

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

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

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo del 16 de junio de 1973)

SUMARIO: 1. La elevación pactada de la renta entendida como estabilización.—
2. Los preceptos normativos que permiten el establecimiento de cláusulas de estabilización.—3. El problema de la validez de las cláusulas de elevación de la renta según el Tribunal Supremo.

I. LA ELEVACION PACTADA DE LA RENTA ENTENDIDA COMO ESTABILIZACION

Ante un estado de persistente inflación, los particulares, y muy concretamente los acreedores de dinero, tienden a emplear cada vez más en sus contratos de tracto sucesivo aquellas cláusulas especiales por las que tratan de defender el poder adquisitivo de la suma o cantidad que se les debe por sus deudores. Tal es el caso de los arrendadores cuando llevan a cabo una locación urbana, sea de vivienda, de local de negocio o bien de un arrendamiento de industria.

Sin embargo, se hace ya frecuente que dichos arrendadores, cuando no han tenido la asesoría suficiente para redactar sus contratos, no acierten a plasmar aquella cláusula o pacto que se encuadre o discurra debidamente por los canales normativos permisivos del ordenamiento civil especial, como sucede en el caso de autos respecto de la Ley de Arrendamientos Urbanos vigente (1964)

A la persona ajena a una especialidad y sus concreciones, podrá parecerle un "bizantinismo" aquello de que por el simple empleo de una palabra y no de otra de análogo significado, o que conduce simplemente al mismo efecto, pueda dar al traste con sus intenciones, que, por lo demás, se le antojan semejantes con las empleadas por otras personas, quienes más avisadamente logran aquel resultado al que aspiran, cual es el de recibir una saneada renta. No obstante, a esa persona no letrada hay que ayudarle a comprender que no se trata de meros formalismos ni tampoco de un afán cientifista, ni mucho menos de un capricho, sino de precisar concretamente lo querido por una parte contratante, si bien respetando la reciprocidad de los derechos de la otra a fin de que se cumpla la justicia distributiva en ambas. De aquí, la necesidad de emplear el vocablo necesario para que la voluntad de las partes se exteriorice con la suficiente comprensión y exactitud para que en las relaciones patrimoniales privadas se logre dicha justicia distributiva.

Es frecuente que los arrendadores, al intentar llevar a sus contratos de inquilinato, o de locales de negocio, una "cláusula de estabilización" de la renta, con la finalidad de que permanezca actualizada ante los cambios de la coyuntura económico-monetaria, no logren concretarla debidamente a causa del incorrecto empleo de una sola de sus finalidades y palabras, como "incrementar", "aumentar" o "elevar" dicha renta, con lo cual se está incurriendo en un error de desnaturalización respecto a la cláusula estabilizadora deseada, la cual, si es lícita y considerada como válida por el ordenamiento y la jurisprudencia es debido a sus efectos bilaterales para arrendador y para arrendatario, y no exclusivamente en favor de uno de ellos, como lo será al querer solamente el aumento, la elevación o el incremento de la renta, porque, entonces, lo es únicamente en beneficio del arrendador. En cambio, cuando en la cláusula o pacto se han empleado las palabras que denoten la "variación" "adecuación" o "estabilización", tanto el arrendador como el arrendatario se están concediendo, no unilateral, sino recíprocamente, derechos y posibilidades, se están repartiendo los riesgos futuros que, por tanto, son dependientes de algo todavía incierto como es la variabilidad del precio del índice económico elegido por ellas, cuyos efectos pueden redundar bilateralmente, recíproca o equitativamente para cada una de las mismas.

Lo que sucede—y aquí está el engaño aparente, o causa del error que ciertos arrendadores vienen sufriendo— es que la inflación de los tiempos que corremos resulta dominante y es casi permanente; apenas si hemos visto y padecido una recesión o deflación y cuando la ha habido resultó ser de escasa duración, muy breve en el tiempo. Por esto, la aplicación de una cláusula de estabilización en el arrendamiento durante una época inflacionista implica siempre una subida o tiene un efecto constante de elevación, aumento o incremento de la renta, sea cual sea el índice económico elegido como parámetro de aplicación en la relación de precios (renta-índice).

Así, resulta que un arrendador desprevenido, al confiarse solamente en el efecto de subida que supone el empleo de la cláusula estabilizadora—aunque no es el único en ella al cambiar las circunstancias, resultando de bajada en una coyuntura deflacionista— no pone el cuidado que debe para redactar la cláusula o pacto que añade a su contrato de arrendamiento, resultando exclusivamente una mera elevación de la renta, pero no una cláusula de estabilización de ella.

Hay una diferencia, pues, entre ambos pactos o cláusulas transcritas que se presenta clara y rotunda: mientras que en las "cláusulas de estabilización" de la renta se tiende a proclamar un efecto bilateral para ambas partes, de acuerdo con la naturaleza jurídica de su contrato, igualmente bilateral, conmutativo y oneroso, en las meras "cláusulas de elevación" de la renta sólo se produce un efecto unilateral o parcial en exclusivo beneficio del arrendador, por lo que se carece del necesario carácter conmutativo para ambas partes contratantes, en definitiva, en perjuicio del arrendatario.

Debido a esto, el empleo del término adecuado, de la palabra que exprime la voluntad de las partes, sea muy importante para la tarea jurídica de interpretación y realización del Derecho. En la Sentencia del 16 de junio de 1973, al exponer el contenido de los hechos y las pretensiones expuestas por las par-

tes, considerando la cláusula redactada en su contrato, se advierte el error en que éstas incurren, si lo deseado efectivamente fue una cláusula de estabilización como se supone al haber elegido el "índice general del costo de vida referido a Madrid". Sin embargo, al declarar el solo efecto de subida o incremento de la renta, el pacto supone una mera cláusula de elevación de la renta, como resulta efectivamente, y no de estabilización.

En cuanto prueba de la distinción, el juzgador transcribe el texto de la cláusula pactada, donde se hace patente que no se trataba de una cláusula estabilizadora, sino de un pacto de mera elevación de la renta. Las partes habían establecido que "la renta se incrementará cada dos años en la cuantía que suba el índice general del coste de vida, referido a Madrid, según los datos del Instituto Nacional de Estadística, por lo que la primera revisión será el primero de junio de mil novecientos sesenta y nueve". No cabe duda de que, al manifestar solamente "incremento" de la renta y al precisar que será la cuantía en que "suba" el índice general del coste de vida, no supuso una cláusula de estabilización, puesto que siempre su efecto es bilateral para ambas partes, mientras que aquí solamente se quiso el incremento o subida para el arrendador sin que se diesen otras posibilidades para el arrendatario.

Los jueces y tribunales, al valorar las conductas humanas, sus negocios jurídicos, lo hacen con arreglo a la expresión de las voluntades de aquéllas; si estas voluntades no se adecuan a lo ordenado dispositiva o facultativamente por el ordenamiento jurídico común y especial las consecuencias resultantes son de ilicitud e invalidez de sus actos. Examinemos, pues, cuáles son los preceptos concretos que dan base para la validez de las cláusulas de estabilización en los arrendamientos y aquellos otros que no permiten la mera elevación unilateral de la renta en el inquilinato, como en los locales de negocio.

2. LOS PRECEPTOS NORMATIVOS QUE PERMITEN EL ESTABLECIMIENTO DE CLAUSULAS DE ESTABILIZACION

Arrendador y arrendatario añaden en su contrato un pacto al amparo del precepto general de Derecho común, proclamado en el artículo 1.255 del Código civil para la contratación, según el cual 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. Dicho pacto consiste en que la renta, cada dos años, se incremente con arreglo a un índice del coste de la vida. Dado que la autonomía de la voluntad de las partes, en cuanto al precio o renta del arrendamiento, se ratifica en la Ley de Arrendamientos Urbanos vigente (1964), en su artículo 97, al proclamar que la pueden establecer libremente e, incluso, en el artículo 98, al permitir "que pueda ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes", el arrendador creyó suficiente con ello —al menos en los escritos de su defensa— poder invocar el cumplimiento de lo expresamente pactado (art. 1.258 del Código civil) y su obligatoriedad al concurrir las condiciones esenciales para su validez (art. 1.278 del Código civil).

Sin embargo, en el acuerdo inicial, pacto o cláusula del contrato de arrendamiento de local de negocio no era propiamente bilateral (como se demuestra

en la mayoría de los casos, al tratarse casi siempre de una imposición de los acreedores o arrendadores avisados en tiempos de inflación), ni tampoco sus efectos eran bilaterales, ya que la contraprestación estaba solamente dispuesta en beneficio exclusivo de la parte arrendadora. Por tanto, cuando el artículo 98 de la Ley de Arrendamientos Urbanos permite que la renta pueda ser objeto de aumento o reducción por acuerdo de las partes, no lo es *a priori*, en el momento de la contratación, sino con posterioridad, o sea, durante su vigencia.

Tampoco el arrendatario aceptó una cláusula de estabilización o de actualización de la renta, según quiso hacer ver el arrendador en sus escritos ante los tribunales al fundamentar sus pretensiones. Si se tratase realmente de una cláusula de estabilización, entonces, verdaderamente se hubieran dado los efectos consiguientes de la aplicación del "índice general del costo de la vida referido a Madrid", sin necesidad de decir que la renta se incrementaría cada dos años; pero, como solamente se trataba de una mera cláusula de elevación de renta, el arrendatario no fue contra sus propios actos, simplemente ponía en evidencia lo que, quizá, en principio no advirtió o no creía fuese inválido, al entenderlo también como una cláusula estabilizadora y no realmente como una simple elevación de la renta. Más sospechoso de su incredulidad es que el arrendador haya dejado de invocar como fundamento de su cláusula o pacto el artículo 100 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, donde se reconoce facultativamente a las partes para que puedan establecer en sus contratos de arrendamiento un "sistema de actualización" de las rentas.

Desde que la nueva redacción de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 permite a las partes contratantes, bilateral y voluntariamente el empleo de un sistema de actualización, las cláusulas estabilizadoras adquieren su más pleno reconocimiento y efectos que se compagina con el otro sistema de actualización legal, o de revisiones de la renta por parte del legislador.

El sistema de actualización voluntariamente contraído viene apoyado más que en los preceptos generales de la contratación del Código civil en los preceptos especiales de la Ley de Arrendamientos Urbanos, al permitir concretamente la renuncia de ciertos "beneficios" que, como el de la renta, todavía, en parte, mantienen una situación privilegiada para los arrendatarios (art. 6 LAU).

Resulta, pues, que sólo en base a esta normativa específica, las partes podrán pactar cláusulas de estabilización o de actualización de la renta que responden a criterios de equidad, sin que se desnaturalice la esencial bilateral, conmutativa y onerosa del contrato de arrendamiento, sancionando, por el contrario, aquellos otros pactos o cláusulas que traten de simular otras finalidades, aparentando lo que no son, o que traten de abusar de las facultades otorgadas con un exclusivo provecho egoísta de enriquecimiento injusto, según tiene puesto de relieve la jurisprudencia en otros casos.

3. EL PROBLEMA DE LA VALIDEZ DE LAS CLAUSULAS DE ELEVACION DE LA RENTA SEGUN EL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo si bien ha sabido distinguir con claridad y certeza cuándo las partes han estipulado en sus contratos una "cláusula de estabilización" de la renta y cuándo se trata de una mera "cláusula de elevación" de la

misma, esclareciendo al propósito que en éstas últimas se produce una progresión contraria a las cláusulas actualizadoras, al haber un designio de elevar la renta de una manera fija, constante e indefinida, lo cual es una manera de burlar la irrenunciabilidad a la prórroga del contrato (SS. 1 abril 1965, 2 febrero 1966 y 7 febrero 1970), en cambio, no ha mantenido una línea firme y consecuente con arreglo a esta distinción a la hora de declarar su licitud o validez, su ilicitud o nulidad.

En principio estas cláusulas, por las que se pactaba la elevación de la renta en un contrato de arrendamiento de local de negocio, "según la marcha del negocio", fueron declaradas como válidas (S. 16 octubre 1956), al igual que en el caso en que pasados los tres años de duración del arriendo, a los cinco años de prórroga se elevaría la renta en un 25 por 100 sobre la anterior y así sucesivamente (S. 18 febrero 1957) (1). Posteriormente, bajo la vigencia de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956, también se juzgan como válidas las estipulaciones que implican las revisiones periódicas de la renta de un local de negocio que se llevarán a cabo cada cinco años (S. 31 enero 1962), o según el cual, a los cinco años la renta quedaría aumentada en un 3 por 100 (S. 17 junio 1964); igualmente, se declara su validez cuando la renta de un local de negocio deba elevarse en igual proporción que el módulo consistente en el "precio de coste del metro cuadrado y planta de construcción de edificios de primera calidad", si sufriese un alza del 10 por 100 (S. 20 diciembre 1972).

Después de la reforma llevada a cabo por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, el Tribunal Supremo admitía para otro local de negocio como válida una elevación de la renta debido a que no estaba determinada de una manera fija, constante e indefinidamente, puesto que sólo alcanzaba un tope predeterminado (S. 18 febrero 1971). Igualmente, en otro caso de arrendamiento de local de negocio, se admitía como válida la cláusula según la cual la renta pactada se incrementaría si "el coste de la vida en Madrid se hubiera incrementado en más de un 10 por 100" (S. 21 abril 1972). Por último, nuestro más alto Tribunal declara legal el aumento de la renta para otro local de negocio, argumentando que "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 noventa y siete de la Ley de Arrendamientos Urbanos, ni con la doctrina de esta Sala al interpretarlo" (S. 23 abril 1973).

Frente a estos criterios de matización, en otras ocasiones el Tribunal Supremo se vuelve más enérgico, siendo suficiente que se pacte un aumento de la renta para que el pacto sea nulo, al considerar que falta la finalidad de estabilización del arrendamiento; su postura contradictoria se mantiene también a través de ambos ordenamientos especiales de arrendamientos.

Vigente la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956, el Tribunal Supremo mantiene que, en un local de negocio con cláusula de elevación de la renta, lo pactado no supone una cláusula de estabilización, sino una revisión periódica

(1) Véase, D. P., *Observaciones a la Sentencia de 18 de febrero de 1957*, en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, X-1 (1958), p. 347; SOTO NIETO, *Derecho vivo. Jurisprudencia comentada*, I (Madrid, 1970), p. 406.

con un aumento constante, fijo e indefinido, además que la renta pactada ha de ser estable y las elevaciones posteriores no pueden ser objeto de pacto (S. 23 febrero 1963) (1). Igualmente, para otro arrendamiento de local de negocio con una cláusula que estipulaba el aumento periódico, cada dos años, del 5 por 100 de la renta pactada, consideraba que no era de estabilización, puesto que no se atemperaba a ningún módulo o fórmula, suponiendo un aumento periódico e indefinido, fijo y progresivo, contrario a la Ley (S. 2 febrero 1966) (2). Por la misma razón declaraba nulo el pacto de elevación progresiva de la renta de un local de negocio en cien mil pesetas al año (S. 7 febrero 1970).

A pesar de la liberalización que la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 trae para la materia de la renta, el Tribunal Supremo radicaliza la distinción entre el sistema de actualización de carácter voluntario que admite para las partes contratantes de un modo expreso y concreto (art. 100, párrafo primero, *in fine*) y las cláusulas o pactos de elevación de la renta. Así, para un arrendamiento de local de negocio declaró terminantemente que "se llega a la conclusión de que sea cual sea el sistema de actualización que se estipule entre las partes, sólo será válido cuando realmente sirva de medio para la actualización de la renta, con alzas y bajas, y que no lo será, en cambio, cuando únicamente implique una posible y constante elevación de renta, sin posibilitar a la vez la disminución de ellas para el supuesto contrario en 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" (S. 21 diciembre 1970). Idéntico criterio, reproducido literalmente, lo adopta la actual Sentencia del 16 de junio de 1973, invocado, fundamentalmente, como "Jurisprudencia de esta Sala".

Ante las posiciones anteriores del Tribunal Supremo, contradictorias con estas últimas, nos obliga a preguntar, ¿cuáles forman la jurisprudencia de esa Sala? Los arrendadores de viviendas y locales de negocio, ante la duplicidad de interpretaciones sobre la validez y nulidad de estas cláusulas o pactos de elevación de la renta, se encontrarán un tanto perplejos en el momento de plasmarlas en sus contratos o de abstenerse de ellas. Donde no parece que hay dudas interpretativas para el Tribunal Supremo es cuando dichas cláusulas impliquen una elevación "fija, constante e indefinida de la renta"; en cambio, su criterio se muestra dubitativo cuando el aumento o elevación no sea indefinido y tenga unos límites en el tiempo frente a otras posturas en las que basta sólo que se pacte un aumento, "sea el que sea".

En materia de cláusula de elevación de la renta, a mi juicio, es acertada la posición intermedia del Tribunal Supremo en la que caben matices y distinciones cuando el alza o aumento viene condicionado por la buena fe, por la moderación y las limitaciones pactadas (no "indefinidamente") que revelan

(1) Cfr. BONET CORREA, *Cláusula de revisión periódica en un arrendamiento de local de negocio*, en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, XVI-3 (1963), p. 885 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), p. 362 ss.; SOTO NIETO, *Derecho vivo*, cit., p. 409.

(2) Cfr. SOTO NIETO, *Derecho vivo*, cit., p. 413.

un ánimo no fraudulento en cuanto a evadirse de la prórroga forzosa del arrendamiento, actualmente el "beneficio" de carácter imperativo que puede justificar la nulidad de aquel pacto que trate de contradecirlo, aminorarlo o que pretenda soslayarlo.

Además, las cláusulas de elevación de la renta admitida con este condicionamiento resultan más en línea con los principios de autonomía de la voluntad restablecidos en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964, donde se admite la libertad contractual para la estipulación de la renta (art. 97), así como una duplicidad de sistemas: el de la "revisión legal" de la renta (se adaptarán cada dos años las rentas en período de prórroga a las variaciones del coste de la vida, mediante Decreto (art. 100, párrafo primero) y el de una actualización voluntaria "otro sistema de actualización" (art. 100, párrafo primero, *in fine*), es decir, mediante cláusulas de estabilización o de mera elevación de la renta (no indefinidamente).

Ante la persistencia de la inflación, el Tribunal Supremo debe ser más prudente ante las posturas radicales e inclinarse, según tiene demostrado en otras ocasiones, por soluciones generosas cuando la evidencia de la buena fe, la falta de abuso y la modalidad del pacto contribuyen a equilibrar la conmutabilidad de las prestaciones del contrato, sobre todo cuando dicha elevación se adecua a un índice, como el del "costo general de la vida" que el propio legislador adopta y que efectivamente aplica con la misma periodicidad que el caso de autos pactaba. Si el Tribunal Supremo es un poder crítico, más que una tercera instancia, la prudencia no está en los dogmatismos a ultranza y sí en una justicia conmutativa, tal como en esta misma materia lo tiene demostrado para otros casos análogos.

JOSÉ BONET CORREA