

# JURISPRUDENCIA

## I. SENTENCIAS COMENTADAS

### 1. Las posibilidades de validez de una cláusula de elevación de renta en arrendamientos de local de negocio.

*(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de diciembre de 1972)*

SUMARIO: 1. Situaciones de hecho similares y disparidad interpretativa.—2. El caso conflictivo y la Sentencia del 20 de diciembre de 1972.—3. Sistema de actualización de rentas y pactos de actualización futura.—4. La renta libre ante el beneficio de prórroga forzosa del arrendatario.

#### 1. SITUACIONES DE HECHO SIMILARES Y DISPARIDAD INTERPRETATIVA

Dentro de este último decenio y cabalgando sobre dos situaciones normativas diversas para los arrendamientos urbanos (LAU de 1956 y LAU de 1964), se han ido planteando relaciones conflictivas que responden a una misma situación de hecho y de derecho, al proceder de la celebración de contratos de arrendamiento de locales de negocio en los que, a propósito del establecimiento de la renta, se pacta una cláusula en la que se hace constar que su cuantía se elevará por períodos de tiempo determinado (cada año, dos, tres, etc.) y en una proporción cuantitativa fija o porcentual (el 10, 20, 25, 30 por 100, etc.), en relación con la renta base, o bien con referencia a un índice o módulo económico (coste de la vida, del metro cuadrado en la construcción de edificios, etc.).

La legislación especial arrendaticia urbana anterior (Decretos del 29 de diciembre de 1931 y 21 de enero de 1936, así como la LAU del 31 de diciembre de 1942) había sido muy rigurosa en cuanto a la necesidad de mantener una renta fija, por lo cual, la jurisprudencia del Tribunal Supremo en sus aplicaciones concretas no sólo rechazó estas nuevas cláusulas de elevación de la renta, declarándolas nulas de pleno derecho (Sentencia 25 enero 1955), sino que tampoco admitía las más sofisticadas como eran las cláusulas de estabilización (Sentencias 13 noviembre 1952 y 3 marzo 1962).

Superada la angustiada situación de carestía de viviendas y locales de negocio, el legislador tuvo ocasión de revisar el carácter normativo de su legislación especial y, concretamente, en materia de renta, cambiar su signo de derecho necesario e imperativo por otro más flexible de normas de derecho dispositivo, en el que se deba mayor autonomía a la voluntad de las partes, volviéndose a la línea tradicional de nuestro liberal Código civil (art 1.255).

Para conseguir este resultado, la nueva normativa de 1956 acudía a arbitrar dos vías facultativas: la de conceder libertad a las partes para establecer la

cuantía de la renta de los contratos que se establecieran a partir de su publicación, fueran de locales de nueva o antigua construcción (art. 97), y la posibilidad de renuncia al beneficio de la renta legal (art. 6.º, párrafo tercero), mediante la vía indirecta del pacto de una revisión o de una cláusula de estabilización.

Dentro de la vigencia de este período legislativo, los contratos de arrendamiento de local de negocio que se acogieron a ambas posibilidades de revisar y estabilizar su renta y, posteriormente han sido objeto de un litigio ante el Tribunal Supremo, fueron reconocidos como válidos dichos pactos de revisión (Sentencias 31 enero 1962 y 14 junio 1964) y de establecimiento de cláusulas de estabilización (Sentencias 30 octubre 1964, 19 diciembre 1966, 8 febrero 1967 y 15 febrero 1972).

En cambio, aquellas cláusulas cuyo pacto suponía una mera elevación de la renta, bajo la vigencia de la LAU de 1956, fueron declaradas nulas y sin validez por ir “contra las direcciones de nuestro sistema jurídico”, “la equivalencia de las prestaciones” y “alterar la ecuación renta-prórroga” (Sentencia 23 febrero 1963), por “suponer una progresión contraria a las cláusulas actualizadoras de escala móvil que determina la equivalencia de las prestaciones”, al “implicar un designio de elevar la renta de una manera fija, constante e indefinidamente” y al ser la “manera de burlar la irrenunciabilidad a la prórroga del contrato” (Sentencia 1 abril 1965), por “no ser contrato de estabilización y sí ser un aumento periódico e indefinido, fijo y progresivo contrario a la Ley” (art. 100), al “quebrantar el fin de la prórroga forzosa” y al “ser contrario a equidad” (Sentencias 2 febrero 1966 y 24 junio 1971), o “que no pueden ser únicamente de aumento fijo e indefinido de la renta, ya que alteraría la proporcionalidad equitativa, haría ilusoria la prórroga contractual y facilitaría la irrenunciabilidad de ella” (Sentencia 25 enero 1973).

A pesar de haber mantenido esta clara y unánime línea interpretativa, el Tribunal Supremo nos sorprende ahora con una opuesta decisión al admitir su validez en la presente Sentencia del 20 de diciembre de 1972, en la que se vuelve a juzgar un contrato contraído bajo la vigencia de la LAU de 1956 y similar a los anteriores, por tratarse de un local de negocio con cláusula de elevación de renta. Las consideraciones en cuanto a la falta de equidad de esta cláusula, ausencia de equivalencia de las prestaciones y de burlar la irrenunciabilidad de la prórroga del contrato son únicamente enunciadas para considerarlas no incurso en el caso, pasándose a hacer aplicación del artículo 100 de la vigente LAU (1964) y de los principios liberales de autonomía de la voluntad contractual del Código civil (arts. 1.255 y 1.090).

## 2. EL CASO CONFLICTIVO Y LA SENTENCIA DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1972

El día 1 de mayo de 1959, el propietario de un piso tercero arrienda la vivienda con destino a habitación y a una actividad industrial o de comercio, dado que la arrendataria iba a ejercer “alta costura”. En la cláusula tercera del contrato se fija como renta inicial la de tres mil quinientas pesetas mensuales y se establece que, cuando cualquiera de los módulos comparativos que

señala sufriese un alza superior a un diez por ciento, automáticamente la renta referida se elevará en igual proporción. Entre los módulos de comparación previstos en el tercer párrafo de dicha cláusula figuraba el del precio de coste del metro cuadrado de planta de construcción de edificios de primera calidad que, en la fecha del contrato era de mil setecientas cincuenta pesetas.

Una vez que sucedió el alza prevista de este módulo, al elevarse a cuatro mil quinientas pesetas el metro cuadrado, el arrendador exige al arrendatario, a partir del 5 de diciembre de 1970, una renta mensual que asciende a nueve mil pesetas.

Enablado pleito entre las partes contratantes, el juez de Primera Instancia dicta sentencia, por la que declara que: primero, la renta del arrendamiento expresada en el hecho primero de la demanda procede adaptarla de acuerdo con el sistema de actualización previsto en la letra a), párrafo tres, del contrato de primero de mayo de 1959; segundo, que en aplicación del sistema de actualización antes dicho, procede elevar la renta en cinco mil quinientas pesetas y fijarla, por tanto, en nueve mil pesetas mensuales en total.

Interpuesto recurso de apelación contra la Sentencia de primera instancia, la Sala de la Civil de la Audiencia Territorial confirma íntegramente la sentencia apelada.

Ante el Tribunal Supremo se formaliza recurso de injusticia notoria contra la sentencia pronunciada, quien, en Sentencia del 20 de diciembre de 1972, decide lo siguiente:

“CONSIDERANDO... que con finalidad revisionista de la renta inicialmente pactada (tres mil quinientas pesetas mensuales) tomaba como módulos el coste por metro cuadrado de solar construido de edificios de primera calidad, el contravalor de la peseta era con la peseta papel y la renta fijada por la Administración pública de acuerdo con los índices de coste de la vida dados a conocer por la Dirección General de Estadística para las viviendas de “renta limitada”, siempre que supusiese un aumento de más del diez por ciento de los que regían en el momento de contratar, que implicaría automáticamente el consiguiente aumento de la renta pactada, alegación que debe reputarse desprovista de fundamento, porque si bien es cierto que en la Ley especial arrendaticia vigente cuando surge la relación contractual discutida, es decir, el texto articulado de trece de abril de mil novecientos cincuenta y seis, no se contenía una autorización expresa de las cláusulas de esta clase, no lo es menos que su artículo noventa y siete dejaba en libertad al arrendador y al arrendatario para fijar la renta de los locales de negocio que se arrendasen después de la entrada en vigor de la Ley, libertad que respetó después el artículo quinto del Decreto de seis de septiembre de mil novecientos sesenta y uno, sin el límite del artículo noventa y seis, amparando, por tanto, los pactos de actualización futura cuando se tratase de los referidos locales de negocio, al modo como recordó con acierto el Tribunal “a quo”, pero sobre todo, que el apartado primero del artículo cien de la vigente Ley de mil novecientos sesenta y cuatro faculta expresamente a las partes para convenir un sistema de actualización de rentas distinto del establecido legalmente, en armonía con la renuncia por el arrendatario de los beneficios legales excepto el de prórroga de la relación contractual del número tercero del artículo sexto, disposición aplicable a las situaciones

como la que aquí se contempla porque afecta a “los locales de negocio que se encuentren en período de prórroga legal”, cual en este caso sucede, pues el contrato, fechado según se dijo en el mes de mayo de mil novecientos cincuenta y nueve, fue concertado por un tiempo de dos o tres años, sistema éste para cuya determinación los contratantes gozan, sin duda, de la libertad que preside la normativa de la contratación en nuestro ordenamiento jurídico, que consagra el artículo mil doscientos cincuenta y cinco del Código civil, siempre que observen el triple límite que en el mismo se establece, que no puede decirse vulnerado con la cláusula que se discute, inserta en un contrato voluntaria y espontáneamente concertado, a cuyos términos es preciso estar, por imperativo de la norma genérica del artículo mil noventa y uno del propio Código y cuya validez no fue ni siquiera impugnada por quien alega la nulidad de una de sus cláusulas, razones todas que obligan a la desestimación de este motivo.”

“CONSIDERANDO... que... el contrato y la cláusula que de él se discute son válidos jurídicamente, no puede decirse que ejercita mal o abusa de su derecho, quien se limita a actuar las legítimas pretensiones que aquellos le conceden...”

Las cuestiones e interrogantes que le surgen al comentarista son: ¿resulta justo y equitativo aplicar y juzgar con normas distintas (LAU 1964) relaciones jurídicas contractuales idénticas, como son los contratos de arrendamiento de locales de negocio con cláusulas de elevación de renta, que nacen bajo la vigencia de una normativa especial distinta (LAU 1956) y para los cuales la Jurisprudencia del Tribunal Supremo tenía establecida una interpretación unánime?; ¿no resultan desconocidos los derechos adquiridos del arrendatario y el contenido de su prestación económica al hacerse mucho más gravosa y al conculcar, como consecuencia, el derecho de irrenunciabilidad a la prórroga forzosa, derecho o beneficio de carácter necesario e imperativo concedido y mantenido expresamente por la Ley?; ¿cuáles son los argumentos nuevos que aporta el Tribunal Supremo, que no sean los que ya tiene dados para rechazar las cláusulas de elevación de renta, y ahora para admitirlas?; ¿todos los pactos de actualización futura, sea cual fuere el tiempo de su contratación, vienen ahora incluidos dentro del actual “sistema de actualización” de la renta?

### 3. SISTEMA DE ACTUALIZACION DE RENTAS Y PACTOS DE ACTUALIZACION FUTURA

Antes de pasar al examen de las cuestiones planteadas, convendría tratar de precisar lo que se entiende por “pactos de actualización futura” y saber en qué consiste el “sistema de actualización” de rentas.

La terminología referente a una “actualización” es introducida por el propio legislador a partir del texto revisado de la LAU de 1964, si bien refiriéndose a un “sistema de actualización” de la renta. Tal sistema—según tenemos expuesto en otro lugar—viene compuesto por las diversas modalidades que son posibles para revisar la renta en un contrato de arrendamiento. Dado

que puede haber tres clases de renta, la "contractual", la "legal" y la "revalorizada", los diversos caminos o vías de revisión de la renta componen el "sistema de actualización" que menciona el artículo 100, párrafo primero, de la LAU de 1964.

Efectivamente, existen las modalidades legales de fijación de la renta en los arrendamientos urbanos (la renta fija o bloqueada y la revalorizada), además de la modalidad voluntaria o pactada (la renta base inicialmente convenida o la posterior estabilizada). La complejidad del sistema fue producto de los diversos ordenamientos especiales de arrendamientos urbanos (LAU de 1946, 1956 y 1964), al mantener principios opuestos, como sucedió en un comienzo con sus criterios imperativos vinculadores para las partes, atenuados posteriormente y liberalizados últimamente en cuanto a la renta procedente de viviendas y locales de negocio.

La reacción de las partes contratantes ante las primeras medidas coercitivas implantadas no se hizo esperar; se llega a utilizar hasta el máximo la libertad o autonomía que el ordenamiento les concedía permisivamente, bien de un modo directo o indirecto, surgiendo los pactos convencionales, ya de renuncia a los derechos y beneficios otorgados, como el de renta, bien mediante la transformación de la deuda pecuniaria en deuda de valor. Al ser la renta una prestación en dinero, y sin querer soslayar su pago en moneda de curso legal, lo que se trata es de que su importe o cantidad sea determinable en relación con un índice o módulo de valor económico muy sensible a las oscilaciones y variaciones del poder adquisitivo de la moneda, como son el precio del oro, la plata, el trigo, el aceite, el nivel de vida, etc., que revelan el grado de alteración monetaria existente, por lo cual, la renta base, llegado el término pactado, se adecuará proporcionalmente al nivel de los precios alcanzados. De este modo, las partes—y más concretamente los acreedores de cualquier negocio u obligación pecuniaria, en épocas de signo inflacionista—tratan de mantener una equivalencia de sus prestaciones.

Sin embargo, la carestía de viviendas y locales, que desde las décadas de los años 1930 comenzó a notarse, tiene su punto más álgido después de las destrucciones provocadas por la guerra civil. Para atajar las especulaciones y prevenir las injusticias, al legislador también lo guiaron unos afanes sociales de protección a la parte más débil económicamente considerada. Quien necesitaba una vivienda o local como arrendatario se presentaba entonces como la parte menos favorecida; para ella se establecen unos "beneficios", entre los que destacan la facultad o derecho de obtener una prórroga forzosa y el de que se le mantenga una renta fija, sin más posibilidades de elevación que la legalmente consentida.

Por tales razones, y bajo la vigencia de los ordenamientos especiales de arrendamientos urbanos de 1931, 1936 y 1946, los tribunales rechazaron como nulas cualquier clase de cláusulas que tenían por objeto y efecto la elevación de la prestación pecuniaria arrendaticia, radicalmente tanto para las viviendas como para los locales de negocio (SS. 13 noviembre 1952, 25 enero 1955 y 3 marzo 1962). Sin embargo, con el paso de los años, el cambio y mejoría de la situación en el ámbito de la construcción, las alteraciones moneta-

rias y la aparición de estudios de autorizados civilistas (1), que plantean y tratan de dar las soluciones más justas y equitativas a las relaciones contractuales arrendaticias, conducen a los tribunales a una revisión de aquella primera postura negativa de su jurisprudencia bajo la LAU de 1946, comenzando por modificar y adoptar soluciones admisivas para las llamadas "cláusulas de estabilización" (SS. 16 octubre 1956, 18 febrero y 28 noviembre 1957, y 31 enero 1962), si bien distinguiéndolas de otras modalidades como las cláusulas de mera elevación de renta que eran consideradas todavía como injustas e inválidas (SS. 23 febrero 1963 y 1 abril 1964).

Hasta llegar a la LAU de 1955 y bajo su vigencia, es cuando la postura interpretativa jurisprudencial adquiere unanimidad acerca de la validez de las diferentes modalidades de las cláusulas de estabilización en los contratos de arrendamiento de local de negocio (SS. 30 octubre 1964, 19 diciembre 1966, 8 febrero 1967, 26 noviembre 1968, 15 febrero 1972 y 25 enero 1973), si bien se las sigue distinguiendo de las cláusulas de elevación de renta, declaradas como nulas e ilegales (SS. 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero 1970 y 24 junio 1971).

Aunque las opiniones doctrinales se dividen (2), la tendencia se hace cada vez más clara hacia un reconocimiento de la justicia intrínseca y equidad que comportan las cláusulas de estabilización en las relaciones de tracto sucesivo y particularmente en los contratos de arrendamiento de locales de negocio.

Legislativamente, y por Decreto del 17 de marzo de 1959, se produce el reconocimiento de ciertas modalidades de las cláusulas de estabilización ("valor oro", "valor trigo" y "nivel de vida"), en la reforma al Reglamento Hipotecario (art. 219, párrafo 3), para los préstamos así garantizados; de este modo, se tiene conciencia de la depreciación monetaria existente y de la necesidad de corregirla. Esta misma postura legislativa se ve confirmada para el ordenamiento especial de arrendamientos urbanos con la nueva reforma que lleva a cabo el Decreto del 24 de diciembre de 1964, al poner en vigencia el "Tex-

(1) Cfr. PELAYO HORE, *Cláusulas de estabilización*, en "Anales de la Academia Matritense del Notariado", II (1946), pp. 39 ss.; ROCA SASTRE y PUIG BRUTAU, *Cláusulas de estabilización*, en "Estudios de Derecho privado", I (Madrid, 1948), pp. 251 ss.; MARTÍN BALLESTERO, *El pago de prestaciones debidas en moneda devaluada*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia" (1950), pp. 528 ss.; RODRÍGUEZ SOLANO, *Arrendamiento de fincas urbanas. Renta. Su fijación en especie y sometimiento a las fluctuaciones del valor de ésta*, en "Pretor", 7 (1953), pp. 19 ss.; FENECH, *Las cláusulas estabilizadoras en la jurisprudencia española y francesa*, en "Revista del Instituto de Derecho Comparado", 2 (1954), pp. 141 ss.; CASTÁN y CALVILLO, *Tratado práctico de arrendamientos urbanos. II. Parte especial*. Madrid, 1956, pp. 701 ss.

(2) Cfr. SOTO NIETO, *Aspectos económicos de la nueva Ley de Arrendamientos urbanos*, II (Alcoy, 1959), pp. 155 ss.; SÁNCHEZ FABA, *La cláusula de estabilización de rentas en el arrendamiento urbano*, en "Revista de Derecho Español y Americano", 24 (1960), pp. 429 ss.; SELFA PEDROS, *Cláusulas de estabilización y variabilidad periódica sobre la renta en los arrendamientos urbanos. Su nulidad*, en "Revista General de Derecho", 236 (1964), pp. 362 ss.; BONNET CORREA, *La legislación de arrendamientos urbanos y cláusulas de estabilización de la renta*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia", 220-2 (1966), pp. 213 ss.; SOTO NIETO, *Las cláusulas de estabilización y el contrato arrendaticio urbano*, en "Derecho vivo. Jurisprudencia comentada", I (Madrid, 1970), pp. 397 ss.

to refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos”, donde su artículo 100, párrafo primero, las incluye implícitamente por el reconocimiento expreso de un “sistema de actualización”, distinto del de revisión proclamado legalmente (artículos 98 y 100, párrafos segundo y tercero).

Este sistema de actualización al que se refiere el legislador—y ahora los tribunales—no puede ser otro que el compuesto por las diversas modalidades de cláusulas contractuales añadidas por las partes y que han ido apareciendo en diversas épocas. En primer lugar, las llamadas cláusulas estabilizadoras del tipo de la “cláusula oro” o “plata” (3), o en “moneda extranjera”, las cuales, ante las dificultades de intervención económica de los gobiernos por la incautación del metal precioso o su puesta fuera del tráfico comercial, los tribunales las interpretaron como “cláusulas valor-oro”, “valor plata” y “valor moneda extranjera” es decir, tomando en cuenta el valor del índice metálico, si bien pagadera la suma resultante en moneda del curso legal (4). Coetánea y posteriormente se va acentuando la tendencia hacia la modalidad de las llamadas “cláusulas de índice variable” o de “escala móvil”, en las que el módulo o índice podía consistir en productos (trigo, aceite, carbón, etc.) o en un índice económico (de nivel de vida, del metro cuadrado edificado, etc.), en los que se refleje el poder adquisitivo de la moneda, sin atender a su carácter especulativo, al objeto de conseguir la equivalencia de las prestaciones en las relaciones contractuales onerosas y de tracto sucesivo (5).

(3) Cfr. DUALDE, *Cláusula “pago en oro”*, en “Revista de Derecho Privado”, 31 (1947), pp. 1 ss.; QUINTANO RIPOLLÉS, *La cláusula oro en los pagos internacionales privados*, en “Revista de Derecho Privado”, 31 (1947), pp. 666 ss.; ROCA SASTRE, *Eficacia de la cláusula “valor oro”*, en “Revista de Derecho Privado”, 34 (1950), pp. 1 ss.; VELASCO ALONSO, *Algunas consideraciones sobre la cláusula “valor oro”*, en “Revista de Derecho Privado”, 34 (1950), pp. 530 ss.; PUIG PEÑA, *Cláusula oro*, en “Nueva Enciclopedia Jurídica Seix”, IV (Barcelona, 1952), pp. 183 ss.; CERRILLO QUILEZ, *La renta. II. Cláusula pago oro en el arrendamiento urbano*. Barcelona, s. a. (1956); BONET CORREA, *El contenido y la validez de las cláusulas “moneda oro o plata”*, en “Anuario de Derecho Civil”, XV-2 (1962), pp. 505 ss. y *El arrendamiento de un local de negocio con renta pactada en moneda oro o plata*, en “Revista de Derecho Notarial”, 51 (1966), pp. 195 ss.; HERNÁNDEZ-GIL, *El problema del nominalismo en el pago de las deudas de dinero y su corrección. Cláusula “pago en oro”. Cláusula “valor oro”. Presupuestos jurídico-sociales. Alusión del Derecho comparado. Posición de la jurisprudencia*, en “Dictámenes”, I (Madrid, 1968), pp. 427 ss.

(4) SS. 23 diciembre 1942, 4 julio 1944, 12 marzo, 29 abril, 15 julio, 23 noviembre 1946, 22 marzo 1947, 5 abril 1948, 9 enero 1950, 4 enero, 11 mayo 1951, 27 noviembre 1957, 22 diciembre 1961, 31 octubre 1962.

(5) Cfr. COSSIO, *Cláusulas de escala móvil*, en “Revista de Derecho Privado”, 39 (1955), pp. 936 ss.; BONET CORREA, *Los arrendamientos con cláusulas de escala móvil*, en “Anuario de Derecho Civil”, VIII-1 (1955), pp. 89 ss. y *La cláusula de escala móvil “valor par” en el arrendamiento de local de negocio*, IX-1 (1956), p. 286; *Cláusulas de escala móvil “coste de la vida” en los locales de negocio y las cláusulas de elevación de renta*, en “Anuario de Derecho Civil”, XVIII-3 (1965), pp. 752 ss.; SELFA PEDRÓS, *Cláusulas de estabilización y variabilidad periódica sobre la renta en los arrendamientos urbanos. Su nulidad*, en “Revista General de Derecho”, 236 (1964), pp. 362 ss.; SOTO NIETO, *Las cláusulas de estabilización y el contrato arrendaticio urbano*, en “Derecho vivo. Jurisprudencia comentada”, I (Madrid, 1970), pp. 397 ss.

Junto a todas estas modalidades de cláusulas de estabilización aparecen aquellas otras que sólo están pensadas en beneficio exclusivo del arrendador para conseguir su unilateral efecto de alza progresiva y continuada de la renta, como son las llamadas "cláusulas de elevación de renta", las cuales no quedan ligadas a la eventualidad de las alteraciones monetarias que puedan estabilizar bilateralmente a ambas partes contractuales, según sea el signo de la alteración monetaria, deflacionista o inflacionista.

Según queda visto, nuestros tribunales se percataron claramente de las diferencias que estas cláusulas contenían y el Tribunal Supremo no dudó en señalar para las de mera elevación de renta su falta de equidad, el abuso de derecho que implicaban y el fraude a la Ley que se cometía por vulnerar la prórroga forzosa, declarando su nulidad y falta de efectividad (SS. 23 febrero 1963, 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero 1970, 24 junio 1971). Sin embargo, la presente Sentencia del 20 de diciembre de 1972, todavía para un caso como los anteriores regulado por la LAU de 1956, mantiene lo contrario, invocando su validez, tanto en base a su texto legal (art. 97), como apoyándose en el Decreto de 6 de septiembre de 1961 (art. 5) y en las normas de aplicación general de la contratación civil (arts. 1.255 y 1.090 del Código civil). Es decir, que la cuestión viene resuelta en vista del carácter dispositivo que el nuevo ordenamiento arrendaticio vigente consiente para el beneficio de la renta legal y su libertad de contratación. No obstante, queda velada, o previamente resuelta en la intención del juzgador, la posible violación indirecta del beneficio irrenunciable del arrendatario haciendo imposible la prórroga del contrato por una cuantía excesiva de la renta.

#### 4. LA RENTA LIBRE ANTE EL BENEFICIO DE LA PRORROGA FORZOSA DEL ARRENDATARIO

La LAU vigente, además de mantener la posibilidad de renuncia al beneficio de la renta (art. 6, párrafo tercero), establece la posibilidad de pactar libremente la cuantía o precio de la renta (art. 97), así como aumentarla o reducirla por mutuo acuerdo (art. 98). Si a ello añadimos el reconocimiento expreso que hace de la posibilidad que tienen las partes de acogerse voluntaria y paccionadamente a un sistema de actualización distinto del legal (art. 100, párrafo primero), con revisiones cada dos años para los viejos arrendamientos de viviendas (desde 1930 a 1960) y los locales de negocio que se encuentran en período de prórroga (art. 6, párrafo segundo), tenemos ante nosotros un cuadro que, en parangón con los regímenes anteriores, resulta muy liberalizado y regido, principalmente, por el tradicional principio de autonomía de la voluntad.

A pesar de estas bases generales y de un criterio liberalizado para la contratación locaticia, se mantienen dispositiva y vinculativamente como irrenunciables los beneficios que el ordenamiento positivo especial otorga a los inquilinos de viviendas, con o sin muebles, y a los subarrendatarios de las mismas, considerándose nula y sin valor ni efecto alguno cualquier estipulación que los contradiga (art. 6, párrafo primero, LAU). Entre estos beneficios irrenun-



ciables, tanto para las viviendas como para los locales de negocio está el de prórroga (art. 6, párrafos segundo y tercero).

Si de derecho, o formalmente, los beneficios de la renta y de prórroga se diferencian por su irrenunciabilidad o renunciabilidad, de hecho —y la práctica lo ha venido poniendo de relieve y los tribunales constatándolo— se condicionan y relacionan mutuamente, ya que a través de una renta elevada, o progresivamente subida, prácticamente se llega a provocar la renunciabilidad del arrendatario. Por tanto, el ejercicio de este beneficio o prerrogativa de la libertad de renta no lo es en un sentido absoluto, de poder establecerla sin límites, en una cuantía cualquiera, sino que este derecho ha de ser realizado acomodándose a las reglas de la buena fe, según el mandato del propio legislador locaticio (artículo 9), cuando manifiesta que “los jueces y tribunales rechazarán las pretensiones que impliquen manifiesto abuso o ejercicio anormal de un derecho o constituyan medio para eludir la aplicación de una norma imperativa, que deberá prevalecer en todos los casos frente al fraude de la Ley”.

Resulta, pues, que es dentro de estos márgenes legales donde pueden moverse las partes contratantes para establecer un pacto sobre la cuantía de la renta, sin que aquel margen amplio de libertad pueda ser objeto de un abuso manifiesto, o que sirva para soslayar preceptos imperativamente exigidos, como el de prórroga, defraudando al ordenamiento público. De ahí que la facultad concedida a los juzgadores para que con su prudencia y sentido de la equidad, en cada caso concreto, sopesen las circunstancias y decidan sobre su intrínseca justicia.

En la Sentencia del Tribunal Supremo que comentamos, si nos atenemos a las consideraciones expresadas, parece que fueron considerados estos extremos concretos de relación entre la elevación de la renta y la prórroga forzosa, al menos mencionados a la hora de declarar válida la cláusula de elevación de renta. Se trataba de una renta que en el período de diez años (1959 a 1970) sube, aproximadamente, en un 300 por 100, ya que pasa de 3.500 pesetas a 9.000 pesetas mensuales, de acuerdo con el módulo económico elegido, el precio del metro cuadrado edificado de primera calidad.

No cabe duda que la inflación reinante durante esta década queda bien reflejada en el índice económico pactado para repercutir en la cuantía de la renta que, por lo demás, cumple con los criterios de ecuanimidad y relación que deben existir entre el contrato que se celebra por las partes (un arrendamiento de local de negocio) y el módulo elegido (el precio del metro cuadrado edificado), según tienen constatado la doctrina y la propia jurisprudencia (6). Creemos que éstas habrán sido las consideraciones de la Sentencia cuando considera que no hubo “encubierta figura de fraude” y que “el contrato y la

---

(6) Han sido la doctrina y los tribunales franceses quienes más han insistido sobre la necesidad de que exista esta relación de consecuencia entre la figura negocial y el índice económico elegido por las partes, cfr. ARCHEVÊQUE, *La clause d'indice vie dans les baux commerciaux*, en “Gacette du Palais” (1939), pp. 2 ss.; VASSEUR, *Le droit des clauses monétaires et les enseignements de l'économie politique*, en “Revue Trimestrielle de Droit Civil”, 51 (1952), pp. 431 ss.; PEDAMON, *Le regime contemporaine des clauses monétaires*, en “Dalloz” (1958), pp. 101 ss.; TOULEMON, *Les étapes de la jurisprudence en matière d'échelle mobile*, en “Revue Trimestrielle de Droit Commercial”, XI-4

cláusula que de él se discute son válidos jurídicamente” y “no puede decirse que ejercita mal o abusa de su derecho”.

No hay, pues, argumentos nuevos en esta Sentencia para admitir las cláusulas de elevación de renta que anteriormente fueron rechazadas por el Tribunal Supremo; hay tan sólo consideraciones de equidad en función de la inflación, aunque se invoquen preceptos como el artículo 97 LAU 1956, y los de la LAU vigente<sup>1</sup>(art. 100), los mismos, a excepción del último, con que también se declararon inválidas las anteriores cláusulas de elevación de la renta.

José BONET CORREA

---

(1958), pp. 697 ss.; HUBRECHT, *Wertsicherungsklauseln im französischen Recht*, en “Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11 (1964), pp. 346 ss.; (DUCET, *L'indexation*. París, 1965. Para la Casación v. Cass. 27-VI-1957, en “Dalloz” (1957), p. 649, con nota de RIPERT y en “Gazette du Palais” (1957), p. 30, con nota de HUBRECHT; Cass. 18.III.1958, en “Jurisclasseur Periodique” (1958). II.10563; Cass. 9.VI.1959, en “Bulletin des Arrêts de la Cour de Cassation, I, 241; Cass. 2.II.60, en “Semaine Juridique, IV (1960), p. 47; Cass. 4.XII.1962, en *Semaine Juridique, II* (1963, núm. 13.023; Cass. 26.IV.1963, en “Gazette du Palais”, 2 (1963), p. 51; Cass. 26.XI.1963, en “Semaine Juridique”, II (1964), núm. 13.652.