

4. Contrato de arrendamiento de local de negocio con pacto de elevación de la renta.

*(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de
23 de abril de 1973)*

SUMARIO: 1. Las normas de derecho necesario y de derecho dispositivo en la legislación de arrendamientos urbanos respecto a la renta.—2. Las disposiciones normativas sobre la renta para las viviendas y los locales de negocio.—3. La distinción entre los pactos o cláusulas de estabilización de la renta y los de mera elevación.

1. LAS NORMAS DE DERECHO NECESARIO Y DE DERECHO DISPOSITIVO EN LA LEGISLACION DE ARRENDAMIENTOS URBANOS RESPECTO A LA RENTA

En materia de arrendamientos urbanos todavía continúa el impacto psicológico que creó toda una legislación especial restringiendo al máximo la autonomía o libertad de las partes en cuanto al objeto y materia, la contraprestación o renta, duración y finalidad del contrato, persistiendo en las mentes de los ciudadanos, como también en la de ciertos juristas y juzgadores. Por el contrario, mucha es la luz que viene aportando nuestro más alto Tribunal de justicia en sus últimas sentencias acerca de este punto controvertido de la renta, contribuyendo a aclarar, distinguir y juzgar con precisión y equidad los casos concretos que se le vienen planteando, al realizar al mismo tiempo una labor de carácter doctrinal, de contribución al perfeccionamiento de los matices de la figura contractual arrendaticia, al mismo tiempo que imparte su justicia conmutativa entre ambas partes en litigio.

Tanto en la anterior Sentencia del 25 de enero de 1973, como en la actual que comentamos, nos ayudan mucho a esclarecer de un modo general y particularizado el gran cambio operado respecto a la naturaleza de las normas que regulan la contratación para el inquilinato y el arrendamiento de los locales de negocio, concretamente respecto de la renta. Recordando fielmente las palabras del Tribunal Supremo apreciaremos mejor este giro de noventa grados que se da dentro de la propia legislación especial arrendaticia cuando se señala en dicha Sentencia del 25 de enero "que los preceptos relativos a la renta, que tuvieron carácter de derecho necesario, con anterioridad a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 31 de diciembre de 1946, pasaron a ser, posteriormente, normas de derecho dispositivo, quedando sometida la

regulación de la materia a la voluntad de las partes, de conformidad con el principio contractual establecido en el art. 1.255 del Código civil, libertad contractual más amplia, respecto de la cuantía de la renta, en los arrendamientos de locales de negocio posteriores a la Ley de 22 de diciembre de 1955 y extensiva, por el art. 37 de la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos a las viviendas arrendadas con posterioridad a la entrada en vigor de ésta”.

Ahora, al propio Tribunal Supremo vuelve a insistir sobre el cambio producido en el carácter de las normas respecto a la renta. La presente Sentencia confirma “que es evidente que los preceptos relativos a la renta, de derecho necesario con anterioridad a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 31 de diciembre de 1946, quedaron convertidos posteriormente en normas de derecho dispositivo y sometida la regulación de la materia a la voluntad de las partes, libertad contractual más amplia en los arrendamientos de locales de negocio posterior a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 22 de diciembre de 1955, que se hizo extensiva, por la modificación de que fue objeto el art. 97 de la Ley de Arrendamientos Urbanos vigente, a las viviendas arrendadas posteriormente a la entrada en vigor de ésta”.

Como sabemos, el derecho necesario de que nos habla el Tribunal Supremo resulta de un conjunto legislativo, procedente tanto del Derecho civil común como del Derecho civil especial, cuyas normas tienen un carácter preceptivo o imperativo, es decir, disposiciones de obligado cumplimiento e insoslayables que, si se incumplen, caen bajo la sanción de nulidad. Ahora bien, mientras que en el ordenamiento civil común predominan las normas de derecho dispositivo, o sea, aquellos preceptos con carácter facultativo que permiten a las personas ejercitar una amplia autonomía de su voluntad, en la legislación civil especial, por el contrario, en vista de una serie de circunstancias político-sociales muy concretas, predominan las normas o leyes de carácter necesario, imperativas o forzosas, en que la persona ha de ceder ante intereses de carácter general o del bien común, en virtud de los cuales se ve coaccionada a entablar sus relaciones jurídicas según un condicionamiento impuesto y dirigido. Tal es el caso de la legislación arrendaticia urbana donde el legislador tuvo que acudir a estas normas de derecho necesario para regular el contrato de inquilinato y de local de negocio estableciendo los llamados “beneficios” en favor del arrendatario, consistentes en protegerle en la permanencia de su relación locaticia (un derecho a prórroga forzosa una vez cumplido el tiempo del arrendamiento), la invariabilidad de la merced o renta a pagar por el arrendatario, así como otros derechos especiales que lo protegen de un lanzamiento o desahucio de la vivienda o local arrendado.

Con el paso del tiempo, se produce un cambio en la situación de la coyuntura socio-económica española, al mejorarse la industria de materiales de la construcción, del mercado de capitales y de la expansión del crédito, por lo cual, los ordenamientos posteriores vienen a reformar los cauces de la relación de intereses entre las partes que acuden a la contratación arrendaticia urbana.

2. LAS DISPOSICIONES NORMATIVAS SOBRE LA RENTA PARA LAS VIVIENDAS Y LOS LOCALES DE NEGOCIO

El beneficio de la renta para el arrendatario consiste en la concesión por el ordenamiento de una situación de privilegio al arrendatario, a fin de que la renta pactada permanezca tal cual fue acordada por las partes sin que varíe su cuantía, ni pueda variar durante el tiempo por el que se ha pactado y aun posteriormente, si el arrendatario se acoge al otro beneficio de la prórroga del plazo contractual. De este modo, se forma así la llamada "renta legal" inalterable.

Ahora bien, el legislador, consciente de la mejora de la situación y habida cuenta de las alteraciones monetarias, va incrementando en determinados porcentajes dicha renta legal, por lo que aparece, como sucede en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956 (art. 96, ap. 10 a, b, c), la llamada "renta revalorizada", la cual, si bien incrementada, continúa con la misma nota de inalterabilidad. En materia de renta, la novedad que acaba por instaurarse es la "renta libre" para aquellas viviendas y locales de nueva construcción que, a partir del vigente ordenamiento especial de arrendamientos, se contraen por las partes. Unido a todo ello, la posibilidad de renuncia al beneficio de la renta legal, se pasó prácticamente a que los contratantes puedan ejercer sus facultades de revisión de una manera paccionada.

Sin embargo, la distinción entre viviendas y locales de negocio, en cuanto a las posibilidades de renuncia al beneficio de la renta, se mantiene hasta que se opera la última reforma legislativa por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964. En la legislación vigente, la renuncia es factible en ambos casos.

Hace algunos años (1), al analizar las posibilidades de poder pactar cláusulas de escala móvil en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946, insistía en la necesidad de distinguir, respecto de la renta, si se trataba de una vivienda o de un local de negocio, por el diverso trato que el legislador les había dispensado, al considerar las viviendas como una necesidad vital e insoslayable, mientras que los locales de negocio eran más secundarios, y por ello el poder suponer como objeto de renuncia su renta. Según hace ver el propio Tribunal Supremo, existió una "libertad contractual más amplia en los arrendamientos de locales de negocio posterior a la Ley de Bases de Arrendamientos Urbanos de 22 de diciembre de 1955, que se hizo extensiva, por la modificación de que fue objeto el artículo 97 por la Ley de Arrendamientos Urbanos vigentes, a las viviendas arrendadas posteriormente a la entrada en vigor de ésta".

Desde muy temprano, a partir de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946, las partes fueron conscientes de las posibilidades que se les brindaba para la renuncia al beneficio de la renta en sus contratos de locales de negocio. Para ello, siguieron dos caminos: el de pactar una revisión de la renta de una manera expresa o el de acudir tácitamente al empleo de cláusulas de estabilización. Mientras que la revisión pactada expresamente fue acogida favorablemente por el Tribunal Supremo (SS. 31 enero 1962, 17 junio 1964

(1) Nuestro estudio: *Los arrendamientos con cláusulas de escala móvil*, en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, VIII-1 (1955), págs. 88 y ss.

y 18 febrero 1971), no ocurrió así en principio respecto de los pactos o cláusulas de estabilización, al ser consideradas contrarias a derecho y, como consecuencia, declaradas nulas (SS. 13 noviembre 1952, 25 enero 1955 y 31 enero 1952). Tan sólo la Setencia de 28 de noviembre de 1957 razonaba prudentemente la acogida de dichas cláusulas estabilizadoras, posición que se verá confirmada definitivamente en otras posteriores (SS. 30 octubre 1964, 19 diciembre 1966, 8 febrero 1967, 26 noviembre 1968, 21 diciembre 1970, 15 febrero, 21 abril, 20 noviembre y 22 diciembre 1972).

3. LA DISTINCION ENTRE LOS PACTOS O CLAUSULAS DE ESTABILIZACION DE LA RENTA Y LOS DE MERA ELEVACION

Los pactos o cláusulas de estabilización establecidos por las partes en sus contratos de arrendamiento urbano comenzaron a usarse ante las consecuencias que implicaban las alteraciones monetarias, sobre todo como remedio eficaz ante la inflación de la peseta, que destruía su poder adquisitivo inicial, el de la suma o cuantía locaticia exigida por el arrendador. Al pactarse que dicha renta se revisará cada período de tiempo determinado y en función del valor de un índice económico (el oro, la plata, el trigo, los jornales, el nivel medio de vida, etc.), con ello se pretende que la suma o cuantía de la renta evolucione, en más o en menos, de acuerdo con el índice pactado, de modo que la moneda dada en contraprestación mantenga un poder adquisitivo en proporción al inicialmente considerado por las partes al celebrarse el contrato.

Esta modalidad de revisión contractual de la renta viene a utilizar una vía indirecta para salvar el principio general nominalista de toda obligación pecuniaria, según la cual, el pago se hace por la entrega de la misma cantidad pactada y por su valor nominal. En realidad, las partes al pactar una cláusula de estabilización del precio o renta transforman la obligación pecuniaria en una deuda de valor, la cual, si bien es pagadera en dinero, su cuantía viene a depender del evento o índice de valor pactado que refleja la evolución de los precios. Además, al ser posible en un contrato oneroso y de tracto sucesivo que su precio sea determinable con posterioridad, por analogía con la compraventa, el aplazamiento de la cuantía de la renta calculada sobre la base inicial; tal como comportan las cláusulas de estabilización, resulta un modo operativo correcto y lícito, ya que se dan los requisitos esenciales del contrato y sus finalidades intrínsecas (onerosidad y conmutabilidad).

Vemos, pues, cómo esta transformación paccionada de la naturaleza de la obligación pecuniaria por otra como deuda de valor, para que sea conforme a derecho, no ha de vulnerar los principios de onerosidad, reciprocidad y conmutabilidad de este tipo de obligaciones, ni en fraude a la ley o a los principios del orden público monetario.

Por tanto, las diversas modalidades de las cláusulas de estabilización ("moneda oro o plata", "valor oro o plata", "moneda extranjera", "valor moneda extranjera", de "escala móvil", "valor trigo" o del "índice de vida", etc.) tratan de hacer depender la cuantía de moneda a entregar por el deudor del diverso precio que alcancen, o su poder adquisitivo, para concretar la renta en determinados períodos de años; de este modo, se pretende conseguir la ac-

tualización de la renta para que no permanezca desfasada como contraprestación económica de la prestación contractual.

La jurisprudencia ha tenido en cuenta esta particular naturaleza económico-jurídica, o patrimonial, de las cláusulas de estabilización, siendo la jurisprudencia francesa quien más se ha preocupado de precisar su aspecto razonable y equitativo respecto de la íntima y lógica relación que deben establecer las partes en cuanto al tipo de contrato y el índice económico elegido (los índices de la construcción para los arrendamientos urbanos, el trigo para los arrendamientos rústicos, los salarios para los locales de negocio, etc.).

Lo que sí denuncia la jurisprudencia, con toda razón, es la ausencia de una justicia conmutativa cuando alguna de las partes, bien inadvertida o ya conscientemente, incluso fraudulentamente, pretenden acogerse a una pretendida estabilización, cuando en realidad lo que se hace es acometer una constante elevación de la renta unilateral en sus efectos. Entonces es cuando faltan las notas esenciales de la bilateralidad, reciprocidad y conmutabilidad, propias de los contratos onerosos y de tracto sucesivo. Al tratarse de una elevación unilateral, establecida en beneficio exclusivo de una de las partes (en nuestro caso, del arrendador), se hace evidente la injusticia por su falta de conmutabilidad y de equidad en el pacto o cláusula contraída.

Algunos acreedores, inadvertidamente, y en nuestro caso los arrendadores, al vivir en un clima de inflación donde el poder adquisitivo de la moneda va disminuyendo, tratan sin más de pactar unos aumentos de la cuantía de la renta, expresándolo así en sus contratos; sin embargo, con ello han cerrado las posibilidades al deudor de que dicha renta sea menor ante una recesión o deflación, tal como supone la aplicación de las cláusulas auténticamente estabilizadoras; no se han dado cuenta aquellos acreedores que obrar así va contra la naturaleza bilateral y conmutativa del contrato que celebran. Los más avisados tratan de encubrir su fraude invocando aquel pacto como de estabilización, sin serlo, pues, está dictado solamente en su favor, resulta unilateral, aunque traten de apoyarse en los textos legales permisivos de una renta libre.

Los tribunales, desde muy pronto, se dieron cuenta de la injusticia que estos pactos unilaterales creaban en la relación contractual arrendaticia al suponer unas meras cláusulas de elevación de la renta, además de que esta modalidad la hacía constante e indefinida, lo cual, indirectamente, conseguía debilitar aquel otro beneficio irrenunciable de la prórroga forzosa del contrato, pues el arrendatario, al tener que pagar una renta que se volvía agobiante, le obligaba, en definitiva, a tener que abandonar la relación contractual.

El Tribunal Supremo, consciente de tal fraude, llevado a cabo por ciertos arrendadores, distingue cuándo se trata de un auténtico pacto o cláusula estabilizadora de una mera elevación de renta, que supone un aumento constante, fijo e indefinido que quiebra la ecuación renta-prórroga (S. 23 febrero 1963), poniendo de relieve que es una manera de burlar la irrenunciabilidad a la prórroga del contrato (S. 1 abril 1965), ya que quebranta la finalidad de la prórroga forzosa por la desproporción entre la utilidad y el beneficio en el uso de la cosa (S. 2 febrero 1966), debiendo estimarse ilegal —añade— por vulnerar el principio de la prórroga obligatoria de los contratos arrendaticios al poder superar las posibilidades económicas de los inquilinos (Sen-

tencia 24 junio 1971), no siendo válido cuando únicamente implique una posible y constante elevación de renta, sin posibilitar a la vez la disminución de ella (SS. 7 febrero y 21 diciembre 1970), por lo que no serán válidos cuando únicamente impliquen una constante elevación de renta, sin posibilidad de disminuir, no pudiendo ser un aumento fijo e indefinido de la renta, ya que haría ilusoria la prórroga y facilitaría la irrenunciabilidad de ella (S. 25 enero 1973).

La presente Sentencia del 23 de abril de 1973 confirma también el mismo criterio por lo que se refiere a los incrementos de la renta pactada que impliquen un aumento fijo, constante e indefinido de la renta, puesto que "alterarían la proporcionalidad equitativa, harían ilusoria la prórroga contractual y facilitarían la renuncia a ella".

Ahora bien, desde que el ordenamiento locaticio vigente ha vuelto a proclamar la autonomía de la voluntad contractual respecto a la cuantía de la renta, ciertos pactos de elevación de ésta pueden tener cabida y ser lícitos conforme al principio general mantenido por el artículo 1.255 del Código civil, concordante con lo facultado concretamente (art. 97 de la LAU vigente). No obstante, los límites impuestos por el ordenamiento común de un modo general tienen su encaje en las normas imperativas concretas (como la de prórroga forzosa del arrendamiento) de la legislación especial; de aquí que el Tribunal Supremo siga atento a que los límites de validez de un pacto no vulneren o defrauden lo ordenado dispositivamente.

Por eso, la presente Sentencia de 23 de abril de 1973 aclara que "en el caso de autos, según el contenido de la estipulación tercera del contrato de arrendamiento, los aumentos de la renta, no son fijos, constantes, ni indefinidos, porque está limitado el aumento, no ofrece duda que el incremento pactado no está en pugna con la libertad de estipulación establecida en el artículo 97 de la Ley de Arrendamientos Urbanos ni con la doctrina de esta Sala al interpretarlo, establecida en las sentencias citadas por el recurrente, entre otras, por tanto ese aumento es legal y como tal no está vedado a la autonomía de la voluntad de las partes contratantes y ha de desplegar la eficacia jurídica derivada también del artículo 1.255 del Código civil".

En definitiva, tanto el legislador, al admitir un "sistema de actualización" de las rentas (art. 100 LAU 1964), bien sea de origen legal, como es la revisión legal de la renta (art. 96), o voluntaria por aumento o reducción (en determinados casos, art. 98), o paccionada, mediante el empleo de cláusulas de estabilización (art. 100, párrafo primero *in fine*), como el juzgador, al sentenciar los casos conflictivos, establecen unos límites al empleo de la autonomía de la voluntad de las partes contratantes en sus contratos de arrendamientos urbanos, de modo que se cumpla la justicia intrínseca que implican bilateral, comutativa y onerosamente en sus respectivas prestaciones, cuando se da el uso y disfrute de un local o vivienda por un precio o renta equivalente. Si las alteraciones monetarias, hasta de un treinta por ciento anual (como está sucediendo) destruyen aquella equivalencia inicialmente pactada, no es extraño que tanto el legislador como el juzgador se hayan mostrado ecuanimes y equitativos al admitir unas modalidades correctivas, provengan de su propia prudencia normativa o ya procedan de la iniciativa particular.