

Desvalorización monetaria y sus repercusiones en el Derecho civil

SUMARIO: I. Introducción.—II. El dinero.—III. Deudas pecuniarias.—IV. El principio nominalista.—V. La desvalorización monetaria.—VI. Repercusiones jurídicas.—VII. Las deudas de valor.—VIII. Conclusión.

INTRODUCCION

a) Para estudiar las consecuencias jurídicas de la depreciación de la moneda es indispensable una idea clara, aunque elemental, del hecho económico de la desvalorización del dinero, y el darla pertenece al contenido del tema, porque economía y Derecho entroncan en la suprema realidad del hombre, para el que nacen y para el que existen; porque recuerdo la invitación de ALFRED MARSHALL a una estrecha colaboración de economistas y juristas, y porque parece recogerla el programa cuando pudiendo redactar el tema así: «Repercusiones jurídicas de la depreciación», con lo que el último lugar sería de ésta, lo presenta al revés: «La depreciación y sus repercusiones jurídicas», manera de expresarse a la que es lícito atribuir una cierta intención y un cierto significado.

b) La primera víctima de la depreciación es esa creación jurídica que es el dinero (cap. I); cuando éste enferma, enferman a su vez las deudas pecuniarias (cap. II) que lo tienen por objeto, y a duras penas soportan el principio nominalista (cap. III) que, por lo general, se aplica al pago o extinción de las mismas; pero lo pone en crisis el hecho económico de la desvalorización (cap. IV) contra el que reacciona el Derecho con remedios legislativos, contractuales, judiciales y técnicos (cap. V), el más relevante de los últimos la creación del concepto de las deudas de valor estricto como límite natural del principio nominalista (cap. VI), y siendo, en definitiva, inútil todo tratamiento jurídico de las

consecuencias de la depreciación si no se ataca a las raíces económicas de la depreciación misma (cap. VII).

Esta es, en sustancia, la línea expositiva que vamos a dar al tema.

CAPÍTULO PRIMERO

EL DINERO

I. *Previa indicación terminológica*

Las expresiones «dinero» y «moneda» se usan como equivalentes no sólo en el lenguaje vulgar, sino en el técnico, pero en este último a la vez, por exigencias de mayor precisión, se da a la voz dinero una significación general y amplia que abarca todos los medios de pago que sirven a la circulación de los bienes, y a la voz moneda, un concepto más restringido que, si no se limita a las piezas metálicas acuñadas, tampoco llega más allá de lo que se entiende por moneda papel.

Como la moneda fue históricamente la primera realidad en torno a la cual se forjaron las teorías jurídicas y económicas del dinero, me referiré a ella en primer lugar, pero en conjunto se utilizarán indistintamente ambas expresiones, ya que el empleo de la una o de la otra bastará para dar idea de si se utilizan como equivalentes, o como género (dinero), o como especie (moneda), en ciertos casos.

II. *Naturaleza misteriosa del dinero*

Hace más de un siglo que FEDERICO CARLOS DE SAVIGNY destacó «la naturaleza casi misteriosa de la moneda que la hace distinta de otras cosas», noción que aparece también en el moderno pensamiento anglo-norteamericano; pero, misterio o no, es una realidad que invade todos los ámbitos de la vida del hombre moderno y, desde luego, el instrumento más importantes de las transacciones jurídicas desde que el hombre superó la economía del trueque.

III. *Diversas acepciones de la expresión «valor del dinero»*

- a) Valor nominal, facial, cartal, extrínseco o impuesto: es el que la ley atribuye a distintas especies monetarias y estampa en ellas.
- b) Valor intrínseco o metálico, *bónitas intrínseca*, como dijeron los glosadores: es el del metal de las distintas especies.
- c) Valor de cambio: es el poder adquisitivo del dinero con relación a las mercancías (valor de cambio interno) o a las monedas extranjeras (valor de cambio externo).

Aunque hay otras varias acepciones, estas tres son las que interesan, porque, como se verá, el dinero nace por su valor intrínseco, se desentendiende luego de él para cargar el acento en el valor nominal, y es el valor en cambio el que, en definitiva, decide en todo tiempo.

IV. *Teoría metalista*

En principio, la moneda no es más que un determinado peso de un metal de escasa oscilación de valor que, por su aceptación general, puede servir de denominador común de los valores, y un eco de esto queda en algunas de las denominaciones actuales (la libra, el peso, etc.).

El sello o cuño certifica la autenticidad, esto es, la procedencia de quien soberanamente puede emitirla, y la sanidad, o sea, que contiene el peso de metal precioso que indica.

Como dice NUSSBAUM, el siglo XIX, feliz y confiado, había llegado en términos generales a esta simple y sencilla solución monetaria. En los países que iban a la cabeza del tráfico comercial, las monedas de oro y plata circulaban libremente, y resultó entonces natural que la teoría metalista definiera a la moneda como una determinada cantidad de metal precioso acuñada y garantizada.

V. *Teoría estatal*

Pero la realidad demostró que, en definitiva, el dinero se aceptaba no tanto en consideración a su materia como por un acto de autoridad del Estado, que le asignaba un múltiplo o submúltiplo de una unidad ideal de valor, y así surgió la teoría estatal que sostiene que es aquella cosa que el Estado califica así.

La respuesta es nuevamente demasiado sencilla. Jurídicamente se basa, en gran parte, en el hecho de que es el Estado el que reviste a la moneda de curso legal, es decir, de aceptación obligatoria para cancelar créditos y deudas, pero hay pruebas más que suficientes de que en numerosos países, si no en todos, circularon, sin tener curso legal, monedas que no por ello dejaban de serlo, las que se conocen con el nombre de «moneda de urgencia».

VI. *Teoría dualista*

Brota del conocimiento del hecho anterior y pretende sostener que hay un dinero económico (todo lo que se entrega y acepta como denominador común de los valores, aunque no tenga curso legal) y un dinero jurídico (lo que, mediante el curso legal, el Estado declara medio de pago jurídicamente reconocido para las deudas de valor).

VII. *Teoría unitaria*

Frente a lo anterior, los autores más prestigiosos sostienen que el dinero es siempre una creación del Ordenamiento jurídico, y su contenido se determina siempre por normas jurídicas; sólo son dinero aquellas cosas que la ley y la costumbre reconocen como tales, aun cuando no desempeñen las funciones económicas propias del dinero y aun cuando otras cosas sí las desempeñen. A la economía solo corresponde decir cuáles son las funciones económicas de la moneda o dinero.

Esta teoría tiene tres variantes:

a) *Teoría del curso forzoso.*—Sólo son dinero aquellas cosas que forzosamente tiene que aceptar en pago el acreedor a quien se debe el valor de un objeto (TUHR).

b) *Teoría de la cartalidad.*—La característica de la moneda o dinero está en su cartalidad, entendiéndose por tal la independencia creada por el Ordenamiento jurídico de su valor con respecto a la materia de las piezas (KNAPP).

c) *Teoría de la unidad ideal.*—La especialidad del dinero consiste en que no se determina por unidades corpóreas, sino que se da y recibe atendiendo solamente a su relación con una determinada unidad ideal de valor (peseta, marco, franco), es decir, como un equivalente múltiplo o submúltiplo de esta unidad.

NUSSBAUM, en su última obra (Buenos Aires, 1957), literalmente dice:

«¿En qué difiere la moneda de las otras cosas fungibles? Es evidente que se diferencia de otras cosas fungibles, como el trigo, el carbón, y el modelo de Ford T, en el hecho de que la materia de que está compuesta carece jurídicamente de importancia. La moneda podrá ser una pieza de oro, de plata, de cobre o un billete de papel o cualquier otra cosa. Sólo la relación de la cosa-moneda con una determinada unidad ideal (dólar, libra, franco, etc.) tiene significación, siempre que sea considerada y tratada como moneda y no como una simple pieza de metal o un pedazo de papel. La moneda (el objeto físico concreto) es, por consiguiente, una cosa que, independientemente de la materia de que está compuesta, es dada y recibida por el uso corriente como una fracción equivalente o múltiplo de una unidad ideal.»

Esta última teoría de la «unidad ideal» es la que se acepta.

VIII. *Funciones del dinero*

Hay una primaria, que se especifica en tres, y una secundaria.

Las tres fundamentales son: 1.º Servir de instrumento o medio común de los cambios. 2.º Ser el denominador común de los valores; y 3.º Ser el patrón de los pagos diferidos o aplazados.

Pero desde que existe una teoría sobre la moneda se ha reconocido, además, que ésta puede tener una función secundaria, a saber: ser com-

prada o cambiada, en cuyo caso, empleando el lenguaje de Santo Tomás, la moneda, de instrumento de medida (*mensura*, dice el Santo), pasa a ser objeto de medida (*mensuratum*); es decir, la atención económica y jurídica se centra sobre su valor intrínseco o de cambio, con olvido del valor nominal.

Tal ocurre de hecho en las alteraciones monetarias, situaciones especiales en que la moneda es tratada como mercancía, aunque en tesis general debe rechazarse la teoría de la «moneda mercancía».

IX. *La moneda-papel o papel moneda*

Cuando el Estado crea el papel moneda da la razón conjunta a tres teorías: la estatal del dinero, pues lo crea e impone su curso por un acto de autoridad; la de la cartalidad, pues le da un valor absolutamente independiente de la materia del billete, y de la unidad ideal, pues cifra su valor con relación a la unidad fundamental del sistema monetario.

Esto significa que todas las teorías que hemos expuesto encierran una parte de verdad y no se contradicen, pues califican la realidad desde distintos puntos de vista.

El papel moneda, que carece de valor intrínseco, puede ser convertible o inconvertible a metálico. En el primer caso los billetes decían: «El Banco tal pagará al portador cien unidades metálicas.»

En el segundo caso, la tendencia general del Derecho económico es que los billetes digan simplemente «tantas unidades de curso legal».

Algo falta en esta expresión: de curso legal, porque son de aceptación obligatoria para la extinción de los créditos y de las deudas; pero además de curso forzoso, porque son inconvertibles. Con lo que queda explicada la diferencia entre estas dos expresiones técnicas.

Apunta NUSSBAUM que, «a pesar de la cantidad sideral de tenedores de billetes que hay en todas partes, raramente han surgido disputas acerca de sus derechos».

X. *La creación de un sistema monetario*

Cuando se establece un sistema monetario, a la llamada «unidad ideal» se le da, aunque sólo sea por acto del Estado, si no es metálica, el valor de una determinada cantidad de oro fino y, según en el mercado del oro esta cantidad compre tanto o cuanto, así el valor adquisitivo de la unidad del sistema.

La creación de piezas monetarias o de papel que representen la unidad, múltiplos o submúltiplos de la misma, se acomoda a la estructura de los mercados y es tarea menor, aunque no exenta de importancia: sin «moneda divisionaria o fiduciaria», de curso legal o absoluto, no se podría vivir, por ejemplo.

Pero lo más importante es determinar la suma total de unidades ideales que deben salir al mercado según el volumen medio de bienes y transacciones en las que han de actuar como medios de pago.

Entre medios de pago, de una parte, y volumen de las transacciones, de otra, hay una proporción ideal y óptima que si se rompe produce las

XI. *Alteraciones de un sistema monetario*

VAZ SERRA las divide en internas o propias y externas o impropias.

a) Las internas son: la depreciación y la devalorización.

NUSSBAUM aclara que no son dos cosas iguales, aunque de hecho se usan como expresiones de idéntico contenido.

Depreciación es la pérdida económica del valor del signo monetario a causa de una inflación en los medios de pago circulantes.

Desvalorización o devaluación es el acto jurídico del legislador por el que, oficial y solemnemente, reduce el valor metálico de la unidad ideal, casi siempre para acomodarlo a su valor adquisitivo.

Hay también devaluaciones tácitas en las que no puedo entrar si quiero salir, alguna vez, de este continente inacabable que es el tema.

b) El sistema monetario se altera por causas externas cuando se le cambia por otro nuevo, lo que va siempre acompañado de una llamada ley de reducción, que establece la proporción de valor entre la unidad básica antigua y la nueva y da las líneas generales de cómo convertir las deudas de dinero de antes en deudas de dinero de ahora.

XII. *El dinero y el patrimonio*

Terminaremos esta sección recordando que, según SAVIGNY, el dinero es «el elemento necesario para la construcción de un concepto abstracto del patrimonio; representa el valor de todos sus elementos, y da al propietario un poder patrimonial general independiente de todas sus necesidades individuales. Así resulta del reconocimiento general del valor del dinero derivado, a su vez, de la convicción que normalmente tiene el que lo adquiere de que podrá entregarlo a los otros con el mismo valor».

CAPÍTULO II

DEUDAS PECUNIARIAS

I. *Concepto amplio*

En un sentido muy general suelen comprenderse bajo esta denominación obligaciones de diferente naturaleza jurídica que conviene delimitar con exactitud, pues de otro modo se desdibujan las ideas y los términos que las expresan.

Para clasificarlas recordaremos que las piezas metálicas o el papel adquieren la significación de dinero cuando se dan o se reciben como representación de una unidad de valor ideal, y con independencia de sus cualidades corpóreas e individuales que pasan a un plano completamente secundario.

Pues bien, si la moneda entra en la obligación por sus cualidades corpóreas, tenemos una deuda específica o genérica de moneda; si el objeto esencial de la obligación es el valor, tenemos una deuda pecuniaria, que puede ser de suma, si en ella el dinero cumple más función de medio de pago que de medida de valor (deuda de suma), o puede ser deuda de valor estricto, si sucede lo contrario.

II. *Clasificación*

Tenemos pues:

- a) Deuda específica de moneda.
- b) Deuda genérica de moneda.
- c) Deuda pecuniaria estricta o de suma.
- d) Deuda de valor.

III. *Deuda específica de moneda*

En ella se prometen una o varias monedas individual y concretamente determinadas. Se trata de una obligación de cosa específica de tipo ordinario que se rige por las reglas generales de las de su clase.

IV. *Deuda genérica de moneda*

El deudor se obliga en este caso a entregar una determinada cantidad de piezas de cierta clase monetaria, de tal suerte que esta clase tenga carácter esencial. Se trata de una obligación genérica delimitada que se extingue cuando se extinga la especie de moneda en cuestión.

Esta clase de deudas puede y no debe ser confundida con un tipo muy frecuente de obligaciones en las que el deudor promete entregar una suma, pero con el convenio accesorio de pagarla en una moneda de oro o plata determinada. Se trata entonces de una deuda de suma que, a través de un convenio accesorio de pago, se quiere estabilizar por las partes en cuanto a su valor inicial.

Abandonamos las deudas específica y genérica de moneda y pasamos a las deudas pecuniarias propias, en las que el valor pasa a primer plano y las cualidades corpóreas de las piezas pierden toda importancia. La deuda pecuniaria no se dirige a las prestaciones de determinadas monedas, ni siquiera a la prestación de una cierta especie monetaria, sino al valor de la cantidad debida.

I. *Preliminar*

El principio nominalista es una consecuencia jurídica y política de la teoría estatal del dinero, y a la vez una exigencia de la seguridad jurídica que, como en tantas ocasiones, pugna con la justicia, siendo el problema de hasta qué punto debe la segunda sacrificarse al primero la

Pero, como dijimos y machacamos ahora para mayor claridad de la exposición, el valor del dinero nace de dos causas: 1.^a De que es un medio de pago irrecusable, al que el Ordenamiento jurídico señala una relación de valor ideal; y 2.^a De que es una medida de valor de las cosas que, según valgan más o menos, se necesita más o menos dinero para adquirirlas.

Según que el dinero entre en la prestación predominando uno u otro de los dos aspectos, tenemos:

V. *Deuda de suma de dinero*

a) Es la más frecuente. Su estructura es aparentemente simple, pero en realidad presenta aspectos peculiares y lleva a situaciones intrincadas cuando se la somete al análisis jurídico (NUSSBAUM).

b) En ella, por regla general, el dinero entra en la obligación con el carácter primordial de medio de pago que se sobrepone a su función de medida de valor. En oposición a las demás deudas pecuniarias en sentido amplio, no es una deuda genérica que exija la prestación de

El principio nominalista supone, por lo tanto, que las obligaciones pecuniarias responden siempre de la misma suma numérica expresada en el contrato, y que el deudor no está obligado a entregar más que aquella suma en la especie en curso al tiempo del pago.

III. *Fundamentos del principio nominalista*

a) La rapidez de circulación del dinero, que no podría alcanzarse de otro modo.

b) El tráfico normal sería imposible si cada oscilación de la moneda hiciera necesario un nuevo cálculo de las deudas pecuniarias para reducirlas o elevarlas, según que hubiera aumentado o descendido el poder de compra del dinero.

c) Si este cálculo se encomendase a los jueces, el pueblo tendría que soportar diez mil legisladores desprovistos de material instructorio y de formación económica adecuada, por lo que producirían cien mil criterios.

LEHMANN, con razón, se pregunta: «¿Dónde iríamos a parar con un sistema monetario en que a cada momentouviésemos que recurrir al *Boletín de Cotizaciones* para saber cuál era la cantidad de moneda que hace falta para extinguir una obligación de pago?»

Puede, en resumen, afirmarse que en la legislación, en la doctrina y en la jurisprudencia del mundo entero está hoy generalmente aceptado el principio nominalista.

Pero puede afirmarse, también, que las mismas legislación, doctrina y jurisprudencia comienzan a rectificar las exageraciones de su importancia y a encontrar que tiene límites internos o naturales.

IV. *Límites del principio nominalista*

Actualmente, a la vista de estudios tan sobresalientes y autorizados, a la par que penetrantes, como los de KEYNES, TRASBOT, CARNELUTTI

el criterio mejor y más simple para realizarlos, pero no un juicio comparativo de utilidad, por lo que le falta la esencia del valor.

b) El principio nominalista está pensado para una época de normalidad financiera (BONET CORREA), por lo que cede en caso de una extraordinaria desvalorización de la moneda (GARRIGUES).

c) El principio nominalista tiene una naturaleza derogable y no es de orden público (MOSCO).

d) Para ASCARELLI, las investigaciones de estos últimos años, además de precisar su alcance, han esclarecido la diferencia entre el principio nominalista y aquel otro más amplio con el que a veces fue confundido y que postula que las variaciones del poder adquisitivo son, por regla general, jurídicamente irrelevantes (*Estudio jurídico sobre la moneda*, Milán, 1952).

e) No se aplica a las deudas de valor estricto por impedirlo la propia naturaleza de tales relaciones obligatorias (VAZ SERRA).

V. *El nominalismo en España*

La aceptación del principio nominalista por nuestro Ordenamiento positivo tuvo como vehículo fundamentalmente el Código de Napoleón, que a su vez recogió la doctrina tradicional europea, cuyo antecedente inmediato estaba, según ASCARELLI, en la formulación que en Francia se había desarrollado en los siglos XVI y XVII.

El criterio nominalista, aunque se pretende encarnar en los artículos 1.170 del Código Civil y 312 del Código de Comercio, más que una consecuencia irremediable de ellos, está en todos los principios de nuestro Derecho positivo.

Lo prudente parece no considerarlo como un principio de orden público inderogable, ni tampoco como una norma que se pueda abandonar alegremente y sin mucha cautela, so pena de gravísimos peligros.

BONET CORREA pide que se le analice para comprobar «hasta qué límite se extiende, cuál es la función que cumple, cuándo se vulnera y cuándo no».

ALVAREZ DE SOTOMAYOR dice que el incipiente principio nominalista del artículo 1.170 se ha querido elevar a disposición de orden público, cuando no tiene la validez absoluta que se pretende y de él no puede inferirse sea, ni por analogía de ley ni por analogía de Derecho, el imperativo de un principio nominalista absoluto.

Refiriéndose al préstamo mutuo, causa la más frecuente de las obligaciones dinerarias, hace notar que los artículos 1.740 y 1.753 del Código Civil sólo obligan a devolver «otro tanto de la misma especie y calidad»,

IV. *Concepto de la inflación*

La inflación puede ser descrita, en términos amplios, como una abundancia general de dinero en circulación, que tiene como efecto un continuo y gran aumento de los precios. La expresión, si bien de raíz latina, es de origen inglés y recibió su significado monetario actual en los Estados Unidos después de la guerra civil. Desde entonces se ha difundido por todo el mundo.

V. *Teoría estática de la inflación*

a) De la división del trabajo a la circulación de los bienes y de ésta al dinero como medio de realizarla.

La razón y la experiencia enseñan que, en vez de que cada uno produzca de todo, es mejor que cada uno se especialice en un punto concreto de la producción, el que más cuadre a sus aptitudes y circunstancias, y así surge lo que se llama la división del trabajo.

Si cada persona produjese todo lo que necesita, podría constituir una economía individual cerrada, esto es, sin relación con las demás; pero cuando por la división del trabajo fabrica, por ejemplo, bastantes más zapatos de los que exige su necesidad de calzado, pero con los que no puede llenar sus muchas otras y diversas necesidades, se ve impulsado a cambiar el excedente de su producción especializada por variadísimas porciones de los excedentes que tienen otros especialistas dedicados a satisfacer las necesidades de transporte, habitación, alimentación y vestido.

Surge así la circulación de los bienes, en principio, por el cauce natural y primitivo de la permuta, y luego por el expediente, más civilizado, de una mercancía que sirva de intermediario general en los cambios, por ser un denominador común de todos los valores, es decir, el dinero.

El dinero, en principio, eran piezas de un determinado peso de metal precioso (para que en poco volumen encerrasen mucho valor) y de general aceptación (para que pudieran servir de instrumento general de cambio); pero más tarde el valor de las piezas dinerarias se independiza del valor de la materia de que están hechas y resulta de un acto de autoridad del Estado, que obliga a admitirlas en pago. Nace entonces la posibilidad y la realidad del papel moneda.

En una tercera etapa, para dar más velocidad a la circulación, se inventa, en vez del cobro y el pago físico, el cobro y el pago contable, y la compensación contable entre recíprocos acreedores y deudores.

Por último, de la tradicional representación de un producto ya obtenido, por su valor expresado en dinero, se pasa a crear el dinero, representativo del valor del producto futuro, que es el dinero crédito.

Este conjunto de dinero metálico, papel moneda, dinero contable y dinero crédito o saldos de los depósitos en cuentas corrientes y cajas de ahorro, se denomina conjunto de los medios de pago de una economía dada o «disponibilidades».

b) Sentido instrumental y subordinado de los medios de pago.

Fácilmente se comprende que los medios de pago tienen una razón de ser subordinada e instrumental con respecto a los bienes y servicios reales. Nacen para que éstos, circulando más y mejor, aumenten la virtualidad que tienen de satisfacer las necesidades humanas, de donde se sigue que los medios de pago no tienen razón de ser sino en cuanto sirven a su fin y que su cuantía está rigurosamente limitada por esta finalidad instrumental que tienen: no pueden o no deben exceder de lo que exija el volumen de bienes reales, de los que son puros criados y representantes.

c) Diferencia entre producir y crear.

Ahora bien, los bienes y servicios se *producen*, mientras que los medios de pago se *crean*, y en la profunda diferencia de estos dos verbos está la razón del desequilibrio y de la tragedia.

Producir es sacar algo de una realidad preexistente que, al ser como es y no como quisiéramos nosotros, pone un límite a nuestra voluntad y no digamos a nuestro delirio de grandezas.

La nación puede tener voluntad de producir una gran cantidad de bienes y servicios, pero este proyecto se condiciona por una realidad antecedente que es peligrosísimo olvidar (calidad del suelo cultivable, clima, lluvias, etc.), el capital básico (instalaciones, maquinaria, fábricas de abono, etc.), el factor hombre (abundancia o escasez de brazos, etc.); y de este modo la realidad, con su ley conocida del factor mínimo, limita inexorablemente la producción.

Pero los medios de pago no se producen, no se sacan de algo preexistente que, si no los contiene en potencia, no los dará; se crean, esto es, según significa el verbo, se sacan de la nada, pues basta un acto de voluntad del Estado para que de la nada, de un trozo de papel que en sí no vale un céntimo, se saque un billete de 1.000 pesetas con curso legal y forzoso.

d) El peligro que nace de ella.

Y aquí está el gran peligro. Como de potencia absoluta la voluntad del Estado no encuentra límite en la creación indefinida de medios de pago, mientras la producción está siempre limitada por la realidad, por motivos diferentísimos, imposibles de enumerar ahora, se crean muchos más medios de pago de los que, según la ecuación inicial, corresponden

a los bienes y servicios producidos, se aumenta progresivamente esta diferencia en favor de los primeros; los medios de pago, instrumento al servicio de los bienes, se revelan contra sus señores y se produce la inflación, que no es, según comenzamos, sino un gran exceso de disponibilidad frente a los bienes y servicios reales.

e) La ecuación de equilibrio entre el sector financiero de los medios de pago y el sector real de los bienes producidos.

En cualquier caso, el conjunto de disponibilidades dividido por el volumen de las transacciones (que puede ser algo más o algo menos que el volumen de los bienes y servicios producidos) da el precio medio de las mercancías, de donde se explica las insistentes apelaciones a producir más en el sector de los bienes reales, lo que si se consigue y a la vez se mantiene la creación de medios financieros en sus justos límites, no sólo al aumentar el divisor (bienes) se disminuye el cociente (precios), sino también se eleva el nivel de vida, que es más alto mientras haya más bienes y servicios utilizables.

La correlación entre las cosas y el dinero circulante, de la que el precio es el último resultado, aparece representada en la fórmula de FISHER:

$$\frac{DM \times v_1 + DC \times v_2}{VT} = PM$$

Es decir, dinero metálico multiplicado por su velocidad de circulación, más dinero crédito multiplicado por su velocidad de circulación, dividido por el volumen de las transacciones, igual a precio de las mercancías.

En la expresión «dinero metálico» se comprenden, convencionalmente en esta fórmula, el papel moneda y el dinero contable, o sea, los saldos de las cuentas corrientes de bancos y cajas de ahorro.

La frase «dinero crédito» contiene los medios de pago que se crean no como contrapartida de los bienes y servicios ya producidos, sino de los que se producirán, anticipando así, en su expresión monetaria, las rentas futuras. Esto, dentro de ciertos límites, no es sólo sano, sino uno de los grandes motores de nuestra actual economía, además de capitalista y dineraria, esencialmente crediticia.

Las dos masas reales de dinero se multiplican por sus velocidades propias de circulación para encontrar lo que se llaman las «masas virtuales», que son las que, en definitiva, pesan, pues si una peseta circula con velocidad suficiente para, en el día, servir de medio de pago en seis transacciones, pesa seis veces más de la que sólo acuda a una. En el

primer caso, la masa virtual es seis, como si hubiera seis pesetas; en el segundo, sigue habiendo siempre una simple unidad.

f) La depreciación de la moneda.

Cuando los medios de pago exceden con mucho a los que se necesitan según los bienes producidos, corresponde cada vez mayor número de pesetas a cada bien, aumentan los precios y la peseta cada vez compra menos.

La unidad monetaria pierde valor adquisitivo: estamos en la depreciación de la moneda, que no es más ni menos que la consecuencia ineludible de la inflación.

VI. *Dinámica de la inflación*

a) La fórmula de PEDERSEN.

Aclarada ya y concretada en la fórmula de FISHER la relación entre medios de pago y bienes y servicios, que determina los precios, toca intentar una idea clara de por qué se produce el desequilibrio entre el sector financiero de aquéllos y el económico de éstos.

Otro gran economista, PEDERSEN, nos dice que por un exceso de la inversión sobre el ahorro.

b) Distinción entre capital y producto.

En el estado actual de la economía hay que distinguir un conjunto básico de bienes e instalaciones que se dedican a la producción y otra cantidad de bienes y servicios que se obtienen a causa de aquéllos.

Al primero se le denomina «capital o equipo productivo»; al segundo, «producto o renta».

c) El ahorro.

El producto o renta puede consumirse íntegramente, pero puede también una parte de él sustraerse al consumo y esto es lo que se llama «ahorro».

Unas economías individuales consumirán todas sus rentas; otras, en mayor o menor parte, la detraerán del consumo, es decir, la ahorrarán. La suma de todos los ahorros particulares constituye la suma de ahorro total de la nación en un período económico determinado.

d) La inversión y su necesidad.

El capital o equipo productivo se arruina con el paso del tiempo, como todas las cosas, y exige, por lo tanto, primero, que se le restaure y, segundo, que se le conserve, cuando menos, en el nivel en que se encontraba. Pero como se necesita y se aspira a producir cada vez más, también se necesita cada vez más equipo productivo.

El empleo de bienes y servicios no en el consumo, sino en la reparación, primero; en la conservación, después, y en el aumento, por

último, del equipo de producción, es lo que, más propiamente en el caso tercero que en los otros, se llama «inversión» en sentido técnico, esto es, la dedicación a bienes de producción de aquella parte de la renta que se ahorró, es decir, se sustrajo al consumo.

e) El equilibrio entre la inversión y el ahorro.

Naturalmente, y en buenas normas, no se puede invertir sino lo que se ahorra.

En el orden singular de las economías individuales cabe que una de éstas invierta sin ahorro previo o más allá del que consiguió gracias a que, a través del banco como intermediario en la formación de capitales, **reciba a préstamo el ahorro de otros que sí ahorraron y no quieren invertir directamente**: se produce lo que se llama una verdadera «transferencia de ahorro»; pero en el conjunto de la economía nacional, y en principio, el valor de las inversiones no puede exceder del valor conjunto de los ahorros.

Hemos dicho al principio porque, dentro de ciertos límites de tolerancia, cabe invertir algo más de lo ahorrado mediante el crédito que, como decíamos, anticipa el valor monetario de los ahorros reales futuros, y precisamente de la exageración de este procedimiento es de donde nace la inflación, como vamos a ver en seguida.

f) El exceso de inversión sobre el ahorro como causa de la inflación.

a') Si consideramos el conjunto de la nación como una sola economía, mientras que el importe de las inversiones sea igual al importe de lo ahorrado no hay que aumentar los medios de pago, pues el valor monetario de los que ahorraron se presta a los que no lo hicieron y quieren invertir, y aunque éstos, como individuos, inviertan más de lo que ahorren, en el conjunto no sucede así.

Ahora bien, si en bloque se proyecta una inversión total por encima de la cifra de ahorro total, el Estado no tiene más remedio que crear signos de pago por encima de lo que corresponde a los bienes y servicios realmente producidos en aquel momento, signos que, como se dijo, anticipan monetariamente los bienes que se espera rente la inversión proyectada. Hasta que ésta no se produce hay un exceso de dinero sobre los bienes, el del dinero creado en esperanza de los bienes futuros que han de ser su contrapartida real.

Si éstos llegan, se restablece el equilibrio; pero si no llegan porque la inversión fue improductiva, o llegan en menor medida de lo que se esperó porque la inversión fue de baja productividad, o tardan mucho en llegar porque la inversión fue de productividad muy diferida, en este último caso mientras tanto, y definitivamente, en mayor o menor medida, en los dos anteriores, queda un aumento de los medios de pago que, al encontrar tarde, o en poco, o nunca su contrapartida de bienes

reales, pesan sobre los anteriores existentes y elevan los precios, pues el dividendo del dinero se ha aumentado en la esperanza de un aumento del divisor (incremento de la producción) que tarde, nunca o en poco llegará y, por lo tanto, se ha aumentado el cociente.

b') El Estado moderno, sin distinción de lugar ni de régimen, en parte porque quiere sustituir a la Providencia Divina y en parte por delirio monomaniático de grandezas, acrecienta cada día sobre el ahorro disponible un exceso de inversiones que financia con el dinero empleado en esperanza de una renta de las mismas que o no llega o llega en menos o tarda mucho. Queda, en consecuencia, ese dinero sin que su valor real llegue a la cita, y los medios de pago, sin novia, se tienen que dedicar a la conquista de los bienes reales que ya existen, encareciéndolos, puesto que a cada uno lo solicitarán mayor número de unidades monetarias.

c') He aquí cómo el exceso de la inversión sobre el ahorro produce la inflación financiera y la depreciación del signo monetario.

CAPÍTULO V

REPERCUSIONES JURIDICAS DE LA DEPRECIACION MONETARIA

I. *La destrucción de la equivalencia de las prestaciones y del sentido de las indemnizaciones*

Apenas se llega a un estado permanente, grave y, por lo general, progresivo de desvalorización monetaria, como una de sus caras es el indecible encarecimiento de los bienes y servicios reales y la otra el correlativo envilecimiento del dinero en que todos aquellos resultan directa o indirectamente expresados, se produce el agobiante resultado de que el deudor de bienes y servicios se arruina a cambio de recibir unas monedas a las que queda un modesto residuo del poder de compra que tenían cuando, en contemplación de él, fueron cifradas, y, por su parte, el deudor de dinero se ampara en el principio nominal para cumplir, con una moneda depreciada, la deuda de suma que prometió cuando la unidad ideal del sistema tenía mucho más poder adquisitivo.

El contrato entonces fracasa en su misión de derecho natural de asegurar, nunca la igualdad rigurosa, nunca la exclusión de los normales riesgos de la vida económica, pero sí la equivalencia de las prestaciones como exigencia de la misma naturaleza de las cosas, sin la que el contrato no nacería, pues si, en el drama que significa, todas las ventajas

se dieran al protagonista, el antagonista no tendría interés en salir a escena y no podría darse la representación.

Las indemnizaciones, a su vez, pierden sentido y dejan de merecer tal nombre cuando el valor que tratan de compensar, restaurar o sustituir en lo posible, cifrado en la suma que correspondía según el poder adquisitivo del dinero el día en que nació la obligación, pretende entregarse por su valor nominal en la fecha del pago y está reducido gravemente en su capacidad de compra.

II. *Reacción del Derecho*

El derecho patrimonial, cuyo fin último es la regulación justa y equitativa de las relaciones patrimoniales, si en aras de la seguridad jurídica y por excepción puede consentir lo que antecede, se niega en absoluto a tolerarlo en cuanto los casos aislados se transforman en casos generales, permanentes y de importancia.

Reacciona contra tal estado de cosas a través de procedimientos y expedientes de muy diverso contenido, pero de idéntica finalidad: restablecer el equilibrio contractual (ya dijimos que no es la rigurosa igualdad ni la exclusión del riesgo) o conseguir que la palabra indemnización no pierda su verdadero y propio significado.

Unas veces reacciona la ley; otras, la previsión de los contratantes; otras, los jueces (que dicen que el derecho sirve a la justicia y no al contrario, y a la vez no olvidan que esta verdad evidente está preñada de peligros), y otras, los mismos técnicos.

III. *Reacción legislativa*

1. Principios generales: El legislador acude a restablecer, en lo posible, el equilibrio contractual perturbado (leyes *a posteriori*) o a prever e impedir que se perturbe en lo sucesivo (leyes *a priori*).

Como el fenómeno de la depreciación sólo puede ser visto cuando se le enfoca sobre el fondo fijo de la regla nominalista, y el nominalismo constituye en realidad un prerequisite de la actualización de las prestaciones, cuando el legislador emplea su poder legislativo, lo dirige a corregir las desafortunadas consecuencias del principio o a declarar que ciertas relaciones jurídicas escapan, por su naturaleza, a él.

Pero, en todo caso, lo hace con las grandes cautelas y temperamentos que impone la seguridad jurídica.

En las leyes *a priori* nunca introduce un principio de revalorización tan general como su contrario el nominalista, porque, como dice LEH-

MANN, no es posible establecer una norma general que asegure a las deudas de dinero un valor constante. Mira más bien a relaciones «genéricas delimitadas».

En las leyes *a posteriori* nunca establece una relación automática y directa de la unidad monetaria con el precio del oro, con los cambios extranjeros o con el poder adquisitivo interno de la moneda, sino que busca distribuir equitativamente entre el deudor y el acreedor las pérdidas originadas por la depreciación y reemplaza un valor nominal por otro (NUSSBAUM); de manera que, en alza y en baja, quedan unos coeficientes de tolerancia dentro de los cuales la norma no actúa.

A la vez invita a la jurisprudencia para que tenga en cuenta las singularidades de cada caso y el principio general de la buena fe.

2. Ejemplos extranjeros: La revalorización alemana que operó durante un período de diez años aproximado, a partir de 1923, constituye, según NUSSBAUM, «uno de los capítulos más dramáticos de la historia del Derecho privado, y plantea problemas fundamentales que proporcionarán material de estudio aun a las generaciones venideras». Desencadenada por una famosa sentencia judicial de 28 de septiembre de 1923, se concentró en la Ley de Valorización de 16 de julio de 1925 (*Anfwer-tungsgesetz*), centro de un amplio cuerpo de leyes basadas en la norma de reducción de 30 de agosto de 1924, que disponía, de acuerdo al nivel real de estabilización, que para cancelar un crédito, un billón de marcos antiguos equivalía a un reichsmark nuevo (paridad del dólar entonces, 4,2 billones de marcos).

En cuanto a lo futuro, y por exigencia de brevedad del tema, recordaremos que el Decreto 19.126 introdujo en el Código portugués la revalorización de las penas convencionales o indemnizatorias, el precio del contrato de empresa, las rentas vitalicias y los censos, la indemnización superficiaria, el valor de la colación y la indemnización del heredero preterido de buena fe en una partición; y que el Derecho italiano prevé expresamente el caso de alteración de la moneda producido durante la mora del deudor, la revisión del canon de la enfiteusis y la revisión de la renta vitalicia.

3. La reacción legislativa española: He aquí un ejemplo típico de la sustitución de un sistema monetario por otro: la peseta roja, afectada de una enorme inflación, por la peseta nacional, entonces sólida y sana.

Después de la legislación de bloqueo que evitó los riesgos inherentes a la fusión de ambas comunidades de pago surgió la ley reguladora del desbloqueo, dictada bajo estos dos principios: 1.º La revalorización de los créditos extinguidos, revisando los pagos hechos, pero con carácter excepcional para no provocar un trastorno en la economía y una inseguridad en el tráfico que ocasionara un mal mayor que el que se trataba

de evitar; y 2.º La desvalorización de los créditos vivos según el método objetivo de los coeficientes decrecientes, calculados de modo que siguieran la creciente inflación de la peseta roja.

A) La Ley de Desbloqueo fue en realidad una pieza del conjunto del «Derecho económico y monetario de guerra español», que en definitiva tuvo que enfrentarse con típicos problemas de deudas de dinero o de prestaciones a cambio de dinero, fuertemente alteradas por el cambio de las circunstancias, Derecho de guerra que está reclamando todavía un estudio a fondo y que tendía, según las interesantes declaraciones de sus preámbulos, a:

a) Resolver conflictos de interés bajo estímulos de justicia y de equidad (Decreto-Ley de 28 de mayo de 1937, sobre cobro de alquileres en zona liberada).

b) Hacer partícipes en los daños de la guerra a todos los interesados en la propiedad inmueble y, en especial, a los acreedores en dinero garantizado con hipoteca (Ley de 9 de septiembre de 1939).

c) Neutralizar enriquecimientos y empobrecimientos sin causa (Ley de Desbloqueo de 7 de diciembre de 1939).

d) No consagrar aquella alteración de los contratos producida por acontecimientos que no estuvieron íntegramente presentes en la voluntad contractual, pues de haberlo estado los pactos no hubieran surgido (Ley de Bolsas de Comercio de 23 de febrero de 1940).

e) Normalizar, en general, las relaciones contractuales y colocar sobre ellas un derecho justo (Ley de 17 de mayo de 1940, para regularización de los contratos de seguro de vida).

f) Reparar injusticias harto notorias y distribuir equitativamente las pérdidas (Ley de 5 de noviembre de 1940, sobre contratación en zona roja y, en especial, revisión de los contratos de suministro y de obra).

B) A caballo en la divisoria del pasado y del futuro, porque miraba a aquél revalorizando las rentas convenidas y miraba a éste introduciendo para el porvenir un dinero de cálculo como expediente técnico de estabilización, se dictó la Ley de Arrendamientos Rústicos de 23 de julio de 1942.

C) Son luego numerosísimas las normas que aceptan paladinamente el curso ininterrumpido de la depreciación monetaria e intentan mantener el equilibrio de las prestaciones.

Aparte de la ya citada Ley de Arrendamientos Rústicos, mencionaremos:

a) La Ley de 17 de julio de 1945, sobre revisión de precios de contratos de obras públicas ejecutadas por subasta, suspendida hace tres años y restablecida en el pasado 1957.

b) La Ley de Régimen Local, texto definitivo de 24 de mayo de 1955, que, de acuerdo con una tradición legislativa que se remonta al estatuto municipal y hablaba de los precios del oro, autoriza al Gobierno para tener en cuenta las fluctuaciones del nivel general de precios en la formación de los índices básicos del arbitrio de plusvalía.

c) La Ley de 15 de julio de 1954, sobre viviendas de rentas limitadas, que dispone en su artículo 29 la revisión de los alquileres cada cinco años, teniendo en cuenta la variación de los índices ponderados que publique el Instituto Nacional de Estadística.

d) La Ley de 22 de diciembre de 1955, sobre arrendamientos urbanos, que en su disposición adicional sexta autoriza al Gobierno para que, dentro de los cinco años de su vigencia, eleve las rentas según las variaciones experimentadas en los índices del coste de la vida y en los sueldos y jornales.

e) El Decreto de 24 de enero de 1958, sobre viviendas subvencionadas, en cuyo artículo 9.º se dispone que el alquiler inicial será revisado anualmente para acomodarlo «a las variaciones del índice del coste de la vida».

IV. *Reacción contractual*

Con más eficacia, agilidad y menor daño, los interesados reaccionan contra la desvalorización del dinero mediante *pacta adjecta* en los contratos fundamentales o disposiciones accesorias en los actos de última voluntad.

1. Cláusulas de garantía monetaria: Según GRECO («Le clause monétaire», *Rev. Dir. Comm.*, 1935, II, pág. 533), son aquellos pactos contractuales o disposiciones testamentarias dirigidas a garantizar, en los débitos de dinero destinados a desarrollarse en el tiempo, la correspondencia de la moneda de pago a un valor comercial dado, o sea, a un poder de adquisición dado.

2. Su relación con el principio nominalista: Según Mosco (*Gli effetti giuridici della svalutazione monetaria*, 1948, pág. 54), la relación entre las cláusulas monetarias y el principio nominalista es la de un diverso grado de determinación del objeto de la obligación. Con la aplicación del principio nominalista, la determinación es plena en cuanto el deudor de una suma de dinero sabe que tiene que dar siempre tantos billetes cuantos sean necesarios para formar la suma estipulada, según la indicación de valor que los billetes llevan impresa. En las relaciones

diversos campos jurídicos por el resto de la doctrina. Así, desde el aspecto internacional, lo hace QUINTANO RIPOLLÉS; el aspecto económico y político monetario lo tratan VELASCO ALONSO y SADA; el aspecto social es considerado por PELAYO HORE; el aspecto técnico-jurídico lo examinan DUALDE, ROCA SASTRE, MARTÍN BALLESTEROS, LUCES GIL y PUIG PEÑA, así como los aspectos arrendaticio urbano y del contrato de seguro son considerados, respectivamente, por CERRILLO QUÍLEZ y BENÍTEZ DE LUGO.

Para sostener la validez de la cláusula oro se aduce por la mayor parte de estos autores varias razones, según hace ver PUIG PEÑA así: a) La cláusula valor oro no afecta al orden público. b) La cláusula oro representa un exponente del principio de autonomía de la voluntad. c) La cláusula oro prestigia el crédito. d) La cláusula oro representa una evidente utilidad por la estabilización que envuelve. e) La cláusula oro está admitida por la legislación española.

c') La jurisprudencia: Dentro de la aceptación por la jurisprudencia de la validez de las «cláusulas oro» pueden distinguirse dos etapas: una, que se refiere a su admisión en los casos de pagos efectuados con moneda roja; otra, que sostiene el criterio de su validez con carácter general.

A la primera etapa pertenecen las sentencias de 2 de marzo de 1943, la de 4 de julio de 1944, la de 12 de marzo de 1946, 29 de abril y 16 de junio del mismo año, y las de 22 de marzo de 1947, 5 de abril de 1948 y 9 de enero de 1950.

La segunda etapa, que sostiene el criterio de la validez de las cláusulas oro con carácter general, viene señalada por la sentencia de 4 de enero de 1951, la cual dice: «... no puede apreciarse infracción de la Ley de 20 de enero de 1939 ni de la Ley de 9 de noviembre de 1939 en los pronunciamientos de la sentencia recurrida, conforme a los cuales el pago del precio debe hacerse en billetes del Banco de España de curso legal y forzoso, pero con equivalencia al valor oro o plata de la relación indicada, sino que, por el contrario, se acomoda el cumplimiento de lo convenido a lo preceptuado en dichas leyes».

La sentencia de 12 de mayo de 1951 admitió una escritura pública de 1934 en la que se establecía expresamente una cláusula moneda oro o curso oro intrínseco a la que iba subsidiariamente unida otra de valor oro típica.

El pacto decía así: «La deudora se obliga a devolver el préstamo en buena moneda de oro o plata, excluida toda clase de papel moneda y con abono, caso de declararse forzoso su curso y admisión, de la diferencia que resulte entre el valor de la moneda acuñada y el del papel moneda, al tipo de cotización oficial del día del pago.»

e) La cláusula oro y las hipotecas.

La jurisprudencia hipotecaria sobre cláusulas de estabilización o bien se refiere a obligaciones pactadas en moneda extranjera (resolución de 15 de febrero de 1926) o establecidas mediante el trigo como dinero de cálculo (resolución de 3 de marzo de 1952), por lo que las examinaremos en sus lugares respectivos; pero, desde luego, puede asegurarse que una hipoteca en garantía de una obligación con cláusula oro ni choca contra ningún precepto prohibitivo ni contra ningún principio institucional del sistema, siempre que, conforme a las exigencias de la situación, se construya, en vez de una hipoteca ordinaria, otra de *maximum* del tipo de las de seguridad.

Yo garanticé la devolución de varios millones de pesetas con hipoteca cláusula oro del tipo de *maximum*, sin que los quebraderos de cabeza se diesen en nada sustantivo: tan sólo en fijar con la mayor seguridad jurídica el tipo concreto de parámetro y el modo de acreditarlo auténticamente para la hora del ejecutivo, que no tuvo lugar porque el deudor reembolsó anticipadamente por el valor nominal, sin que el acreedor le aplicase el complicadísimo mecanismo que, a sus reiteradas instancias, se había creado.

5. La cláusula moneda extranjera.

a) Definición: Según PELAYO HORE, es un procedimiento de estabilización que consiste en sustituir la moneda nacional por una extranjera cuya estabilidad merezca mayor estimación a juicio de los contratantes.

b) Clases: VAZ SERRA, en sus *Obligaciones pecuniarias* (Lisboa, 1956), las distingue en: deuda valutaria propia, cuando el obligado ha de entregar al acreedor signos monetarios de un sistema extranjero; deuda valutaria impropia, cuando el obligado ha de entregar signos monetarios nacionales equivalentes, según el cambio de pago, a una cierta suma de moneda extranjera; deuda valutaria facultativa del acreedor, que supone más bien una cláusula de garantía de cambio, donde el acreedor puede escoger una suma fija de unidades de moneda nacional o una suma de unidades de moneda extraña, previamente fijada o a fijarse, según una relación determinada, y deuda valutaria facultativa del deudor, en la que a éste se reconoce la facultad de pagar en moneda nacional o extranjera.

c) Eficacia: La validez de las cláusulas en el orden internacional está admitida por casi todas las legislaciones, y aunque en el orden interno se dude de ella durante los períodos de curso legal forzoso, como PELAYO HORE advierte, el criterio más fundado es favorable a su admisión, con la salvedad de que, dada la legislación de delitos monetarios, funcionarán en todo caso como impropias; es decir, que el pacto de

fiduciaria, no tiene valor intrínseco, basta sustituirla por cosas aptas por sí mismas para satisfacer directamente una necesidad y que, por consiguiente, tengan un valor que, aunque puede fluctuar, se mueve siempre dentro de límites prudenciales.

Este tipo de cláusula es de tan antigua aplicación que en realidad constituye una forma de pago anterior a la invención de la moneda.

Sin embargo, la circunstancia de que se estipule como contraprestación una prestación en mercancías puede no alterar el tipo del contrato, dice Mosco, si tal prestación mira sólo a evitar la depreciación monetaria, es decir, tiene una finalidad semejante a la cláusula de moneda extranjera.

Ahora bien, conviene hacer notar finalmente que, cuando se afirma que estas cláusulas van en contra del principio nominalista, sería preciso declarar también fuera de la ley al contrato de permuta.

Un ejemplo antiquísimo y frecuente son las iguales en trigo o en aceite que por su servicio reciben los médicos rurales.

8. La cláusula de precio sin compromiso.

VAZ SERRA apunta que otra cláusula que busca una defensa contra la depreciación de la moneda es la de precio sin compromiso. Si se estampa en una oferta de contrato, significa una invitación dirigida a la otra parte para que ofrezca un precio; si en los contratos de prestaciones sucesivas o a plazos, permite al deudor de ellas no realizarlas por el precio convenido si entre tanto se produjo una depreciación monetaria.

Pero se discute si el comprador puede pretender la entrega de la mercancía o el vendedor el cumplimiento del contrato, pagando o exigiendo el precio más elevado, o sólo tienen un derecho de resolución. Lo primero es lo más razonable.

9. La cláusula de revisión.

Es posible y no infrecuente que en los contratos de prestaciones sucesivas y largo tracto se pacte que, en caso de una alteración económica de cierta permanencia y por fuera de un límite que se fija de tolerancia, los precios puedan ser corregidos con arreglo a ciertas bases, según lo que decida un tercero que frecuentemente es una corporación profesional o según lo que resuelvan, en arbitraje, los árbitros.

V. Reacción judicial

Por vía judicial la estabilización del contrato puede operarse a través de la lesión, de riesgo imprevisible, de la *exceptio doli generalis* y, sobre todo, de la cláusula *rebus sic stantibus*, procedimientos todos que pertenecen a otro tema del programa, y también mediante los juicios de

revisión de rentas previstos en las Leyes de Arrendamientos Rústicos y Urbanos.

Las sentencias de 2 de marzo de 1943, 13 de junio de 1944, 5 de junio de 1945, 29 de abril y 23 de noviembre de 1946, 25 de julio de 1948, 9 de enero de 1950 y 21 de abril de 1954, entre otras muchas, se hacen eco de todas estas teorías que, como hemos dicho, corresponden a otro tema del programa.

Terminaremos recordando el fundamental principio de prudencia que CANDIL señala: hay un margen dentro del cual por ninguna vía, ni legislativa, ni judicial, ni contractual, debe ser revisado el contrato. De otra forma, añade el autor citado, la seguridad de las relaciones jurídicas sería un mito, pues a la más pequeña tensión de las bases esenciales del negocio todos los acreedores se verían asediados con amenazas de resolución.

VI. *Reacción técnica*

La doctrina jurídica, al enfrentarse con los problemas que plantea la desvalorización monetaria, no se ha limitado a asegurar a los contratantes el uso de las cláusulas de estabilización y a los jueces el buen empleo de los principios de revisión ofreciéndoles para ello un acabado análisis, ya de los mecanismos estabilizadores, ya de las doctrinas que, como la cláusula *rebus*, la equivalencia, la base del negocio y demás permiten restablecer el equilibrio contractual que no dispuso de cláusula que lo conservara. Ha ido más allá.

Ha ido al centro mismo del principio nominalista y, examinándolo con todo detenimiento, ha podido concluir:

- a) Que no es inderogable.
- b) Que se distingue del principio de irrelevancia jurídica de las variaciones del poder adquisitivo.
- c) Que tiene límites intrínsecos derivados de su propia naturaleza, por lo que resulta inaplicable a ciertas deudas de especial estructura que, en principio, estaban confundidas con las pecuniarias y que luego se segregaron de éstas, y hoy se distinguen con individualidad propia bajo la denominación técnica de «deudas de valor».

CAPÍTULO VI

LAS DEUDAS DE VALOR

I. *Concepto*

«Son aquellas cuyo objeto no es directamente una suma de dinero, sino una prestación distinta, de manera que el dinero aparece tan sólo como medio de expresar la cuantía de la prestación» (VAZ SERRA).

El dinero entra en ellas, más que como medida de pago, en función de medida de valor, porque en ellas el objeto de la deuda es un valor o ha de determinarse con relación a un valor, *debitum valorem respiciens*, según la terminología del Derecho intermedio.

Según MOSCO, son las deudas que no teniendo por objeto el dinero cuando nacen, pues su finalidad es hacer entrar en el patrimonio del acreedor una determinada cantidad de bienes reales (que antes estaba allí o que nunca estuvo, pero debe entrar), son convertibles en dinero. Como se pretende, sin embargo, que el acreedor obtenga los bienes reales para satisfacción de determinadas finalidades, la conversión en dinero debe hacerse según el valor que tales bienes tengan en el momento en que se lleve a cabo.

II. *Su independencia del nominalismo*

La finalidad de estas deudas mira a asegurar al acreedor un valor concreto y la suma de moneda que lo exprese podrá ser diversa, según se considere el momento del nacimiento, el de la demanda, el de la sentencia o el de la ejecución.

La misma finalidad, a la vez que el objeto de la deuda, excluye, a diferencia de lo que acontece con las deudas de dinero, el principio nominalista e impone que la liquidación asegure al acreedor el valor debido, evitando así pérdidas y lucros monetarios que estarían en contraste con la naturaleza de la deuda.

ASCARELLI (*Estudios jurídicos sobre la moneda*, Milán, 1952) explica abiertamente:

«La propia naturaleza de la relación jurídica impide que pueda ser invocado» (pág. 81).

«No es que se derogue el principio nominalista, sino que, por el contrario, a la misma naturaleza de la deuda resulta inaplicable (págs. 93 y 94).

Y, además, añade:

«Las deudas de valor nacen, por lo general, de la Ley y de aquí la inaplicabilidad del principio nominalista, que descansa en la circunstancia de que el acreedor, al estipular un contrato y conceder un término, asume el riesgo de las oscilaciones de la moneda en el tiempo que media entre la constitución de la deuda y su vencimiento.

Por el contrario, tratándose de obligaciones legales con vencimiento inmediato, sería injusto que el acreedor pudiera lucrarse o perjudicarse por las oscilaciones de valor de la moneda durante el tiempo inevitablemente necesario para la valoración y liquidación de la deuda.»

III. *Examen de casos particulares*

1. Alimentos.

a) Concepto fundamental: El crédito alimenticio depende de las necesidades del acreedor y de las posibilidades del deudor. Su montante puede, por lo tanto, variar con las alteraciones del valor de la moneda que se traduce en una modificación del poder de compra, aunque esté inicialmente fijado por convenio o por sentencia (NUSSBAUM, MOSCO, SCADUTO).

b) Cesión de un capital por causa de alimentos: Si en vez de la prestación periódica de alimentos se cede un capital, opínase que no se puede exigir aumento por depreciación, a no ser que se trate de una deuda irrenunciable de alimentos (VAZ SERRA).

c) Transacción: Hay tres teorías: la de la revisión en cualquier caso, la que la admite sólo cuando se fijó una pensión alimenticia y no cuando se hizo una atribución de capital, y la que la recusa siempre.

Sin embargo, SCADUTO opina que en cualquier hipótesis desaparece la naturaleza de la prestación alimenticia y queda un crédito patrimonial ordinario.

d) Legado de alimentos: Es también revisable por depreciación (VAZ SERRA), «siempre que no resulte en notable desproporción con la cuantía de la herencia».

e) Derecho español: PUIG PEÑA entiende que pueden revisarse por depreciación al amparo de la cláusula *rebus* y de la regla fundamental del artículo 146 del Código Civil, y que la cuantía que el juez señale no es definitiva y puede aumentarse o disminuirse según las circunstancias.

En este sentido, habla el artículo 147 del Código del aumento o disminución que exijan las necesidades del alimentista y la fortuna del que hubiere de satisfacerlas.

Por consiguiente, si una gran devalorización de la moneda multiplica

el valor de las fincas rústicas del obligado y el de sus productos, a la vez que aniquila la suma de dinero que recibe el alimentista, la revalorización de esta suma se impone por la propia naturaleza de la deuda, a la que es inaplicable el principio nominalista.

2. Reembolso de gastos.

a) Opiniones: La obligación de reembolsar gastos puede darse en diversas hipótesis, como, por ejemplo, en la posesión, mandato y depósito.

PESTALOZZA («Valor y valuta», en *Riv. Dir. Comm.*) y VON TUHR (*Parte General*) entienden que se puede revalorizar en caso de depreciación.

ASCARELLI (*Saggi Giuridici*) cree que sí.

Para MOSCO, hay que dividir estas obligaciones en dos grupos:

El que originan las sumas destinadas generalmente al fin de conservación de una cosa, que después volverá a la propiedad del deudor del reembolso (dueño, mandante o depositante, obligados a abonar los gastos que el poseedor de buena fe, mandatario o depositario hicieron para la conservación), y el que forman los gastos que se destinan a aumentar el valor de la cosa (mejoras del poseedor, del usufructuario, del comprador con pacto de retro, del arrendatario).

En el primer grupo (expensas propiamente dichas), la ley regula los reembolsos sin referencia al valor presente o pasado de la cosa y como verdaderas deudas de suma.

En el segundo (mejoras propiamente dichas), la ley establece una correlación íntima entre el montante de gastos y el aumento de valor de la cosa, de modo que no existe, en principio, una obligación de dinero. Surge luego, cuando se determina el aumento de valor obtenido en virtud de los gastos, de manera que el que los hace tiene, en realidad, un derecho a la parte del valor de la cosa derivado de los gastos mismos, valor que retirará en forma de crédito dinerario. Por lo tanto, sentirá tan poco la depreciación como el que haya invertido en bienes reales.

b) Derecho español: Nuestro Código Civil construye como puras deudas de suma el abono de gastos necesarios en la posesión (art. 453), de los anticipos del mandatario (art. 1.728) y de los gastos del depositario (art. 1.779).

En la mejora del poseedor de buena fe concede al dueño (art. 453, 2) la facultad de considerarla deuda de suma («importe de los gastos») o deuda de valor («el aumento de valor»).

La obligación del dueño frente al usufructuario por razón de las reparaciones extraordinarias indispensables que éste haga es también deuda de valor, según el párrafo segundo del artículo 502.

Por el contrario, es deuda de suma, según el artículo 1.518, la del vendedor que retroadquiere la finca en virtud de pacto.

Las mejoras útiles del arrendatario en lo rústico vinculan al arrendador con una deuda de suma, en los restringidos términos del artículo 22 de la Ley de 15 de marzo de 1935.

3. Resarcimiento de daños.

a) Culpa extracontractual: SCADUTO, después de intentar demostrar que la indemnización se concreta siempre en dinero, mostrándose contrario a la reparación en forma específica, advierte que el problema se centra en la determinación del momento a que debe atenderse para fijar el valor pecuniario de la prestación incumplida o del objeto perdido o deteriorado.

VAZ SERRA dice que, a salvo el problema de un convenio especial que obligue a indemnizar tan sólo el valor de origen, la reparación mira siempre al valor del tiempo del hecho ilícito para que el acreedor quede como si éste no se hubiese realizado.

Pero se preguntan: si hay depreciación entre el momento de la violación y el de la indemnización, ¿correrá a cargo del acreedor o del deudor?

MOSES, GRUNEBaum y DESSAUER consideran decisivo el momento de la efectiva prestación de indemnización, contando tanto la depreciación entre la violación y la sentencia como la posible entre la sentencia y el pago.

RATSENHOFER, GEILER y OERTMAN, más moderados, tienen como decisivo el día de la sentencia de primera instancia. Otros, el día de la interposición de la acción. SCADUTO dice que ninguna de estas tesis es aceptable en el Derecho italiano, pues, nacido el crédito de reparación en el momento de la violación, se concreta en un valor pecuniario y el acreedor pecha con el principio nominativo.

VAZ SERRA coloca la depreciación a cargo del deudor y referida al tiempo del pago, pues si la indemnización de dinero es la precisa para la actual reparación o reconstitución de la cosa no se conseguiría de otro modo.

En la hipótesis de resarcimiento en forma específica la solución es idéntica, puesto que, si hubo depreciación monetaria, el deudor tendrá que gastar más para conseguirlo.

Son favorables, además de MOSCO: CARNELUTTI, en «Devaluación monetaria y proceso», *Rev. Dcho. Procesal*, 1947; NICOLÒ, en «Efectos de la devaluación de la moneda en las relaciones obligatorias», *Foro Italiano*, 1946; MESSINEO, *Manual de Derecho civil y comercial*, 7.^a edición, III, 297; GRECO, «Débito pecuniario», *Rev. Dcho. Comm.*, 1947.

Contrario: PESTALOZZA, en *Jurisprudencia italiana*, 1946, 1, 2.

MOSCO hace la excepción de que el crédito del perjudicado tenga por objeto una suma de dinero (le fue sustraída, dejó de percibirla o la

gastó en reparar el daño). Para este autor rige entonces el principio nominalista y el acreedor sólo puede pedir la revalorización en caso de mora del obligado.

En la hipótesis de una renta vitalicia entregada en reparación de un perjuicio, parece razonable su actualización. Una ley francesa de 24 de mayo de 1951, reformada en 9 de abril de 1953, recoge este criterio.

b) Culpa contractual:

a') Mora: Según Mosco, el deudor debe indemnizar los daños que se causen por su mora, entre ellos los de la depreciación.

Pero en aquellos derechos en que la mora de las obligaciones pecuniarias consiste tan sólo en los intereses legales es dudoso que pueda admitirse otra indemnización distinta de ellos. NUSSBAUM asegura que este extremo —aplicación del principio nominalista— se explica no sólo por razones de política judicial, sino también de política monetaria.

Cuando, como en el Código italiano (art. 1.224), se admite la reparación del exceso de daño sobre los intereses legales, la doctrina dominante permite al acreedor exigir la reparación del daño resultante de la depreciación de la moneda, pero no en abstracto, sino en concreto (según las circunstancias del caso).

b') Incumplimiento definitivo: NICOLÒ GIANNATTASIO («Tiempo de estimación para los daños de incumplimiento», en *Rev. Dcho. Com.*) y DE CUPIS (*El daño*) entienden que si el daño consiste en la pérdida o no adquisición de un bien diferente del dinero debe atenderse para la estimación al tiempo del incumplimiento, ya que habiéndose extinguido la obligación primaria, la obligación de indemnización que le sustituye tiene la función de reintegrar la pérdida, que es consecuencia de la no realización definitiva de la prestación específica.

Otros autores, como MOSCO y GRECO, escogen el tiempo del pago.

4. Rentas vitalicias.

En cuanto a las constituidas por compañías dedicadas a ello, escribe NUSSBAUM que no son expresión de un cierto *quantum* de poder adquisitivo, sino que su cuantía depende del desembolso del interesado, de la edad del pensionista y de otras circunstancias que las matemáticas del seguro tienen en cuenta. Se pronuncia por la no actualización, ya que la depreciación afectará también a los fondos de reserva.

En Italia, sin embargo, el Decreto de 24 de febrero de 1953 ha permitido la revalorización de las rentas vitalicias, con ciertas excepciones, siguiendo así la dirección que marcó la Ley de 19 de julio de 1952, que permitió la revisión del canon enfiteúutico.

5. Honorarios profesionales.

Los que afirman la actualización se fundan en que los honorarios se calculan contando con su pago inmediato. Otros exceptúan el caso de

los honorarios fijados convencionalmente. Parece admisible la suma de estos dos criterios: cuando no se fijan previamente, es razonable que puedan ser aumentados en consecuencia de la depreciación entre el día en que se prestaron los servicios y el que se cobran (RATSENHOFER y ROSSENFEIDER).

La opinión contraria, en todo caso, es de SCADUTO.

6. Seguros.

a) De daños: La depreciación del dinero y correlativo aumento del valor de la cosa plantea dos problemas: 1.º El de la regla proporcional, porque, habiendo quedado la póliza por bajo del valor monetario del objeto siniestrado, sólo en la misma proporción resarcirá el daño. 2.º El del posible cambio de valor, en descenso, entre las fechas del siniestro, de la sentencia y del pago.

Mosco, a pesar de lo que dice el artículo 1.908 del Código italiano, entiende que el asegurador está obligado a pagar el valor que la cosa tenía en la fecha de la sentencia.

SCADUTO advierte que, salvo en el caso de estimación inicial vinculante, para determinar si el seguro es completo o no, ha de estimarse como valor asegurable el de la fecha del siniestro, y que la regla proporcional se aplica tanto en la descubertura intencional como en la accidental.

Habiendo estimación inicial vinculante (la simple declaración de valor en la póliza no tiene este sentido), el asegurado puede perjudicarse al recibirla en moneda depreciada. En términos generales, el autor le concede un derecho de resolución por alteración de las circunstancias.

En España, desde luego, la obligación del asegurador de daños es una deuda de valor, pero sujeta al tope de la suma asegurada y de la regla proporcional.

b) De vida: La depreciación de la moneda puede tener consecuencias importantes. Es deseable una intervención legislativa en el campo de los seguros de vida si, como observa SCADUTO, hoy no hay duda de que el asegurador cumple su obligación pagando con arreglo a la tesis nominalista.

La Ley alemana de 16 de julio de 1925, sobre revalorización, admitió un sistema especial para los créditos resultantes del seguro de vida. Sin embargo, el principio puro y simple de la revalorización del seguro podía no ser equitativo por varias circunstancias, y sobre todo porque no todas las reservas de las compañías de seguros escaparán a la depreciación.

El problema de la depreciación y los seguros de vida preocupa hoy en el ámbito internacional. Ya el X Congreso Internacional de Actuarios, celebrado en mayo de 1934 en Roma, se ocupó extensamente de él, y lo

mismo el Congreso Internacional del Seguro, que tuvo lugar en París hace dos años.

7. Estimación del *instrumentum fundi*, vivo o muerto, o tasación del ganado en los contratos de aparcería pecuaria.

La jurisprudencia alemana, así como los Tribunales de Francia e Italia, tienen resuelto que un mismo coeficiente de valor adquisitivo debe emplearse en las tasaciones inicial y final.

En España, el usufructo de cosa consumibles supone para el usufructuario una deuda de suma, si las recibió estimadas, y una deuda de valor en el supuesto contrario (art. 482).

Mencionaré ahora un problema del que supe por mera curiosidad de espectador y cuyas referencias archivo como «El caso del usufructuario ahorcado», título que me ha querido comprar Agatha Christie.

En 1921, por documento notarial, unos nudopropietarios de una importante cantidad de cereales y de ganado pactaron: que el usufructuario podía, en vida, atraer a sí el dominio pleno, entregando a los nudopropietarios el justiprecio de los bienes, que fue la suma de 21.989,50 pesetas, y si no usaba de este derecho, los herederos del usufructuario, dentro del mes de su muerte, habrían de devolver los bienes mismos a sus dueños.

El 20 de julio de 1951, el usufructuario requiere al notario de Albuquerque para que notifique a los nudopropietarios su acuerdo de devolver 21.989,50 pesetas, en vez de la enorme cantidad de cereales y ganado que había recibido en usufructo el año 1921 y que valía, treinta años después, treinta veces más que entonces.

Al siguiente día 21 el usufructuario se ahorca, colgándose de una viga de su granero, y esto sucede antes de que el notario traslade a los interesados la decisión que constaba en el acta del día 20 y que no notificó hasta el 24.

Los nudopropietarios rechazaron la pretensión de entrega de una cantidad metálica en vez de entrega de los bienes, alegando que se les notificaba cuando ya se había extinguido el usufructo.

Lástima que la brevedad del tema no me permita exponer, aunque de forma somera, todos los interesantísimos problemas jurídicos que se plantearon.

8. Legado o donación modal.

Según el Derecho romano y las legislaciones modernas, el legatario o donatario no están obligados a cumplir el modo por encima de los límites de la cosa que reciben.

Resulta de aquí, dice Mosco, que si el legado o la donación son de metálico y el modo es una cosa con valor intrínseco, la depreciación de

la moneda puede conducir a que el valor del encargo suba e incluso supere la cuantía legada o donada.

Los autores concluyen que el modo debe valorarse según el tiempo en que sea exigible.

9. Devolución del precio de los parafernales vendidos.

El artículo 1.391 de nuestro Código se remite al 1.367 y al 1.381, relativos a la devolución de la dote inestimada.

El 1.367 dice que los parafernales se entregarán en el estado en que se hallaren, «y si hubiesen sido enajenados se entregará el precio de la venta».

Una vieja sentencia de 16 de julio de 1897, respecto a los dotales, precisa que debe devolverse el precio de venta y no el valor que se diere a los bienes al constituirse la dote.

En la realidad no caben dudas: la venta de un bien parafernial produce una suma de dinero naturalmente parafernial, y si no se demuestra que esta suma se empleó en beneficio exclusivo de la mujer, se presume que se aplicó a las cargas del matrimonio. Como la mujer está obligada a contribuir a esas cargas con los frutos de los parafernales, pero no con su sustancia convertida en metálico, se presume que la ha prestado a la comunidad conyugal, quien en su día tiene que devolvérsela.

Las sumas de dinero no plantean problemas de valoración, ya que el dinero es, en sí mismo, signo de valor, y los préstamos de suma se rigen siempre por el principio nominalista, en virtud del cual la estimación legal de la moneda (una peseta igual a una peseta) se impone siempre al acreedor, no obstante las fluctuaciones del poder de compra.

Pero tampoco cabe duda de que, en estos tiempos de depreciación, tal mecanismo conduce a situaciones injustas, aun sin llegar al caso, que tampoco falta, de la mujer amorosamente negligente y confiada y el marido hábil en ir trocando parafernales por gananciales.

10. Balances.

La depreciación es el gran enemigo de la veracidad de los balances y, en consecuencia, hoy día, el mandato de claridad y exactitud que recogen los artículos 103 de la Ley de Anónimas y 26 de la de Limitadas es una pura utopía en cuanto al segundo término por lo menos.

Podemos resumir:

a) La depreciación hace falso el balance, a no ser que se presente deflacionado.

b) Al calcularse las amortizaciones en función de los valores contables de adquisición y no los reales de reposición, se atenta contra la sustancia del capital.

Ya la Ley de 20 de diciembre de 1952 intentó levantar las gravísimas

barreras tributarias que se oponen a la solución de este problema, pero no llegó a insertarse en la realidad, y la Ley de Reforma Tributaria de 20 de diciembre de 1957 ha tenido que replantearlo bajo nuevas bases, de las que tampoco se espera mucho.

c) La depreciación permite repartir sustancia de capital en forma de falsos dividendos.

d) La depreciación permite cobrar impuestos sobre utilidades nominales o monetarias, pero no reales.

11. Expropiación forzosa:

La Sala Quinta del Tribunal Supremo, con motivo de los numerosos recursos de revisión planteados por el cauce de la Ley de 27 de abril de 1946 en expropiación de fincas de interés social, y en los que en un 80 por 100 elevó el precio hasta incrementos del 80 por 100 (según puede verse en un famoso artículo de LAMO DE ESPINOSA), ha reconocido frecuentísimamente que la deuda de expropiación es, en su nacimiento, deuda de valor estricto, en la cual el dinero entra sólo como medio de determinación de la cuantía necesaria para sustituir el bien expropiado por otro análogo.

Prueba de ello son, entre otras, las afirmaciones fundamentales de las siguientes sentencias:

Sentencia de 18 de octubre de 1951:

«... tanto más cuanto, desde la fecha de adquisición de la finca por el recurrente (27 de noviembre de 1946) al de su tasación dos años más tarde para ser expropiada, es notorio que ha sufrido un aumento de valor la propiedad rústica debido en parte a la depreciación de nuestra moneda.»

Sentencia de 17 de abril de 1953:

«... figura entre ellos, en primer lugar, la obligada sustitución de una forma de propiedad arraigada y establecida por una cantidad de dinero ("el pago se realizará en metálico", dice el artículo 17 de la Ley de 1879; "en dinero de curso legal", dice el artículo 1.º de la Ley de 1946; "el pago se verificará precisamente en dinero", dice el artículo 48 de la Ley de 16 de diciembre de 1954), con la que debe ponerse al expropiado en condiciones de adquirir otro predio análogo.»

Sentencia de 13 de diciembre de 1954:

«Suficiente para que los recurrentes puedan adquirir otras fincas análogas con las que sustituir las expropiadas, si así conviene a sus intereses.»

Sentencia de 12 de marzo de 1956:

«La posibilidad económica para el expropiado de adquirir otra análoga.»

Sentencia de 17 de abril de 1956:

«Ya que lo que pretende la Ley es que el propietario sea justamente indemnizado a efectos de que pueda adquirir otro predio análogo.»

Sentencia de 2 de julio de 1956:

«A fin de que si los propietarios se ven desposeídos de ellas por imperio de la Ley, queden compensados económicamente mediante la indemnización que proceda, dándoles así ocasión para adquirir con su importe otra finca de análogas o parecidas características a las expropiadas.»

El reconocimiento asimismo de que la deuda expropiatoria sigue siendo «de valor» en su desenvolvimiento aparece en un dictamen que el Consejo de Estado dio en 1947 sobre la aplicación de la cláusula *rebus* en un supuesto de expropiación forzosa, aconsejando una nueva valoración de una finca que entonces se pretendía expropiar al precio tasado en 1935.

La importante sentencia del Tribunal Supremo de 3 de enero de 1953 lo recogió íntegramente.

Y, a su vez, la Ley de Expropiación Forzosa de 16 de diciembre de 1954 consagra legalmente este criterio de la necesidad de proceder a nuevas tasaciones en caso de depreciación monetaria, al disponer en su artículo 58 que si pasan dos años del justiprecio sin entregarlo se proceda a una nueva tasación por caducidad de la anterior, y en su artículo 70 que cada cinco años caduquen los mínimos y máximos de las grandes zonas, los que, además, son revisables en cualquier momento en caso de extraordinaria alteración del valor de la moneda.

CONCLUSION

Es preciso combatir las causas de la depreciación monetaria, y si no se hace persistirán efectos. El problema del saneamiento monetario es fundamentalmente económico y no jurídico. No es una ley la que puede estabilizar la vida económica y el valor del dinero, sino la propia vida económica (LEHMANN).

RAFAEL FLORES MICHEO
Registrador de la Propiedad
Notario