

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

El contrato de arrendamiento de industria con cláusula de elevación de la renta.

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 diciembre 1971)

SUMARIO: 1. El supuesto de hecho conflictivo entre las partes contratantes y las normas legales y jurisprudenciales de aplicación.—2. El criterio de distinción entre el arrendamiento de industria o negocio y el arrendamiento de local de negocio.—3. El arrendamiento de industria cinematográfica.—4. La cláusula de elevación de la renta en función del valor de la peseta.

1. EL SUPUESTO DE HECHO CONFLICTIVO ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES Y LAS NORMAS LEGALES Y JURISPRUDENCIALES DE APLICACION

Los representantes de dos sociedades, una dedicada a la explotación de salas de proyección cinematográfica, otra, copropietaria de dos salas de cine con otros, celebran cuatro contratos: dos de arrendamiento, otro de venta de ciertos enseres y en un cuarto llevan a cabo la modificación de los plazos de duración del arrendamiento, a partir de su celebración, los días 7 y 8 de agosto de 1964, respectivamente. Además, se estipula en el apartado cuarto de los contratos de arrendamiento la posibilidad de revisión de la renta a partir del tercer año, aumentándola en relación con la depreciación que hubiera tenido la peseta, según los módulos que fije el Instituto Nacional de Estadística. Una vez pasados los tres años, no se paga la diferencia resultante de tal depreciación de la peseta, así como otras cantidades debidas en base a unos impuestos.

Entablado juicio, el Juez de Primera Instancia dicta sentencia el 11 de noviembre de 1969, estimando parcialmente la demanda y estableciendo que los contratos de arrendamiento no constituyen un arrendamiento de industria, sino de arrendamiento de locales de negocio y que debía regirse por la legislación especial de arrendamientos urbanos, considerándose ineficaz la cláusula de estabilización de la renta pactada en cada uno de los contratos de arrendamiento, bajo su estipulación cuarta.

Contra la anterior sentencia se interpone por la representación de los de-

mandados recurso de apelación ante la Sala de lo Civil de la Audiencia, la cual, en fecha de 25 de febrero de 1971, absuelve a los citados demandados y condenaba a la sociedad actora a pagar a los arrendadores las cantidades que se fijarían en ejecución de sentencia como importe de las rentas retenidas y no pagadas.

Insatisfecha de la sentencia, la sociedad actora recurre ante el Tribunal Supremo en base a una infracción por violación del artículo 3, número 1 de la Ley de Arrendamientos Urbanos. El Tribunal Supremo, a la vista de tal recurso, entre otros considerandos, decide que:

“CONSIDERANDO: que los hechos anteriores demuestran con toda claridad que el objeto de los contratos de arrendamiento de siete de agosto de mil novecientos sesenta y cuatro, lo constituyeron las industrias de cinematógrafo que en ellos se describen y no los locales donde estaban instaladas, por haberse entregado a la recurrente el goce de un complejo de elementos materiales coordinados y adecuados entre sí por su estructura y disposición para ser destinados a un uso industrial determinado y en estado de funcionamiento, que son los requisitos indispensables, según la jurisprudencia de esta Sala, para que sea de apreciar la existencia de la unidad patrimonial con vida propia a que se refiere el párrafo primero del artículo 3 de la Ley once de junio de mil novecientos sesenta y cuatro (SS. 16 marzo 1948, 24 mayo 1952, 29 abril 1953, 11 abril 1955, 12 junio 1967 y 17 marzo 1970), sin que a ello obste el que por documentos privados de la misma fecha se transmitieran en propiedad a la demandante determinados bienes muebles integrados en los cinematógrafos.”

“CONSIDERANDO: ...porque la sentencia recurrida al declarar válidas las cláusulas cuartas de dichos contratos, en las que se establece un sistema de revisión de rentas para poder aumentarlas en proporción al índice en que el valor de la peseta se vaya depreciando, según los módulos que fije el Instituto Nacional de Estadística, no incurrió en la violación del artículo 1.255 del Código civil, cual se pretende en el motivo, sino que lo aplicó correctamente, puesto que tales pactos no son contrarios a la moral, ni provocan la ruptura del equilibrio de las prestaciones estipuladas por los contratantes, ni semejante armonía o proporción entre ellas es indispensable para su validez, ya que, como dice la sentencia de esta Sala de 9 de abril de 1947, la falta de reciprocidad económica de las obligaciones convenidas y la consiguiente lesión para alguna de las partes no determine, en nuestro Derecho, con arreglo al artículo 1.293, la ilicitud de la causa, ni siquiera su rescisión, fuera de los casos señalados por la Ley.”

Según puede observarse, esta sentencia aborda, una vez más, un caso donde se establece el criterio distintivo que permite la distinción entre un arrendamiento de industria y un arrendamiento de local de negocio, además de examinar el régimen jurídico concreto de un arrendamiento de industria cinematográfica, así como el declarar la validez de una cláusula de elevación de renta en función de la depreciación de la peseta.

Dado el interés que muestran estas tres cuestiones, examinemos el estado anterior y actual del marco legislativo, jurisprudencial y doctrinal de cada una de dichas materias.

2. EL CRITERIO DE DISTINCION ENTRE EL ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA O NEGOCIO Y EL ARRENDAMIENTO DE LOCAL DE NEGOCIO

Según ha puesto de relieve nuestra doctrina civilista (1) y mercantilista (2), la importancia y significado del complejo económico llamado "empresa" nos llega del ámbito comercial al superar la idea originaria de "casa de comercio", "acervo mercantil", "fonds de commerce" y "azienda commerciale" (3), donde era fundamental, todavía, su carácter real y estático por ser concebido como un complejo o mera universalidad de bienes, mientras que ahora se advierte su idea configuradora como una actividad organizada, mediante la cual diferentes elementos y medios de producción se conjuntan hacia una finalidad de lucro (4). Aparace, así, la dimensión dinámica propia de la empresa que, el profesor GARRIGUES (5), definió como un conjunto organizado de actividades, de bienes patrimoniales y relaciones materiales de valor económico.

Es a través de la legislación especial donde la empresa toma cuerpo normativo dentro del ámbito civil del arrendamiento urbano, siendo los Decretos

(1) Cfr. FERREIRO, *El arrendamiento de la propiedad urbana. Comentario al texto de la Ley de 31 de diciembre de 1946*. Valladolid, 1947; COSSIO y RUBIO *Tratado de arrendamientos urbanos*. Madrid, 1949, pp. 230 ss.; UDAONDO, *El arrendamiento de empresa en la nueva legislación de arrendamientos urbanos*, en "Anuario de Derecho Civil", III-2 (1950) pp. 362 ss.; CASTÁN y CALVILLO *Tratado práctico de arrendamientos urbanos*, I (Madrid, 1956), páginas 198 ss.; PASCUAL NIETO, *El arrendamiento de empresa*, en "Pretor" (1957), pp. 805 ss.; SOTO NIETO, *Arrendamientos urbanos. Comentarios a la Ley de 11 de junio de 1964*. Gerona, 1964; ABELLA, *Arrendamientos urbanos*. Madrid, 1944, pp. 93 ss.; FUENTES LOJO, *Suma de arrendamientos urbanos*. Barcelona, 1965; RODRÍGUEZ AGUILERA y PERÉ RALUY, *Arrendamientos urbanos*. Barcelona, 1965, pp. 195 ss.; HERNÁNDEZ-GIL, *Dictámenes*, I (Madrid, 1968), pp. 483 ss.; FUENTES LOJO, *Nuevos comentarios a la Ley de Arrendamientos Urbanos y a la legislación de viviendas de protección oficial*. Barcelona, 1970, pp. 53 ss.

(2) Cfr. GARRIGUES, *Tratado de Derecho mercantil*, I-1 (Madrid, 1947), pp. 231 ss.; CALVO ALFAGEME, *La empresa mercantil como objeto de negocios jurídicos*, en "Anales de la Academia Matritense del Notariado", I (1945), pp. 517 ss.; CHACARTEGUI, *La aportación social de empresa*, en "Nuestra Revista", 722-723 (1947), pp. 108 ss.; POLO, *Traspaso de locales de negocio y arrendamiento de empresas*, en "Conferencias del Colegio Notarial de Barcelona" (1948); MUÑOZ CAMPOS y CEREZO CARRASCO, *Concepto jurisprudencial de la empresa a efectos arrendaticios*, en "Revista de Derecho Mercantil" (1955), pp. 245 ss.; LAGUNA IBÁÑEZ, *La transmisión de la empresa mercantil y sus obligaciones*, en "Anuario de Derecho Civil", XV-3 (1962), pp. 657 ss.; PELLICER, *La noción jurisprudencial de la empresa en la C. E. C. A.*, en "Revista de Derecho Mercantil", 94 (1964), pp. 369 ss.; FERNÁNDEZ-NOVOA, *Reflexiones preliminares sobre la empresa y sus problemas jurídicos*, en "Revista de Derecho Mercantil", 95 (1965), pp. 7 ss.; Díez RONCAL, *Garantías reales sobre maquinaria industrial*. Pamplona, 1966; BROSETA, *Problemática jurídica actual de la empresa*. Valencia, 1965; Id., *La transmisión de la empresa: compraventa y arrendamiento*, en "Revista de Derecho Mercantil" (1968) pp. 59 ss.; MOROS, *El arrendamiento de la empresa*, en "Estudios jurídicos en homenaje a J. Garrigues", I (Madrid, 1971), pp. 479 ss.

(3) Entre nosotros, cfr. MORO LEDESMA, *La hacienda comercial*, en "Revista Crítica de Derecho Inmobiliario" (1931), pp. 71 ss.

(4) Cfr. COSSIO y RUBIO, *op. cit.*, p. 230.

(5) GARRIGUES, *op. cit.*, I, p. 231.

de 29 de diciembre de 1931 y 2 de agosto de 1934, quienes concretan su equivalencia con la figura contractual denominada "arrendamiento de industria".

La jurisprudencia posterior a este ordenamiento, especialmente a partir de las Sentencias del 13 de marzo de 1943, 7 de diciembre de 1945 y 23 de marzo de 1946, será quien acabe de concretar, dentro de la casuística habida, el concepto de arrendamiento de industria que la doctrina mercantilista tenía y seguía perfilando (6).

A partir de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 (art. 4), queda perfectamente enunciado que con el arrendamiento de empresa el arrendatario recibe, además del local el negocio o industria en él establecido, por lo cual, el objeto del contrato es "no solamente los bienes que en el mismo se enumeran, sino una unidad patrimonial con vida propia y susceptible de ser inmediatamente explotada o pendiente para serlo de meras formalidades administrativas".

Los ordenamientos modificativos posteriores, como son la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1955 (art. 3) y el Decreto de 24 de diciembre de 1964, que establece el "Texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos" (artículo 3), actualmente vigente, no hacen más que reproducir este concepto del contrato de arrendamiento de industria, que la jurisprudencia viene confirmando continuamente (7).

Con la reforma legislativa del artículo 1.413 del Código civil, por la Ley de 24 de abril de 1958, al referirse a los "establecimientos mercantiles", ha de entenderse, según cree la mayor parte de nuestra doctrina (8), que también abarca la empresa, negocio o industria establecido y no solamente el local, por lo que ha de considerarse referido al arrendamiento de industria.

Desde el punto de vista teórico, la diferencia existente entre el contrato de arrendamiento de industria o negocio, y el contrato de arrendamiento de local de negocio resulta clara y evidente: mientras que para este último el contrato sólo tiene por objeto la mera entrega del disfrute del local, o de ciertos elementos materiales apropiados (determinadas cosas muebles, maquinaria, terrenos, instalaciones accesorias, aptas para el negocio que se va a estable-

(6) Resulta evidente que las sentencias del Tribunal Supremo reciben y aceptan la definición de empresa dada por el profesor GARRIGUES, *op. cit.*, p. 231. Además, véanse los comentarios a dichas sentencias de los profesores POLO, en "Revista de Derecho Privado", XXVII (1943), p. 319 y XXX (1946), página 563, y GIRÓN TENA, en "Revista de Derecho Mercantil" (1946) p. 475.

(7) SS. 16 marzo 1948, 24 mayo 1952, 29 abril 1953, 11 abril 1955, 12 junio 1967, 17 marzo 1970 y 29 diciembre 1971.

(8) Cfr. URÍA, *Derecho mercantil*, p. 26; DE LA CÁMARA, *El nuevo artículo 1.413 del Código civil*, en "Anuario de Derecho Civil", XIII-2 (1960), páginas 467 ss.; GÓMEZ PÉREZ, *Breves consideraciones sobre el concepto de establecimiento mercantil en el artículo 1.413 del Código civil*, en "Revista de Derecho Notarial" (1963), pp. 211 ss.; OLIVENCIA, *Los establecimientos mercantiles y el nuevo artículo 1.413 del Código civil*, en "Estudios del Centenario de la Ley del Notariado". IV (Madrid, 1963), pp. 163 ss.; SANCHO VELASCO, *La reforma del artículo 1.413 del Código civil ante la práctica notarial*, en "Problemas de aplicación del Derecho", I (Salamanca, 1963), pp. 3 ss.

(9) La Sentencia del 2 mayo 1964 concreta que es indiferente la condición de mueble o inmueble de las cosas que con el local se hubieran arrendado, bastando al efecto con que lo recibido por el arrendatario no sea el local escueto o desnudo, sino el local con elementos de cierta importancia aptos para

cer) (art. 3, número 2) (9), en el arrendamiento de industria su objeto es el traspaso de una unidad patrimonial con vida propia quien lo caracteriza, puesto que, además de recibir un complejo de elementos materiales (local, instalaciones accesorias, etc.) e inmateriales (derechos, marcas, nombre comercial, clientela, etc.) (10), recibe su organización con finalidad productiva, es decir, la finalidad por la que están unidos para una explotación determinada.

Sin embargo, en el terreno de la práctica, las dificultades de calificación de una y otra figura aumentan debido a la imprecisión o confusión que las partes reflejan en la redacción de sus contratos, o cuando entregan en el local ciertos enseres o accesorios, por lo cual, la jurisprudencia se ha visto, constantemente, a tener que decidir sobre los criterios distintivos que separan a ambas figuras contractuales (11). Es que, como han visto evidentemente CASTÁN y CALVILLO (12), la cuestión de la distinción entre el arrendamiento de industria y el arrendamiento de local de negocio, se trata fundamentalmente de una valoración interpretativa, por lo que serán los diversos condicionamientos de hecho y de derecho, así como las circunstancias concretas de cada caso, las que discriminarán la clase de contrato de que se trata.

En cuanto a los criterios de calificación que diferencian el arrendamiento de industria del de local de negocio, el Tribunal Supremo acude tanto a las presunciones como sucede para el caso de que el arrendatario continuare en el ejercicio de la actividad industrial o mercantil que con anterioridad al contrato hubiere venido desarrollando en el local el arrendatario o una tercera persona (S. 20 marzo 1950), o ya al propio nominalismo de las partes cuando emplean ciertos vocablos, como "industria", "taller", "negocio", que por lo general se trata de un arrendamiento de empresa (S. 3 junio 1950), si bien para otras denominaciones, como "fábrica", "establecimiento", puedan resultar equívocas, entendiéndose que deben ser referidos especialmente al arrendamiento del local que a la industria o comercio en él radicada (SS. 25 junio 1951 y 4 febrero 1953) (13). No obstante, según se puntualiza en otras sentencias, el arrendamiento de industria queda manifiesto por la unidad patrimonial de bienes (SS. 12 marzo, 24 mayo, 10 y 12 noviembre 1952), o la universalidad de elementos materiales aptos para el ejercicio en el local de una actividad industrial determinada, sin que la adición o sustitución de algunos por razón de utilidad o conveniencia pueda modificar el concepto de arrendamiento de industria (SS. 12 julio y 30 octubre 1952).

En la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos quedan distinguidas netamente tres figuras: a) el arrendamiento de local de negocio (art. 1); b) el

ser utilizados con la explotación del arrendamiento careciendo de trascendencia que el negocio o industria establecido en el local sea de nueva creación, pues lo que verdaderamente importa es que tal negocio o industria sea propio del arrendatario.

(10) Cfr. VALLE FUENTES, *Sobre la llamada "venta" de la clientela*, en "Revista de Derecho Privado" (1942), pp. 464 ss.

(11) V. S. 8 julio 1948, donde el Tribunal Supremo se atiene a los términos literales del contrato, cfr. GARCÍA VALDÉS, en "Revista de Derecho Procesal, IV-3 (1948), p. 506; PASCUAL SERRÉS, en "Revista Jurídica de Cataluña" (1949), p. 172 y (1950) p. 295.

(12) CASTÁN y CALVILLO, *op. cit.*, I, p. 199.

(13) Cfr. RODRÍGUEZ AGUILERA y PERÉ RALUY, *op. cit.*, p. 199.

arrendamiento de local de negocio con elementos apropiados para determinado negocio, ahora bien, sin componer una unidad de producción en marcha o de inmediata explotación (art. 3, número 2), y c) el arrendamiento de industria o negocio, también llamado de empresa (art. 3, número 1).

El arrendamiento de local de negocio se caracteriza, en definitiva, por la simple entrega del local para su uso y disfrute y, aunque en dicho arrendamiento puedan haber ciertas instalaciones o accesorios, no alteran ni deciden su naturaleza, porque, según ha manifestado la jurisprudencia (S. 11 mayo 1954), éstos permanecen “desarticulados e inertes”, es decir, ni constituyen, ni comprenden un complejo industrial (S. 6 febrero 1960).

Otra orientación interpretativa que ha dado la jurisprudencia para la distinción del arrendamiento de local de negocio del arrendamiento de industria es aquella por la cual el arrendatario sí aporta, a la empresa que explota sus actividades en el local, elementos “esenciales” para el funcionamiento de la misma, no resultará un propio arrendamiento de industria; en cambio, sí la aportación por parte del arrendatario es de elementos “no esenciales” (renovación de utillaje, maquinaria, accesorios, etc.), no obstará a que se trate de un arrendamiento de industria, como ocurre en la presente sentencia del 29 de diciembre de 1971 y como sucedió ya en otras anteriores (SS. 8 julio 1948, 21 abril 1949, 30 octubre 1951, 21 diciembre 1954, 20 junio y 22 noviembre 1955). Es, pues, un conjunto patrimonial organizado, capaz de un “negocio” (S. 21 abril 1961), o empresa, grande o pequeña, lo que caracteriza el contrato de arrendamiento de industria cuando el arrendador no se limita a una mera entrega del uso de unos elementos materiales e inmateriales desconectados entre sí.

3. EL ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA CINEMATOGRAFICA

Dado que el arrendamiento de industria, dice el artículo 3 número 1 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, “queda excluido de esta Ley, rigiéndose por lo pactado y por lo dispuesto en la legislación civil, común o foral”, “no obstante lo dispuesto en el número 1”, añade el artículo 3, número 3, “el arrendamiento de la industria o negocio de espectáculos que en el 1 de enero de 1947 excediera de dos años de duración o que antes de la entrada en vigor de la presente Ley se haya celebrado por plazo igual o superior, que dará sujeto a las normas que esta Ley establece sobre prórroga obligatoria del arrendamiento del local de negocio, con las especialidades contenidas en el artículo 77, y a los particulares sobre la renta establecida en el artículo 104”

La explicación de esta excepción no es unánime para nuestros comentaristas. Mientras que algunos, como FERREIRO (14) y SOTO NIETO (15), creen que la Ley de Arrendamientos Urbanos, dentro de la referencia a establecimientos, comprendía la empresa, por lo que viene a continuar la trayectoria del Decreto de 1934, otros como UDAONDO (16), RODRÍGUEZ AGUILERA y PERÉ

(14) FERREIRO, *op. cit.*, p. 18.

(15) SOTO NIETO, *Supuestos de inclusión y exclusión en la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos*. Alcoy, 1956-1958, p. 454.

(16) UDAONDO, *op. cit.*, p. 393.

RALUY (17), entienden que, en realidad, la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 modificó fundamentalmente el sistema anterior, ya que con anterioridad el arrendamiento de industria no se hallaba tutelado por la legislación especial. Además, se aducen razones de orden práctico de la misma industria de espectáculos, como sus dificultades para la distinción entre lo dispuesto por el artículo 3 número 2 y el número 3, la frecuencia e importancia económica de estos arrendamientos (a veces de industrias modestas), así como a la participación extraordinaria que el arrendatario tuvo y tiene en esta explotación.

Resulta así que en los arrendamientos de industria de espectáculos, entre los que se encuentran los cines o salas de proyección cinematográfica, su régimen jurídico puede ser mixto, al venir regidos tanto por la legislación común del Código civil (arts. 1.542-1.574 y 1.580-1.582), como por la legislación especial de arrendamientos (arts. 3, número 3, 77, 104 y disposición transitoria 13 de la LAU de 1964) (18).

Para que un contrato de arrendamiento de industria cinematográfica pueda aplicársele este régimen mixto tendrán que concurrir, pues, dos condicionamientos: que el contrato se haya celebrado antes del 1 de julio de 1964 y por un plazo de dos o más años, y que, en 1 de enero de 1947, el arrendamiento tuviere dos años de duración, bien fuera a causa de una prórroga legal, o ya sea por tácita reconducción.

En aquellos casos de arrendamientos de industria de remota contratación, continuada por diversas y sucesivas modificaciones en los que pueda ser difícil determinar cuándo se trata de uno o distintos contratos, si bien se mantengan en un único tracto, hay que hacer notar cómo el Tribunal Supremo se inclina por entender la continuidad de la situación arrendaticia a efectos de la aplicación del beneficio de prórroga forzosa (S. 29 enero 1953), siendo esencial la realidad de la posesión a través del tiempo de la industria arrendada (S. 21 noviembre 1950), si bien no puedan considerarse como un solo contrato dos arrendamientos sucesivos con solución de continuidad (S. 16 octubre 1956).

Cuando el contrato de arrendamiento de industria se celebre después de la vigencia de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 su régimen jurídico será el de libre autonomía para establecer la renta y con arreglo a las disposiciones del Código civil (19). Tal es el caso que se presenta en la sentencia

(17) RODRÍGUEZ AGUILERA y PERÉ RALUY, *op. cit.*, I, p. 203.

(18) Cfr. R, *Casinos, teatros y cinematógrafos. Locales destinados a establecimientos industriales y comerciales*, en "Revista General de Derecho", 1 (1944), pp. 3 ss.; PASCUAL NIETO, *El contrato de arrendamiento de salas de proyección cinematográfica*, en "Revista General de Derecho", 75 (1950), pp. 486 ss. y *El arrendamiento de locales destinados a espectáculos*, en "Pretor" (1950), pp. 448 ss.; L. DE E., *Arrendamiento de industria cinematográfica. Ambito de aplicación de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Comentarios*, en "Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Oviedo", 64 (1953), pp. 89 ss.

(19) Cfr. CERRILLO, *Contratos excluidos de la legislación arrendaticia urbana*. Barcelona, s. a.; ARRUMI, *Necesidad de excluir del ámbito de la legislación especial arrendaticia determinados arrendamientos de local de negocio*, en "Revista Jurídica de Cataluña", 72 (1955), pp. 243 ss.; HERNÁNDEZ-GIL, *Arrendamiento de industria o negocio y arrendamiento de negocio de espectáculos*, en "Dictámenes", 1 (Madrid, 1968), p. 483.

que comentamos de 29 de diciembre de 1971, por celebrarse los contratos en el año 1964 y no estar condicionados por lo dispuesto en la legislación especial arrendaticia.

4. LA CLAUSULA DE ELEVACION DE LA RENTA EN FUNCION DEL VALOR DE LA PESETA

Por tratarse la presente Sentencia de 1971 de un caso en el que el contrato de arrendamiento de industria de espectáculos se rige exclusivamente por las normas dispuestas en el Código civil, sin que le afecte el beneficio de la prórroga forzosa, la cuestión de la renta también se rige por las normas del Derecho común, sin que se puedan aplicar las especialidades de la Ley de Arrendamientos Urbanos (art. 77) y las particularidades sobre la dicha renta (artículo 104 y Disposición transitoria 20), es decir, una posible revisión de la misma cada cinco años ante la Junta de Estimación.

Era lógico que si el arrendatario de una industria de espectáculos quedaba acogido al beneficio de la prórroga forzosa, el arrendador tuviese, al menos, la compensación de poder actualizar la renta del negocio alquilado, sobre todo ante un panorama tan acuciante como es el de las últimas décadas de fuerte presión inflacionista.

En cambio, para los arrendamientos de industria acogidos a la legislación común y en donde la fijación de la renta quedaba a la autonomía de la voluntad de las partes, ésta podrá adquirir el volumen correspondiente a las propias exigencias de las partes contratantes. Entre estas exigencias se encuentran las cláusulas protectoras de las alteraciones monetarias, donde se pacta la revisión o aumento de la renta a fin de mantener el nivel adecuado durante su vigencia. Las cláusulas son la reacción natural de los privados ante la conciencia y el reconocimiento de la inflación de la peseta, que se hace cada vez más patente, vulgarizándose y extendiéndose cada día con mayor amplitud entre la masa de acreedores y deudores.

Debido a esta situación, en las relaciones obligatorias cada vez se va haciendo más frecuente entre las partes el acudir a estos medios de defensa privados frente a ese desmenuamiento del poder adquisitivo de nuestra moneda de curso legal, tratando de paliar tan adverso resultado mediante el empleo de cláusulas revisoras o cláusulas de estabilización del precio o renta para aquellos contratos que por su tracto sucesivo han de cumplirse en un período más o menos largo de tiempo.

El empleo de cláusulas revisoras de la renta, como son las cláusulas de estabilización, fue de los primeros recursos a que acudieron los contratantes para hacer frente a las alteraciones monetarias dentro de aquel estrecho ámbito de autonomía que el marco legal les permitía en materia de arrendamientos. Sin embargo, para los contratos donde la tasa del precio o el bloqueo de la renta eran preceptivos, las cláusulas caían en la nulidad por su oposición a las normas imperativas; no obstante, una vez que se permite la excepción al beneficio de la renta legal para los locales de negocio, cupo su

renuncia (expresa o tácita) por el acuerdo de dichas cláusulas estabilizadoras (art. 11 de la LAU 1946).

Como sabemos, las cláusulas de estabilización logran mantener, al menos relativamente, un cierto poder adquisitivo del precio, renta o merced pecuniaria que en los contratos ha de entregarse por el deudor, mediante la relación de equivalencia en que se pone la suma inicial del precio o renta del contrato en pesetas con el valor actual o precio de un índice económico, bien sea un metal (oro, plata, etc.), un producto natural o manufacturado (trigo, aceite, algodón, etc.), el índice del nivel medio de vida (señalado oficialmente), o del propio dinero (moneda nacional o extranjera), obteniéndose una nueva suma para la renta en la fecha señalada por las partes. De este modo, ante las alteraciones que vaya sufriendo el valor de la moneda de curso legal, debido a una desvalorización o revalorización, o bien por una depreciación, a causa de la inflación, se reflejarán en los precios de los índices económicos en contraste con el valor nominal o estacionario de dicha moneda. La diferencia de precios, entre el legal de la moneda y el alcanzado por los índices, nos dará la proporción en que subirá o bajará la cuantía de la renta.

Ha sido una cuestión debatida, tanto por nuestra doctrina (20) como por la jurisprudencia (21), la validez y el alcance de las cláusulas de estabilización, bien por lo que se refiere a sus concretas modalidades (cláusulas "oro o plata", "valor oro y valor plata", cláusula "moneda extranjera", "valor moneda extranjera" y cláusulas "de escala móvil"), como por lo que a su ámbito de aplicación atañe (dentro de la legislación común y de la legislación especial), alcanzando su desaprobación e invalidez (22), o bien concluyendo su admisión y eficacia (23), una vez que el legislador les reconoce su admisión explícita o tácita (24).

Mientras que en el ámbito del Derecho positivo común los problemas de la validez de las cláusulas estabilizadoras se planteaban frente a las disposi-

(20) En materia de contratos de arrendamiento urbano, véanse las opiniones de la doctrina que ya tenemos recogida en: *Los arrendamientos con cláusulas de escala móvil*, en "Anuario de Derecho Civil", VIII-1 (1955), páginas 89 ss.; SOTO NIETO, *Aspectos económicos de la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos*, II (Alcoy, 1959), pp. 155 ss.; SÁNCHEZ FABA, *La cláusula de estabilización de rentas en el arrendamiento urbano*, en "Revista de Derecho Español y Americano", 24 (1960), pp. 429 ss.; SELFA PEDRÓS, *Cláusulas de estabilización y variabilidad periódica sobre la renta en los arrendamientos urbanos. Su nulidad*, en "Revista General de Derecho", 236 (1964), pp. 362 ss.; BONET CORREA, *La legislación de arrendamientos urbanos y las cláusulas de estabilización de la renta*, en "Revista General de Legislación y Jurisprudencia", 220-2 (1966), pp. 213 ss.; SOTO NIETO, *Las cláusulas de estabilización y el contrato arrendaticio urbano*, en "Derecho vivo. Jurisprudencia comentada", I (Madrid, 1970), pp. 397 ss.

(21) Por lo que afecta a las diferentes figuras contractuales, cfr. SS. 23 diciembre 1942, 2 marzo y 3 julio 1943, 4 julio 1944, 12 marzo y 23 noviembre 1946, 4 enero 1951, Resoluciones 3 y 4 marzo 1952, 6 junio 1959 31 octubre y 18 noviembre 1960, 22 diciembre 1961, 31 octubre 1962, 6 abril 1963 y 22 noviembre 1966.

(22) En cuanto a los contratos de arrendamiento urbano, cfr. SS. 13 noviembre 1952, 25 enero 1955 y 3 marzo 1962.

(23) SS. 28 noviembre 1957, 31 enero 1962, 17 junio y 30 octubre 1964, 19 diciembre 1966, 8 febrero 1967 y 26 noviembre 1968.

(24) Reglamento Hipotecario (art. 219, párrafo tercero), según la reforma

ciones de derecho imperativo o necesario del ordenamiento de la administración económica del Estado (orden público, carácter dispositivo y rango de las normas), en el campo de la legislación especial, como la arrendaticia urbana, se invocaban concretamente los beneficios concedidos normativamente (irrenunciabilidad a la prórroga, bloqueo de la renta, establecimiento de una legal, etcétera), para declarar incompatibles e ilícitas dichas cláusulas hasta que tales beneficios fueron posibles limitarlos a través del consentimiento de una posible renuncia, según ocurrió para la renta de los arrendamientos de locales de negocio y, actualmente, para los de vivienda.

Sin embargo, y a pesar del reconocimiento explícito del ordenamiento especial arrendaticio para contratar libremente la renta de una vivienda o local de negocio, a partir de la vigencia de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 (art. 97), o para revisar la renta cada dos años de los contratos que estuvieran en período de prórroga legal, aplicando el índice ponderado de las variaciones del coste de la vida fijado por la Dirección General de Estadística o, también, para revisar la renta, si las partes "hubieran convenido de modo expreso otro sistema de actualización" (art. 100, número 1, *in fine*), es decir, el de las cláusulas de estabilización, se plantea el problema concreto de que aquella renta libremente pactada imposibilite prácticamente (por su elevada cuantía y onerosidad para el arrendatario) el beneficio de la prórroga forzosa (artículo 6, números 1 y 2).

El Tribunal Supremo ha puesto de relieve insistentemente la importancia práctica de esta relación indirecta entre el beneficio de la prórroga para el arrendatario y de su imposibilidad de hecho como consecuencia de haberse pactado una renta exorbitante y exagerada, por lo que dejaría de ser una renta justa.

Ahora bien, una vez que se vuelve a implantar en la legislación especial de arrendamientos urbanos el principio de la autonomía de la voluntad para el establecimiento de la renta, pudiéndose pactar la revisión de la misma o establecer su elevación durante el tiempo de su vigencia, las cláusulas de estabilización dejan de tener un interés práctico y de adecuación de la renta, sobre todo cuando las partes prefieren revisar sus contratos no según el aleas o variación (en alza o en baja) de un índice oficial, sino en función de un porcentaje conocido de aumento.

De aquí que, en estos últimos años, asistamos a ver con más frecuencia en los arrendamientos, sobre todo de locales de negocio, y ahora en un arrendamiento de industria, la aparición de simples cláusulas contractuales de elevación de renta, las cuales nada tienen que ver con las cláusulas de estabilización, según tiene declarado el propio Tribunal Supremo (25).

del Decreto de 17 de marzo de 1959. Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 (art. 100, párrafo primero, *in fine*).

(25) El Tribunal Supremo distingue las cláusulas de estabilización de las meras cláusulas de elevación de renta para los contratos de arrendamiento de locales de negocio. Estas últimas, al hacer imposible la prórroga forzosa por su elevado coste y ser unilaterales fueron declaradas nulas, para la legislación anterior. Cfr. SS. 23 febrero 1963, 1 abril 1965, 2 febrero 1966, 7 febrero 1970 y 24 junio 1971.

Una cláusula de elevación de renta es, también, la que presenta el caso concreto de la actual Sentencia de 29 de diciembre de 1971, donde las partes estipularon “la posibilidad de la revisión de la renta a partir del tercer año, aumentándola en relación con la depreciación que hubiera tenido la peseta, según los módulos que fije el Instituto Nacional de Estadística”. A pesar de elegir el índice de depreciación de la peseta como módulo para la variación de la renta no se trata de una cláusula de estabilización, como quiso entender para este caso el propio Juzgado de Primera Instancia, puesto que no está puesta en función del aleas de subida o bajada de la renta, sino tan sólo en cuanto pueda suponer su aumento.

En vista de que el contrato de arrendamiento de industria se rige por la legislación común, siendo posible válidamente pactar con libertad la renta conforme a los preceptos generales de contratación (art. 1.255 Código civil) y particulares sobre la renta en los arrendamientos (art. 1.555 Código civil), la cláusula de elevación de renta tendrá eficacia plena, tal como ha reconocido precisamente nuestro Tribunal Supremo al decir que dichos pactos no son contrarios a la moral, ni provocan la ruptura del equilibrio de las prestaciones estipuladas por los contratantes.

JOSÉ BONET CORREA