

2. La validez de una cláusula de elevación de la renta en un local de negocio.

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo del 26 de diciembre de 1973)

SUMARIO: 1. La modalidad de contratación locaticia mediante el pacto de una cláusula de elevación de la cuantía de la renta, periódica y progresivamente, durante un plazo de tiempo limitado.—2. La cuestión de la validez de una cláusula de elevación de renta en función del derecho irrenunciable a la prórroga forzosa.—3. El criterio jurisprudencial mantenido para las cláusulas de elevación de la renta en los locales de negocio.

1. LA MODALIDAD DE CONTRATACION LOCATICIA MEDIANTE EL PACTO DE UNA CLAUSULA DE ELEVACION DE LA CUANTIA DE LA RENTA, PERIODICA Y PROGRESIVAMENTE, DURANTE UN PLAZO DE TIEMPO LIMITADO.

Entre la serie de modalidades que la autonomía de la voluntad de las partes plasma en sus contratos, actualmente se hace evidente una muy concreta, como es la que fue objeto de recurso de casación por la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de diciembre de 1973, por lo demás, análoga a otra que el propio Tribunal tuvo que decidir en Sentencia de 18 de febrero de 1971 (1), igualmente, a propósito del pacto de una cláusula de elevación de la renta para un contrato de arrendamiento urbano de local de negocio.

El primero de mayo de 1962 se otorga un contrato de arrendamiento de local de negocio en el que ambos contrayentes pactan, en su cláusula tercera y cuarta, que el plazo de duración contractual es de veinte años con una renta tope de 12.075 pesetas mensuales, partiendo de la renta de 8.625 pesetas mensuales desde la entrada en vigor del contrato, con sucesivas elevaciones de 1.150 pesetas cada cinco años, hasta alcanzar la cifra tope citada.

En 31 de diciembre de 1968 se formaliza una adición al primitivo contrato con las siguientes modificaciones: primero, se mantiene el plazo de duración contractual de veinte años que comienzan a contarse desde el 31 de diciembre de 1968 y finaliza el 31 de diciembre de 1989; segundo, se establece una renta mensual máxima o tope de 45.000 pesetas, partiendo de una renta inicial de 15.000 pesetas mensuales, con elevaciones anuales progresivas de 1.500 pesetas, hasta alcanzar el tope fijado.

(1) V. nuestro estudio, *Arrendamiento de local de negocio con cláusula de elevación de la renta*, en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, XXV-4 (1972), p. 1245 ss.

Posteriormente, el arrendatario se niega a pagar los aumentos de la renta y formular demanda ante el Juzgado de Primera Instancia, a fin de que se declare nula y sin valor alguno la cláusula de elevación de renta progresiva y uniforme, debiéndosele reintegrar las cantidades indebidamente percibidas a partir de primero de enero de 1969. Admitida la demanda, el Juez dicta Sentencia con fecha 9 de junio, por la que desestima la demanda, absolviendo de la misma al demandado o propietario del local de negocio.

Contra la Sentencia del Juzgado se interpuso recurso de apelación por la representación de ambas partes litigantes, que fue admitido en ambos efectos. Tramitada la alzada, la Sala de la Audiencia Territorial, con fecha 20 de diciembre de 1972, dicta Sentencia cuyo fallo dispone la revocación de la Sentencia de instancia en lo necesario y estima la demanda inicial, por lo que en su virtud declara nula y sin valor alguno la cláusula de elevación de renta progresiva y uniforme que se señala en el número tres de la adición al contrato de arrendamiento de fecha de 1 de mayo de 1962 y adición fecha 31 de diciembre de 1968, condenando al demandado a estar y pasar por esta declaración y a reintegrar al arrendatario las cantidades indebidamente percibidas a partir de primero de enero de 1969 y que se fijarán y liquidarán en período de ejecución de Sentencia.

El propietario del local de negocio, a través de su representación, plantea ante el Tribunal Supremo recurso de injusticia notoria. Este alto Tribunal considera la cuestión de la renta como uno de los problemas fundamentales debatidos en el pleito y casa la Sentencia de instancia para este extremo en cuanto juzga que hay "interpretación errónea del artículo 97 de la Ley (LAU) y del artículo 1.255 del Código civil, así como aplicación indebida del artículo 4.º del mismo Código y, en el segundo de los mencionados, la violación del párrafo 3.º del artículo 6.º y del 57 de la Ley locaticia, y es procedente la estimación de ambos motivos, pues, como dice la Sentencia de este Tribunal de 18 de febrero de 1971, efectivamente, según el artículo 97 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, la renta de los locales de negocio «será la que libremente estipulen las partes, aunque hubieran sido ocupados con anterioridad a esa fecha», y si bien ese precepto hay que ponerlo en relación con el artículo 57 de la misma Ley, que establece en beneficio del arrendatario el derecho de prórroga, no hay que perder de vista que este derecho en sí y la posibilidad de su ejercicio no nace hasta que se ha cumplido el plazo por el que libremente entre las partes se ha convenido el arrendamiento, con renta determinada; es por ello por lo que la jurisprudencia de esta Sala (Sentencias de 21 de diciembre de 1970, 24 de junio de 1971 y 6 de junio de 1973, entre otras) con objeto de evitar que dicho derecho pueda quedar burlado, sienta la doctrina de que cuando la cláusula de elevación progresiva de renta supone un incremento constante, fijo e indefinido, ha de considerarse inválida, por afectar al derecho irrenunciable de prórroga, pero no es éste el caso de autos, porque, no obstante, el dilatado plazo pactado para que termine el arriendo, dicho plazo tiene un definido tope final y, aunque la renta es progresiva, el aumento periódico ni es desproporcionado ni indefinido, sino que tiene un límite tajante, al finalizar el plazo contractual, a partir del cual empezará a regir en toda su pureza el principio de prórroga forzosa; hipótesis muy similar

a la tratada con igual criterio, en la Sentencia de esta Sala, antes mencionada, de 18 de febrero de 1971, confirmada entre otras por la de 23 de abril de 1973". Por tanto, el Tribunal Supremo concluye considerando que "procede declarar válida la cláusula cuarta del contrato de arrendamiento vigente entre las partes, de 31 de diciembre de 1968, en el que se establece un plazo de duración de veinte años y una renta que, empezando en las 15.000 pesetas mensuales para el primer año de vigencia, se estabiliza en 45.000 pesetas para el año vigésimo, y como ésta es la tesis aceptada por la Sentencia de primer grado, a ella es procedente atenerse".

La atención que merece esta Sentencia resulta de la precisión que viene a establecer, en la cuestión interpretativa planteada por las cláusulas de elevación de la renta, acerca de su validez o invalidez, cuando se hace de un modo determinado, progresivo, pero no indefinidamente, sino dentro de un término concreto. El matiz tiene una repercusión fundamental porque con ello no se impiden, ni se defraudan al arrendatario, los derechos o beneficios irrenunciables de que dispone, según la legislación especial arrendaticia, pudiéndolos ejercer libremente en el momento de la conclusión del contrato.

Al recordar el propio Tribunal Supremo la resolución de un caso similar, con esta segunda Sentencia se sienta doctrina de buena ley que merece ser comentada y distinguida.

2. LA CUESTION DE LA VALIDEZ DE UNA CLAUSULA DE ELEVACION DE RENTA EN FUNCION DEL DERECHO IRRENUNCIABLE A LA PRORROGA FORZOSA.

La legislación de arrendamientos urbanos, desde que fue implantada como ordenamiento especial que difiere de la legislación común regulada por el Código civil, establece principalmente dos "beneficios" de carácter imperativo en favor del arrendatario: el concerniente a la fijación o bloqueo de la renta contractual y el de la prórroga forzosa del contrato.

Sabido es que las sucesivas reformas, que fueron acometiéndose a impulsos de un mejoramiento de las circunstancias favorecedoras de la construcción y del crédito urbanístico, con la correspondiente abundancia de viviendas y locales, hicieron innecesarios por más tiempo los derechos de carácter legal otorgados a los arrendatarios, al menos, con esa impronta de exigencia de irrenunciabilidad, a fin de evitar abusos en los intereses de las partes contratantes.

Superadas aquellas circunstancias, la etapa radicalmente proteccionista del arrendatario fue sustituida, o al menos neutralizada, por otra más acorde a la mejoría del mercado de viviendas y locales, donde se deja a la autonomía de las partes, con carácter potestativo la fijación de la renta, tanto para el plazo pactado como para el que pueda ampliarse unilateralmente por el ejercicio del arrendatario mediante el beneficio de prórroga forzosa.

Ahora bien, si de nuevo se reconoce a los contratantes una autonomía en cuanto al establecimiento de una renta libremente estipulada (art. 97 LAU), no obstante, se sigue manteniendo el privilegio de la prórroga contractual una vez concluido el término pactado del arrendamiento, tanto si se trata de

viviendas como de locales de negocio (art. 57 LAU 1964). Por tanto, la relación que surge entre el principio de la libertad de pacto de la renta y el principio de la prórroga forzosa se vuelve condicionante en un aspecto concreto y determinado: que la renta pactada pueda encarecerse de un modo tal que, llegado el día del vencimiento contractual, el arrendatario se vea imposibilitado a ejercitar su derecho de prórroga en vista de lo elevada que resulta la cuantía de la renta a pagar.

La relación que se establece entre el beneficio de la prórroga forzosa del arrendatario y la autonomía para pactar una renta libre, encuentra su expresión y límites en la jurisprudencia del Tribunal Supremo en la llamada "ecuación prórroga-renta", la cual tiene por objeto tomar en cuenta los límites de ejercicio de esa autonomía en cuanto a la renta, a fin de que se mantenga una equivalencia de intereses por la prestación pecuniaria, impidiendo que suponga un exceso para el arrendatario y un abuso por el arrendador. consecuencia que conseguiría el efecto indirecto de lograr un desistimiento del arrendatario respecto a permanecer ligado a su contrato (SS. 23 febrero 1973, 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero 1970, 24 junio 1971, 25 enero y 23 abril 1973).

Ahora bien, ante el hecho de la inflación imperante, los arrendadores, con objeto de que la cuantía de su renta en dinero no deje de contener el poder adquisitivo con que aparece el día inicial de la contratación, acuden a pactar con sus arrendatarios una cláusula contractual, por la cual se pueda prever aquella pérdida de poder adquisitivo de la moneda, a fin de no sufrir sus consecuencias y de que no se dañen sus intereses económicos. Con el objeto de que este pacto fuese conmutativo, equivalente y justo, las partes acuden a establecer unas cláusulas estabilizadoras, mediante las cuales atenuarán las alteraciones monetarias en sus movimientos, tanto inflacionistas como deflacionistas, de un modo bilateral y equitativo, eligiendo un índice económico cuyo valor sensible y cambiante refleje aquel poder adquisitivo de la moneda y sea objeto de relación contable en función del precio o renta establecida inicialmente en el contrato. De este modo, y en los plazos de tiempo convenidos, llegada o no la prórroga del contrato, se concretará la cuantía de la renta a pagar sin que su alza (ante la inflación), o su baja (por una deflación) suponga un beneficio exclusivo para el arrendador o un perjuicio para el arrendatario, ya que el poder adquisitivo de la nueva cuantía de la renta en dinero estará en relación con los precios del nivel de vida.

Estas cláusulas estabilizadoras, si en un principio fueron discutidas doctrinal y jurisprudencialmente, concluyeron por admitirse hasta legislativamente.

Más dudosas en cuanto a su validez contractual, dado su carácter unilateral por el resultado que obtiene exclusivamente el arrendador, se han presentado las cláusulas de mera elevación de la renta. Justificadas en cuanto a su equidad dentro de un proceso inflacionista, se tornan injustas y desmesuradas en la equivalencia de las prestaciones ante una recesión o coyuntura deflacionista; su progresividad en el alza de su cuantía, como su indeterminación en el tiempo al serlo indefinidamente, han provocado que sean rechazadas como nulas; sin embargo, aún caben ciertos matices cuando aquellas notas son corregidas, tal como se han planteado ante el Tribunal Supremo.

3. EL CRITERIO JURISPRUDENCIAL MANTENIDO PARA LAS CLÁUSULAS DE ELEVACION DE LA RENTA EN LOS LOCALES DE NEGOCIO.

El carácter unilateral de las cláusulas de elevación de la renta, en cuanto sólo suponen un efecto en consideración del arrendador, fue visto con nitidez desde sus comienzos por el Tribunal Supremo, distinguiéndolas de las cláusulas estabilizadoras.

A partir de la Sentencia de 1 de abril de 1965, se dice que por ser estas cláusulas de elevación de la renta una progresión contraria a las cláusulas estabilizadoras van contra la equivalencia de las prestaciones, pues su designio es elevar la renta de una manera fija, constante e indefinidamente, siendo a la vez una manera de burlar la irrenunciabilidad a la prórroga del contrato; como consecuencia, el Tribunal Supremo declara su nulidad (SS. 2 febrero 1966, 7 febrero 1970, 24 junio 1971, 25 enero y 13 junio 1973).

Sin embargo, cuando esas mismas cláusulas de elevación de la renta en un contrato de arrendamiento urbano de local de negocio se establecen con unos límites temporales respecto al término pactado, el Tribunal Supremo no deja de reconocer que son válidas, de acuerdo con los principios de autonomía de la voluntad establecidos en el ordenamiento común (art. 1.255 Código civil) y de nuevo recuperados en el ordenamiento especial locaticio (arts. 6, 97 y 98 LAU 1964).

Además, estas cláusulas de elevación de la renta, a las que las partes han puesto un término y una elevación concreta y determinada, no entran en colisión ni se oponen a la llamada "ecuación prórroga-renta". ya que, en opinión del Tribunal Supremo, no se hace ilusoria la prórroga contractual del arrendatario, puesto que al haberse pactado un tope predeterminado "no se debe perder de vista que este derecho en sí y la posibilidad de su ejercicio no nace hasta que se ha cumplido el plazo por el que libremente entre las partes se ha convenido el arrendamiento, con renta determinada" (SS. 18 febrero 1971 y 26 diciembre 1973).

Es éste, pues, el matiz que reitera la presente Sentencia del 26 de diciembre de 1973, al distinguir entre aquellas cláusulas de elevación de la renta "que elevan la renta de una manera fija, constante e indefinidamente" de aquellas otras cuya renta, si bien concretada su elevación de una manera "fija y constante", no obstante, dicha elevación tiene un tope en el tiempo, al no serle indefinidamente, sino tan sólo en cuanto alcanza a la duración del contrato de arrendamiento (cinco, diez o veinte años, como en el caso de autos).

El Tribunal Supremo, con estas dos Sentencias del 18 de febrero de 1971 y del 26 de diciembre de 1973, viene a introducir un matiz doctrinal en cuanto a la validez de estas cláusulas de elevación de la renta que, sin él, suele declararlas nulas. La doctrina legal considera que, por una parte, no habiéndose cumplido el plazo contractual, todavía no imposibilita el derecho de prórroga forzosa del arrendatario y, por tanto, no lesiona u obstruye este beneficio; por otra parte, la libertad o autonomía de las partes para fijar la renta contractual contribuye a que puedan ser mitigados los efectos inflacio-

nistas en cuanto al poder adquisitivo del precio o renta pactada con cláusula de elevación.

Las cláusulas de elevación de la renta en los contratos de arrendamiento locaticio (viviendas o locales de negocio) tienen, pues, el riesgo de ser declaradas como nulas, o no puestas, cuando su modalidad sea fijar la renta de una manera fija, constante e indefinida.

En cambio, ese riesgo disminuye si las partes prevén que dicha renta contractual, elevándose progresivamente, tan sólo lo hace durante la vigencia o término pactado del contrato. Aquí las razones o fundamentos legales se basan en las disposiciones potestativas del ordenamiento común y especial de arrendamientos, tanto como en el restablecimiento equitativo que produce la elevación de la cuantía de la renta frente a la inflación que deteriora el poder adquisitivo del dinero. Pero, en cambio, corre el riesgo de que esta cláusula de elevación de la renta sea declarada como nula cuando se produzca una deflación por faltar a la equivalencia de las prestaciones contractuales, con el consiguiente beneficio para el arrendatario.

De donde resulta que el arbitrio judicial puede moderar la voluntad de las partes cuando sus conductas no han sido adecuadas a los principios y normas de justicia distributiva y conmutativa que rigen el orden civil de las relaciones privadas.

JOSÉ BONET CORREA