renta legal cada cinco años, según la variación de los índices ponderados de vida que publique el Instituto Nacional de Estadística (art. 100).

La opción de seguir un sistema de estabilización paccionado o de someterse a la actualización legal elimina una de las posibilidades respecto a la otra, una vez que la opción se ha realizado ya no cabe aplicar ambos sistemas al mismo tiempo. Lo que no se puede es confundir los aumentos legales que se vienen satisfaciendo por razón de diferencia en el coste de los servicios o suministros con los que se produzcan por aplicación de una cláusula de estabilización, tal como pretendía el arrendatario en el presente caso, ya que como muy razonadamente sostiene la presente sentencia del 19 de diciembre de 1966, el arrendador no cobró también por el sistema de aumento legal, «porque los incrementos cobrados, lo fueron por aumento del coste de los servicios, lo que según el artículo noventa y cinco, 2, de la Ley, no tienen concepto de renta, lo que obliga a desestimar el motivo».

JOSÉ BONET CORREA.