

JURISPRUDENCIA

I. SENTENCIAS COMENTADAS

Cláusula “valor oro” de la renta en un arrendamiento de local de negocio regido por la L.A.U. de 1946

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo del 27 de febrero de 1974)

SUMARIO: 1. El caso de autos y las sentencias dictadas por los Tribunales.—2. Planteamiento crítico de la Sentencia del Tribunal Supremo.—3. El alcance de los “beneficios” otorgados por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 a los arrendatarios.—4. Los diversos supuestos contemplados por la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 en cuanto al bloqueo de la renta.—5. La doctrina del Tribunal Supremo en cuanto a las cláusulas de estabilización sobre la renta en los arrendamientos de locales de negocio.

1. EL CASO DE AUTOS Y LAS SENTENCIAS DICTADAS POR LOS TRIBUNALES

Una sociedad, que compra unos locales de negocio, se subroga como arrendador en el contrato de arrendamiento de uno de los locales que había sido celebrado el 31 de diciembre de 1953. En dicho contrato de arrendamiento, las partes habían pactado una cláusula sobre las modalidades de la renta que, inicialmente, se fijaba en tres mil quinientas pesetas mensuales; no obstante, se añadía: “La cantidad fijada en el pacto segundo lo ha sido en atención al valor adquisitivo actual de la peseta, por lo que podrá revisarse cada dos años, en más o en menos, siempre que el valor del oro sufiera una oscilación superior al diez por ciento”.

Transcurre el tiempo sin que se haga uso de dicha cláusula hasta el año 1966, en que el nuevo propietario del local de negocio, ante las fuertes alteraciones monetarias, se decide a aplicar dicha cláusula contractual, para lo cual acude al Juzgado de Primera Instancia y presenta la correspondiente demanda con objeto de adecuar o actualizar, según la revisión pactada, la renta del arrendamiento correspondiente a su local de negocio.

El Juez de Primera Instancia, visto el caso, dicta Sentencia con fecha 23 de septiembre de 1972 y declara la validez y eficacia de la cláusula prevista en el contrato de arrendamiento de dicho local de negocio. El arrendatario no conforme con esta decisión apela a la Audiencia Territorial correspondiente, que dicta Sentencia con fecha de 12 de julio de 1973, confirmando la del Juzgado.

toria ante el Tribunal Supremo, el cual declara haber lugar al recurso de injusticia notoria y anula la sentencia de la sala de lo civil de la Audiencia Territorial, con arreglo a los siguientes razonamientos:

“CONSIDERANDO: Que por el presente recurso se tiende, en primer lugar, a atacar la validez de la que en la recurrida sentencia se ha calificado de cláusula de estabilización valor oro, que aparece en adicional de las del contrato de arrendamiento del local de autos, convenido en 31 de diciembre de 1953...”

“CONSIDERANDO: Que el primer motivo del recurso, por la vía de la causa tercera del artículo ciento treinta y seis de la LAU, denuncia la violación de la doctrina legal que declara la nulidad de las cláusulas de estabilización en materia de arrendamientos urbanos, enunciado en términos tan absolutos, que por sí había de ser desestimado, pues, contrariamente a lo mismo, la doctrina de esta Sala tiene reconocida su validez, concurriendo determinados requisitos: fecha de su estipulación anterior o posterior a la Ley de trece de abril de mil novecientos cincuenta y seis, y atemperamiento a las oscilaciones que sufra el coste de la vida en general o en relación a determinados aspectos, de tal modo que se prevea, tanto la posibilidad de un aumento como la de una reducción del primitivo precio; mas en los términos relativos, en que cabe entender formulado dicho motivo, conforme a su desarrollo, el problema se centra en relación al tiempo en que dicha cláusula aparece concertada, que lo fue, como ya quedó señalado, en 31 de diciembre de 1953, y consecuentemente vigente la Ley de Arrendamientos Urbanos de 31 de diciembre de 1946, sancionadora de un rígido sistema nominalista con carácter de “ius cogens”, y por ello determinante de la nulidad de tal cláusula a virtud de lo dispuesto en el artículo 1.255 del Código civil, por ser contraria a lo establecido en dicha Ley, respecto a la renta de los contratos de arrendamiento, en cuyo sentido la doctrina de esta Sala venía declarando tal nulidad: Sentencias de 25 de enero de 1955, 3 de marzo de 1962, 30 de octubre de 1964, 4 de febrero de 1967 y 7 de julio de 1972, y por tanto de imposible sanción ni confirmación, extremos éstos a que se refiere el segundo de los motivos, y al no entenderlo de una y otra forma el Juzgado de Instancia, es claro que incidió en su sentencia, en los vicios que se denuncian en este primer motivo y en el segundo, que, por tanto, ha de ser estimado, haciendo innecesario conocer el último; estimación, de estos dos motivos, que ha de suponer la nulidad de la sentencia recurrida...”

2. PLANTEAMIENTO CRITICO DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

Es indudable, como dijo el profesor BETTI, que un Tribunal Supremo, o de casación, no es una tercera instancia, sino un poder crítico. Ahora bien, esta crítica, al fundamento legal y jurisprudencial que aplican las instancias inferiores, debe ser seriamente ejercida y debidamente compulsada, sobre todo si sus fundamentos son los del propio Tribunal superior para casos análogos.

En la actual Sentencia esa crítica se ejerce a base de un principio gene-

ral deducido de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946, pero que no aparece recogido de una manera concreta en alguna de sus disposiciones específicas. Cuando se dice que esta LAU es "sancionadora de un rígido sistema nominalista con carácter de *ius cogens*, y por ello determinante de la nulidad de tal cláusula", no aparece el precepto donde se haya admitido dicho principio nominalista, que, por lo demás, tampoco es recogido expresamente por el ordenamiento común. Si algo ha puesto de relieve la doctrina española, científica y jurisprudencial es que el principio o sistema nominalista monetario no está establecido en nuestra legislación positiva, ni expresa, ni preceptivamente (1); todo lo contrario, el principio nominalista del dinero tan sólo se entiende o aprecia en nuestras normas de una manera implícita (artículo 312 del Código de Comercio) y, sobre todo, de un modo facultativo (artículo 1.170, párrafo primero del Código civil), por lo que no es establecido como *ius cogens*.

Si en esta ocasión el Tribunal Supremo ha querido entender e imponernos un rígido sistema nominalista a base de las normas que establece la LAU de 1946 para el bloqueo de la renta, en ciertos casos, habrá que concretar tales casos o supuestos, ya que no fue dispuesto como norma general y si de un modo particularizado para las viviendas, pudiendo exceptuarse, precisamente, para los locales de negocio, según vamos a ver, y diversificando una compleja gama de situaciones arrendaticias según la fecha de contratación del arrendamiento. Por tanto, no se trata de la imposición de un "sistema nominalista", sino de un bloqueo parcial de precios o rentas dentro del régimen de la propia LAU de 1946 y sí, singularmente, de establecer un "beneficio" sobre la renta, reconocido legalmente, e, incluso renunciabile (artículo 11 de la LAU 1946), concretamente tratándose de locales de negocio. Si a ello añadimos que la cita de las sentencias alegadas por el propio Tribunal Supremo es improcedente, porque dicen lo contrario a lo que se pretende sentenciar, el examen de esta sentencia nos parece plenamente justificado para advertir el error y la injusticia del caso juzgado.

3. EL ALCANCE DE LOS "BENEFICIOS" OTORGADOS POR LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS DE 1946 A LOS ARRENDATARIOS

En la breve y antecedente historia de nuestra legislación extravagante arrendaticia son ya acontecimientos conocidos las causas derivadas de nuestro conflicto bélico de 1936, por las que la carestía de viviendas y locales tuvieron como consecuencia el normar una serie de relaciones jurídicas, como las locaticias, donde se encontraban e interferían una serie de intereses y de situaciones verdaderamente conflictivas. De aquí que esta legislación surgiera con un signo coyuntural muy marcado en este aspecto jurídico, sino también

(1) En nuestra doctrina han sido los profesores GARRIGUES y HERNÁNDEZ-GIL quienes han tratado la cuestión concretamente, cfr. mi estudio: *Las cuestiones interpretativas del artículo 1.170 del Código civil sobre el pago de las deudas de dinero*, en ANUARIO DE DERECHO CIVIL, XXIV-4 (1971), páginas 1.085 y siguientes.

con un profundo signo social en cuanto que trataba de proteger la situación de un estamento de personas, los arrendatarios, que se consideraban como económicamente débiles y a las que se les concedía una serie de llamados "beneficios". Tales "beneficios" fueron —y siguen siendo—, fundamentalmente, si bien con distintos matices, el beneficio de la prórroga obligatoria, o forzosá, y el beneficio de la renta legal legal, o bloqueada.

Sin embargo, este último beneficio de la renta resulta muy matizado en dicho cuerpo legal especial de 1946, por lo que, cuando ha de aplicarse, deberá ser tratado con sumo cuidado en relación a la serie de distinciones y precisiones a que da lugar según las diversas situaciones jurídicas previstas por el propio legislador, ya preceptiva o facultativamente para las partes contratantes. Al enfrentarnos con uno de aquellos casos concretos y distinto de los demás, no se puede adoptar un criterio simplista, ni genérico, y se debe estar dispuesto a aplicar la norma concreta que lo regula o la excepcional que lo cualifica.

Así, cuando el capítulo II de la LAU de 1946, bajo el título "naturaleza de los derechos que concede que concede esta Ley", establece el artículo 11, se distinguen en él dos situaciones completamente diferenciadas: a) La que se refiere a "los beneficios en que la presente Ley otorga a los inquilinos de viviendas, con o sin muebles, y a los subarrendatarios de las mismas, serán irrenunciables, considerándose nula y sin valor ni efecto alguno cualquier estipulación que los contradiga", y b) La que establece que: "Serán, en cambio, renunciables los que confiere al arrendador, lo sea de local de negocio o de vivienda y a los arrendatarios de locales de negocio, salvo el de prórroga del contrato de arrendamiento, cuyo derecho no podrá ser renunciado por el arrendatario".

Son, pues, dos situaciones en que la relación arrendaticia aparece claramente diferenciada, tanto por el objeto ("viviendas" o "locales de negocio"), como por la naturaleza de la norma (dispositiva, para las viviendas, facultativa, para los locales de negocio). Resulta, pues, que las viviendas gozan del principio general de la irrenunciabilidad de su beneficio sobre la renta; ni arrendador, ni arrendatario pueden oponerse o desconocer este mandato legal preceptivo, cuya infracción acarrea la pena de nulidad. Es más, la consciencia imperativa de esta norma hizo que ante el Tribunal Supremo ningún arrendador reclamase la eficacia de un pacto estabilizador de la renta. Sin embargo, el Tribunal Supremo, ahora, pretende deducir todo un "sistema nominalista con carácter de *ius cogens*", cosa muy distinta, pues se olvida de la existencia del supuesto contenido en el artículo 11, es decir, el que hemos señalado con la letra b), cuando el arrendador y el arrendatario de un local de negocio pueden renunciar a su beneficio de la renta. Aquí se trata de una norma de carácter facultativo por la que el legislador deja a la voluntad de las partes que se acojan, o no, al beneficio concedido, o sea, que puedan derogar aquel sistema mal llamado nominalista y que es de simple bloqueo de precios o rentas.

La consecuencia más importante de la posibilidad de que arrendador y arrendatario puedan renunciar al beneficio de la renta legal o bloqueada de un local de negocio es cuando ellos mismos hubiesen establecido una cláusula

sula de estabilización de la renta misma. El hecho de que no se quiera una renta fija y bloqueada, sino adecuada al valor de un índice, como es el precio del oro, quiere decir que al pactarlo así, arrendador y arrendatario de un local de negocio habían renunciado al beneficio de la renta legal. Además, éste es el sentido que el propio Tribunal Supremo vino entendiendo e interpretando para dichas cláusulas añadidas a otros contratos (SS. 23 diciembre 1942, 4 julio 1944, 15 junio 1946, 22 marzo 1947, 4 enero 1951, 28 noviembre 1957, 22 diciembre 1961).

Resulta, así, que al poder establecer una renta estabilizada, con arreglo al valor del oro, en su arrendamiento de local de negocio, las partes se han acogido a la excepción que les ofrece el párrafo segundo del artículo 11 de la LAU de 1946, siendo plenamente válida, tal como había declarado el Juzgado de Primera Instancia y la Audiencia Territorial en la actual Sentencia.

4. LOS DIVERSOS SUPUESTOS CONTEMPLADOS POR LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS DE 1946 EN CUANTO AL BLOQUEO DE LA RENTA

Según vamos a ver, en LAU de 1946, la renta fue objeto de diversos matices, tal como puede comprobarse en su capítulo noveno, al establecer y determinar las posibilidades de su cuantía y revisión, fundamentalmente, debido al carácter imperativo o facultativo de sus normas y, también, por la diversificación que hace del objeto sobre que recae el contrato de arrendamiento, si es vivienda o local de negocio. Otro matiz de carácter coyuntural que también va a influir de manera decisiva sobre el establecimiento de la renta será el de la fecha de su contratación, el tiempo para que es contratado o de su período de prórroga, con anterioridad o posterioridad al 18 de julio de 1936 y al de la propia normativa especial.

Así, un primer caso es el de aquellas viviendas o locales de negocio que fueron construidas y habitadas por primera vez antes de 18 de julio de 1936. En este caso, el artículo 120 de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 mantiene la libre autonomía de la voluntad de las partes en cuanto a la renta, por lo que si hubiesen pactado una cláusula de estabilización, del tipo que fuere ("valor oro o plata", "valor moneda extranjera", de "escala móvil", etc.), respeta sus efectos, pues se dice: "Cuando por voluntad expresa o tácitamente manifestada, la renta que pagare el arrendatario de vivienda o local de negocio construido o habitado por primera vez antes del 18 de julio de 1936, constituya mayor cantidad de la que resultare después de aplicar la escala del artículo 118, la que viniere satisfaciendo se reputará válida, sea cual fuere la que legalmente corresponda; pero el arrendador no podrá recargar la que perciba con dichos porcentajes de incremento. La elevación así consentida o pactada obligará tanto a los continuadores del arrendamiento como al nuevo titular, sin perjuicio del derecho de éste a revisarla dentro de los tres meses siguientes a la celebración del contrato, de sospechar simulación". Efectivamente, el propio Tribunal Supremo tuvo ocasión de considerar un caso comprendido en este supuesto en su Sentencia de 28

de noviembre de 1957 (2) y admitió la cláusula "valor oro y plata" pactada para un local de negocio.

Un segundo caso que debe tenerse en cuenta dentro de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946 es el de las viviendas o locales de negocio que fueron construidos u ocupados por primera vez después del 17 de julio de 1936 y antes del 2 de enero de 1942. Aquí, el legislador se muestra más intransigente y bloquea la cuantía de la renta convenida "para el momento inicial". No obstante, caben dos interpretaciones: una primera, de entender como válida una cláusula estabilizadora puesto que la cuantía de la renta, aunque se altere con posterioridad, es la convenida en el momento inicial, pues inicialmente así la han considerado y previsto; ahora bien, si se entiende que la renta pactada para el momento inicial es la renta base sobre la que operará el valor del índice elegido, habrá que entender que ésta es la cuantía que resulta bloqueada, sin que puedan surtir efecto las posteriores alteraciones de dicha cuantía de la renta. Lo que no puede entenderse es que sea nula dicha cláusula, como trata de hacer el Tribunal Supremo para la sentencia actual que comentamos, por la sencilla razón de que cuando el legislador establece esta norma es en el año 1946, después que las partes habían celebrado su arrendamiento; cuando las partes llevan a cabo su contrato no existe ninguna prohibición ni precepto que vulneran, ya que se trata del período que comprenden los años 1936 a 1942; por tanto, la cláusula contenida en su contrato no iba contra lo dispuesto en las leyes de entonces y no puede declararse como nula, antes bien, se acogían al principio de autonomía de la voluntad proclamado por el artículo 1.255 del Código civil. Otra cosa es que, con posterioridad a 1946, por mandato de la LAU, la cuantía de la renta no pueda ser elevada bajo algún pretexto, tal como se dice en su artículo 121; esto supone un mandato de bloqueo, pero no una sanción de nulidad; entenderlo de otro modo sería castigar la buena fe de las partes que con anterioridad obraron conforme a ley; llegar una retroactividad sancionadora como hace la Sentencia actual, resulta inícuo. Otra cuestión es si los derechos adquiridos legalmente por las partes tienen su efectividad o no para el futuro; ante la nueva situación legal de 1946, los contratos pactados anteriormente simplemente dejarán de tener efecto en cuanto a la elevación de la renta se refiere y nada más. Insistimos en que ante la existencia de estas cláusulas estabilizadoras, de un pacto de revisión de la renta o ya a través del incremento legal del artículo 118, que también se rechaza para los arrendamientos de este período, por el propio art. 121 de la LAU de 1946, no supone ni se concreta en ninguna sanción de nulidad, ya que otro criterio interpretativo supondría castigar la buena fe antecedente de las partes y mantener una retroactividad que nunca se estableció, según dejámbds dicho. Normas posteriores padrán reconocer o rechazar los derechos adquiridos por las partes en sus contratos válidamente celebrados anteriormente; lo que jamás pueden hacer es de tacharlos de ilícitos o nulos, cuando la norma imperativa

(2) Cfr. BONET CORREA, *El arrendamiento de un local de negocio con renta pactada en "moneda oro o plata*, en "Revista de Derecho Notarial", LI (1966), pp. 195 y ss.; SOTO NIETO, *Las cláusulas de estabilización y el contrato arrendaticio urbano*, en "Derecho vivo. Jurisprudencia comentada", I (Mad. id. 1970), p. 407.

es posterior al pacto antecedente y, sobre todo, cuando la actual normativa ha restaurado la situación legal antecedente.

Todavía existe un tercer caso a considerar en la LAU de 1946: el de la cuantía de la renta de las viviendas o locales de negocio que se hubiesen pactado cuando habían sido construidos u ocupados por primera vez después del 1 de enero de 1942. Para esta situación concreta, que abarca el período comprendido entre los años 1942 a 1946, el año de entrada en vigor de esta ley locaticia, el legislador respeta a las partes su plena autonomía en cuanto a la renta acordada, si bien matiza que ni los porcentajes legales de incremento (art. 118), ni la merced pactada en el “primer contrato” “podrá ser elevada bajo ningún pretexto” (art. 122). Aquí nos volvemos a encontrar con la doble posición interpretativa que advertíamos anteriormente, pues las cláusulas de estabilización que las partes hubiesen podido añadir se hacen siempre en el “primer contrato”; ahora bien, que la merced pactada no pueda ser elevada bajo ningún pretexto nos indica la voluntad de bloqueo del legislador, pero nunca de nulidad, que no se dice, pues las partes que en ese período de años (1942 a 1946) hubieran pactado una revisión de la renta, tampoco tenían una norma que se lo prohibiese; por eso, repetimos, el legislador no puede sancionar a las partes que en el momento de su contratación actuaron lícita y legalmente.

Por último, el cuarto caso que se plantea en la LAU de 1946: cuando las partes, vigente dicha Ley, pactan una cláusula de estabilización. El supuesto, ni es considerado por la Ley, ni creo haya estado en la mente del legislador de entonces; la preocupación de este último se ponía en las viviendas y sus arriendos anteriores para que no hubiese una subida de esos alquileres, pues según declaraba en la exposición de motivos, “para que fuera acorde con la general habida en España desde aquella fecha, alcanzaría cifras que no consiente la actual situación económica de sus numerosísimos inquilinos”. Por otra parte, era consciente el legislador de excitar la construcción, promoverla y animarla; por eso, para las nuevas construcciones, se mantiene el régimen de libertad de renta, “si bien evitando el abuso de derecho —dice— y la ilimitada alza de sus alquileres”.

Resulta, pues, que debe distinguirse si se trata de vivienda o de locales de negocios: para las primeras, el bloqueo de la renta aparece claro, tanto si son antiguas como de nueva construcción, puesto que la renta que libremente se estipule por el primer ocupante y la merced pactada en el primer contrato no podrá ser elevada bajo ningún pretexto; además, según el artículo 128, “fuera de los casos en que este capítulo lo autoriza, se reputará ilícita cualquier elevación de renta que realice el arrendador”, unilateralmente, se entiende. Para los locales de negocio, en cambio, el legislador de 1946 adopta un criterio más liberal, “por no ser evidente —dice— que el sacrificio, aparte de ser perfectamente tolerable para sus arrendatarios, encuentra compensación en las ventajas que les reconoce la Ley”; su reflejo concreto es la posibilidad de renunciar al beneficio de la renta (art. 11) y considerar la posibilidad de validez de una cláusula estabilizadora (3).

(3) Así lo entiende entonces CERRILLO QUÍLEZ, *La renta. II. Cláusula “pago oro” en el arrendamiento urbano*. Barcelona, s. a. [1956], p. 21.

Del mismo modo se consideró válida una cláusula "valor oro o plata" de un contrato de arrendamiento de local de negocio regido por la LAU de 1946, por la Sentencia del Tribunal Supremo de 28 de noviembre de 1957, si bien se había pactado con anterioridad a su entrada en vigor, por entender que dicha cláusula no implicaba un "aumento", sino una "estabilización".

5. LA DOCTRINA DEL TRIBUNAL SUPREMO EN CUANTO A LAS CLAUSULAS DE ESTABILIZACION SOBRE LA RENTA EN LOCALES DE NEGOCIO

Otro de los extremos en que incurre esta Sentencia de 27 de febrero de 1974, respecto a las cláusulas de estabilización, es decir de ellas que: "La doctrina de esta Sala venía declarando tal nulidad: Sentencias de 25 de enero de 1955, 3 de marzo de 1962, 30 de octubre de 1964, 4 de febrero de 1967 y 7 de julio de 1972".

El error en que cae esta Sentencia es plenamente manifiesto, pues basta compulsar tales Sentencias de 1964, 1967 y 1972 (4) para comprobar que no establecen tal nulidad, sino todo lo contrario, que declaran la validez de las cláusulas de estabilización pactadas en arrendamientos de locales de negocio. Con tales sentencias es imposible hacer el juicio de que constituyen la aludida doctrina de la Sala.

Respecto a las otras dos Sentencias de 1955⁵ y 1962, si bien declaran la nulidad de sus cláusulas contractuales, es necesario puntualizar que la Sentencia de 25 de enero de 1955, al declarar la nulidad de la cláusula no lo hacía porque se tratase de una cláusula de estabilización, sino porque era una mera cláusula unilateral de elevación de la renta, pues se trataba de aumentar el precio del arrendamiento proporcionalmente al aumento total que haya sufrido el precio del pan; por tanto era una cláusula de elevación de renta distinta y que, con justicia, el Tribunal Supremo las viene declarando en otros casos como nulas (SS. 23 febrero 1963, 17 junio 1964, 13 abril 1965, 2 febrero 1966, 9 febrero 1967, 3 octubre 1968, 7 febrero y 21 diciembre 1970, 18 febrero y 24 junio 1971, 21 abril y 20 diciembre 1972, 23 abril y 16 junio 1973 y 9 febrero 1974). La nulidad de las cláusulas de elevación de renta sí que constituye doctrina de la Sala, pero no en cuanto a las "cláusulas de estabilización", concretamente por las razones puestas de relieve por las SS. 1 de abril de 1965, 7 de febrero y 21 de diciembre de 1970, así como las de 18 de febrero y 24 de junio de 1971.

En cuanto a la Sentencia de 3 de marzo de 1962 es la única que declara la nulidad de una "cláusula de escala móvil" (se pactó que "el precio se fija en el valor de 203 horas de trabajo de un peón especializado en el ramo de la construcción") por considerar la renta como legal e inalterable según lo dispuesto, no en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1946, sino en base al artículo 100 de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1956. Además, la

(4) Véase mi obra: *Arrendamientos urbanos con renta actualizada (cláusulas de estabilización y de elevación ante el Tribunal Supremo)*. Pamplona. 1974.

razón de la nulidad era evitar en aquel momento una doble alza de la renta, ya que el artículo 100 de la LAU de 1956 había permitido su revalorización legal cada cuatro años, lo que hizo considerar—según se constata—que ya había ocurrido una equiparación en las contraprestaciones de las partes. Por tanto, esta única sentencia, referida a otro ordenamiento, tampoco sienta doctrina de la Sala.

Es más, la única Sentencia del Tribunal Supremo que se dicta conforme a la LAU de 1946 es la de 28 de noviembre de 1957 e, igualmente, para el caso de una “cláusula valor oro o plata”. En ella se declara la validez de esta cláusula estabilizadora y se afirma todo lo contrario de la de ahora, proclamando que “no hay precepto que declare su nulidad” en la LAU de 1946 y que “no hay precepto que prohíba su establecimiento”; además, que “la cláusula no significa aumento, sino estabilización”, ya que cabe una baja o un alza de la renta y porque “no es contraria a los principios de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 31 de diciembre de 1946 (art. 118)”.

En resumen, que pretender decir actualmente, como lo hace la actual Sentencia de 27 de febrero de 1974, que la cláusula contractual del arrendamiento de un local de negocio pactado bajo la vigencia de la LAU de 1946 nació como nula y, por tanto, de “imposible sanación”, es contradictorio sin que constituya doctrina legal de la Sala.

Todavía, un último argumento de fondo: ¿Cómo es posible que se le niegue actualmente a un acreedor de dinero, como es un arrendador, una nivelación o equivalencia en el contenido del poder adquisitivo de su prestación a recibir como compensación al uso que cede de un local de negocio enormemente revalorizado (desde 1953 y 1975 la revalorización de estos locales es hasta de un 300 por 100)? Si de la inflación son responsables los propios poderes del Estado, en su mayor parte, corresponde al poder judicial por su misma función correctora de justicia tratar de hacer equidad en las situaciones particulares. Cuando las tasas de inflación llegan a un 18 por 100 declarado en el espacio de un año, como sucede para el de 1974, no cabe o no deben esgrimirse argumentos generalizados y erróneos como el de que la LAU de 1946 es “sancionadora de un rígido sistema nominalista con carácter de *ius cogens*”, argumento cómodo, *obiter dicta*, con el que se exime de entrar en la auténtica casuística de la LAU de 1946 y de practicar una justicia conmutativa y distributiva.

JOSÉ BONET CORREA