

**SISTEMA DE PROTECCIÓN DEL DERECHO DEL ARRENDATARIO:  
APROXIMACIÓN JURISPRUDENCIAL**

**PEDRO JOSÉ PUENTE PÉREZ  
CÓDIGO 610034353**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE HUMANIDADES  
CARRERA DE DERECHO  
SANTIAGO DE CALI  
2013**

**SISTEMA DE PROTECCIÓN DEL DERECHO DEL ARRENDATARIO:  
APROXIMACIÓN JURISPRUDENCIAL**

**PEDRO JOSÉ PUENTE PÉREZ**

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar por el título de Abogado

Director:

**LUIS MIGUEL MONTALVO**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE HUMANIDADES  
CARRERA DE DERECHO  
SANTIAGO DE CALI  
2013**

Santiago de Cali, Octubre 7 de 2013

Señores:

**Pontificia Universidad Javeriana**

**Atención: Dr. JOSE RICARDO CAICEDO**

Carrera de Derecho

La Ciudad

Cordial Saludo.

Por medio de la presente, presento a usted el proyecto de grado titulado ***SISTEMA DE PROTECCIÓN DEL DERECHO DEL ARRENDATARIO: APROXIMACIÓN JURISPRUDENCIAL*** para que el mismo sea sometido a consideración del Jurado designado para tal fin.

Espero que este proyecto reúna los requisitos académicos necesarios para su aprobación.

Atentamente,

**PEDRO JOSÉ PUENTE PÉREZ**

C.C. No. 16.846.873

Código: 610034353

Santiago de Cali, Octubre 7 de 2013

Señores:

**Pontificia Universidad Javeriana**

**Atención: Dr. JOSE RICARDO CAICEDO**

Carrera de Derecho

La Ciudad

Estimado Dr. Caicedo,

Por medio de la presente certifico que he revisado el proyecto de grado titulado ***SISTEMA DE PROTECCIÓN DEL DERECHO DEL ARRENDATARIO: APROXIMACIÓN JURISPRUDENCIAL***, del estudiante Pedro José Puente, proyecto del cual soy Director.

Por lo anterior, doy mi aval y considero el proyecto apto para ser presentado y sometido a consideración del Jurado que a bien se designe.

Atentamente,

**LUIS MIGUEL MONTALVO**

Director del Trabajo de Grado

ARTÍCULO 23 de la Resolución No. 13 del 6 de Julio de 1946 del Reglamento de la Pontificia Universidad Javeriana.

“La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en sus trabajos de grado. Solo velará porque no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y porque la tesis no contenga ataques o polémicas puramente personales antes bien, se vea en ellos el anhelo de buscar la verdad y la justicia”

Aprobado por el Comité de Trabajo de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Pontificia Universidad Javeriana para optar al título de Abogado.

---

JOSE RICARDO CAICEDO  
Director Carrera de Derecho

---

LUIS MIGUEL MONTALVO  
Director Trabajo de Grado

---

JURADO

---

JURADO

## **DEDICATORIA**

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis maestros por su gran apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y para la elaboración de este documento. Por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

## **AGRADECIMIENTOS**

En la elaboración del presente proyecto intervinieron personas muy importantes, sin las cuales la consecución del mismo no hubiera sido posible.

Quiero agradecer especialmente a mi madre por estar siempre presente, su apoyo incondicional, su preocupación, su respaldo y todo su amor.

A Dilia Pérez por su constante y sincera colaboración y su acompañamiento en el sentí la presencia de toda mi familia.

También quisiera de manera muy especial agradecer al Dr. Luis Miguel Montalvo por sus valiosos consejos y enseñanzas.



## INTRODUCCIÓN

A lo largo de mi experiencia como profesional he logrado apreciar la importancia que tiene el contrato de arrendamiento – como intangible propio del establecimiento de comercio – en el desarrollo del negocio que en el local operará, es decir, para mi resulta notoria la relación directa entre la estabilidad jurídica del contrato y consolidación de la empresa. No obstante, esta relación no es muy evidente y no son pocos los que desconocen los privilegios e importancia de los acuerdos durante la negociación de un contrato de esta clase.

El contrato de arrendamiento resulta ser una figura conocida y usada por muchos de nosotros y son muchos quienes piensan que el contrato de arrendamiento de local comercial es un contrato de arrendamiento más, pero al investigar sobre este tema son claras las diferencias, tanto en derechos como obligaciones.

Clara fue la intención del legislador en ubicar a esta clase de contrato en un capítulo propio del establecimiento de comercio con una legislación especial y en palabras de la Corte Suprema de Justicia (2010): “Resulta patente la existencia actual de un conjunto de disposiciones destinadas a la protección de la actividad comercial, cuyo fundamento y venero se hallan en el interés general y superior de la sociedad y del Estado, comprometidos como están en el mantenimiento de la estabilidad de las empresas, la subsistencia de las formas organizadas de acción económica y la continuidad del comportamiento empresarial, por cuanto en las naciones modernas éstas representan importante factor de desarrollo y de equilibrio social. Esas normas constituyen, entonces, especial amparo al comerciante para que no se vean apagados o reducidos los resultados de sus esfuerzos por generar y preservar la fuente de empleo y riqueza que el oficio mercantil supone”.

Teniendo presente el interés superior detrás de la normatividad propia del arrendamiento de inmuebles destinados a la operación de empresas, se procederá a exponer los principales derechos de esta normatividad proteccionista y sus alcances versus las necesidades del propietario del inmueble y el propietario del establecimiento de comercio.

## **OBJETIVO**

Con el presente estudio busco resaltar la importancia del contrato de arrendamiento de local comercial en la consolidación del establecimiento comercial, al tiempo que resalto los instrumentos con que cuenta el arrendatario para mantener una estabilidad jurídica frente a los acuerdos formalizados en el contrato. Adicionalmente, dar a conocer los privilegios en favor del arrendatario, los cuales constituyen el sistema de protección al derecho del arrendatario, que se estructuran como normas de orden público (carácter imperativo), razón por la cual no se entenderán como válidas las estipulaciones en contrario.

## **SISTEMA DE PROTECCIÓN DEL DERECHO DEL ARRENDATARIO: APROXIMACIÓN JURISPRUDENCIAL**

Para iniciar la exposición del tema, resulta oportuno traer las palabras de la Corte Suprema de Justicia (1997):

“Superado el principio de la autonomía de la voluntad que inspiró el derecho privado del siglo XIX, con el propósito de regular armónicamente el ejercicio de los poderes del propietario y los derechos del arrendatario de locales comerciales, el legislador consagró tanto la garantía del primero para dar por terminado el contrato de arrendamiento, como la del comerciante para que aquel o futuros arrendatarios no se aprovechen después de la clientela, fama y demás ventajas creadas por él.

De allí que, de una parte, al arrendador le asiste el derecho de hacer valer la terminación del contrato, en presencia de una de las tres causales que para el efecto señala el Código de Comercio: el incumplimiento por parte del arrendatario, la necesidad del propietario de habitar el inmueble o requerirlo para un establecimiento suyo destinado a una empresa sustancialmente distinta de la que tuviere el arrendatario, y, por último, pedirlo para su reconstrucción, o para repararlo con obras que no puedan ejecutarse sin su entrega o desocupación, o cuando deba ser demolido por ruina o para levantar una nueva construcción.

En tanto que, de la otra, al empresario que haya ocupado el inmueble con un mismo **establecimiento mercantil** por lapso no inferior a dos años consecutivos, se le asigne el derecho de renovación – no prórroga – del contrato, consistente en un convenio nuevo, que puede acordarse o celebrarse con sujeción a las circunstancias, especialmente en cuanto a precio y condiciones de utilización de la cosa arrendada”.

El establecimiento de comercio es “un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa” (art. 515 Código de Comercio). Transversal a los bienes organizados por el empresario se encuentra el contrato de arrendamiento. El local comercial, sobre el cual el empresario estructura físicamente su establecimiento de comercio, con frecuencia no es de su propiedad, en esos casos nace el contrato de arrendamiento de local comercial y la necesidad de proyección del arrendatario empresario de consolidar ahí su negocio.

El contrato de arrendamiento de establecimiento de comercio es un acto mercantil conforme al numeral cuarto del artículo 20 del Código de Comercio, el mismo se estructura sobre bienes inmuebles y constituye pieza fundamental del establecimiento. Este contrato, resulta en un intangible de altísimo valor para el empresario de cara al éxito y desarrollo de su negocio – establecimiento de comercio -. En la doctrina y jurisprudencia, nacional y comparada, se evidencia esta particular protección al arrendatario estableciendo así la llamada **propiedad comercial** o también conocido como el **sistema de protección del derecho del arrendatario**.

El Tribunal Superior de Medellín señaló que:

“El legislador del Código de Comercio consciente de que el comerciante a través de su ejercicio profesional diariamente crea una nueva riqueza, fructífera para el desarrollo del país, al reglamentar lo concerniente a los establecimientos de comercio, de los artículos 518 a 524, consagró una serie de mecanismos de índole eminentemente protector, que de contera, regulan las relaciones entre los propietarios de los locales y los arrendatarios de ellos cuando están ocupados con establecimientos de comercio.

Mediante esos preceptos, a los cuales se les dio el rango de orden público, por cuanto se excluyó la composición de las partes, sin dejar de lado la tutela del derecho de dominio, apoyados en los principios del abuso del derecho y del enriquecimiento si causa, según lo afirman los propios comisionados en la exposición de motivos, se entró a reconocer esa serie de intangibles que enriquecen el patrimonio, debidos no al esfuerzo del propietario, sino a la gestión personal, profesional y particular del empresario, quien con su espíritu emprendedor, su capacidad de trabajo, su talante comercial, consigue clientela, fama o buen nombre y, en todo caso, forma su aviamiento”<sup>1</sup>.

A su turno, la Corte Suprema de Justicia en concordancia con la posición del Tribunal manifestó que:

“Sirve también la equidad de inspiración a ese conjunto normativo, pues surge indispensable proteger la autoría del elemento inmaterial consistente en la acreditación del establecimiento y en la conquista de una específica clientela, fruto valioso que no deviene, como emerge obvio, de la conducta del propietario del inmueble, sino de la labor, la paciente espera, el impulso y la fructífera gestión del empresario; esta razón, por tanto,

---

<sup>1</sup> Tribunal Superior de Medellín. Magistrado Ponente José Fernando Ramírez Gómez. Mayo 22 de 1985.

impone su resguardo frente a cualquier abuso en el que pudiera incurrir el arrendador, tendiente a evitar que se enriquezca sin causa alguna con aprovechamiento, evidentemente injusto, del derecho que ha sido creado por el esfuerzo del comerciante<sup>2</sup>.

Ahora bien, frente al desarrollo del concepto de Propiedad Comercial se pronuncia así el doctor Jaime Alberto Arrubla:

“Si el propietario del inmueble donde funciona el establecimiento de comercio pudiese en cualquier momento desahuciar al inquilino para provocar la terminación del contrato y no prorrogarlo, podría aprovecharse del buen nombre, de la fama y de la clientela lograda por el empresario e instalaría su propio establecimiento idéntico o similar al que allí funcionaba. Es indudable que el empresario que acredita un establecimiento de comercio atrae a una clientela, la cual se orienta por el sitio que ocupa el establecimiento; ese establecimiento acreditado, puede influir en todo un sector valorizándolo e incluso ese intangible puede constituirse en un momento dado en el elemento más importante de todo el establecimiento de comercio. Por todo esto no es posible permitir al propietario del local que abuse, que se beneficie del esfuerzo y del trabajo del empresario.

Para atender a esa inquietud de protección al propietario del establecimiento, que es arrendatario del local comercial donde funciona, se ha establecido en muchos países la propiedad comercial, que consiste en una serie de derechos que se otorgan al arrendatario de un local comercial, derechos que estriban a veces en una prórroga, o el derecho a una prima especial por desocupación o a una opción de compra para el evento de que el dueño del local quiera venderlo”<sup>3</sup>.

La figura de la propiedad comercial se creó por la costumbre y posteriormente fue consagrada por la ley. A primera vista este fenómeno, de génesis comercial, es inconcebible desde la óptica del derecho civil, pues como es posible que exista una persona (natural o jurídica) que tenga la “propiedad” sobre un inmueble cuando el modo y el título resultan estar en otra. Es así, como lo manifiesta el doctor Jaime Gil Sánchez al afirmar que: “Al lado de la propiedad civil, del dominio y de sus distintos derechos, más o menos limitados, surge la situación privilegiada del comerciante

---

<sup>2</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia de 27 de abril de 2010. Referencia 11001-3103-003-2006-00728-01. Magistrado Ponente César Julio Valencia Copete.

<sup>3</sup> Arrubla P., Jaime A. Contratos Mercantiles. Tomo I. 12 ed., Medellín. Dike, 2008.

que ha ocupado legítimamente como arrendatario un local comercial, durante el término de dos años, adquiriendo así al menos para mí un derecho real”<sup>4</sup>.

No obstante lo anterior, la Corte Suprema de Justicia aclara que: “El derecho de renovación contra lo que estima la demanda, no implica una eliminación del derecho de propiedad, ni una congelación de cánones, sino una renovación o prerrogativa para el inquilino a continuar utilizando el mismo inmueble, ya acreditado, aunque no necesariamente en las mismas condiciones primitivas”, y resalta que la renovación, “...en su sentido jurídico es una variación del contrato en condiciones de plazo y precio que pueden ser iguales o distintas a las del precedente a voluntad de los contratantes. Se pretende defender la estabilidad del establecimiento de comercio con sus valores intrínsecos y los humanos y sociales vinculados a los contratos de trabajo respectivos”<sup>5</sup>.

Comparto plenamente la tesis que de antaño ha esbozado la Corte Suprema de Justicia frente a la denominada “propiedad” comercial que asiste al arrendatario empresario y las limitaciones que su privilegio de ser considerado sobre otros arrendatarios en el momento de la renovación del contrato impone al arrendador del inmueble. Analizando la figura vemos que si bien el arrendador reduce su rango de oferta del inmueble, por llevar más dos años el arrendatario ocupándolo con el mismo establecimiento mercantil, los derechos del propietario – titular del derecho real – continúan intactos, es decir, él podrá disponer del bien ya para hipotecarlo, ya para venderlo o gravarlo de algún modo. De ahí que, desde mi punto de vista la propiedad comercial no otorga propiedad alguna al arrendatario empresario!, lo que sucede es que la misma le concede ciertos privilegios bajo especiales circunstancias.

Es preciso aclarar que estos privilegios no operan inmediatamente, no nacen concomitantemente con la ocupación del respectivo local, esto es, en palabras del doctor Jaime Arrubla Paucar: “Los locales comerciales con menos de dos años de ocupación con el mismo establecimiento de comercio, tienen como régimen aplicable el contenido en las normas sobre el control de arrendamientos, se orientan por lo que prescribe el Decreto 2221 de 1983. Cuando se cumplen los dos años se apartan de dicho régimen, para ubicarse en el que hemos venido exponiendo”. Entiéndase que el doctor Arrubla hace referencia al régimen de establecimientos de comercio contenido en los artículos 518 a 524 del Código de Comercio. Vemos como “reviste de esa manera, la ley mercantil, de especiales alcances los arrendamientos de inmuebles comerciales. Los saca de la

---

<sup>4</sup> Gil Sanchez, Jaime J. El de Arrendamiento del Local Comercial. Colección Pequeño Foro. Bogotá. 1981.

<sup>5</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala Plena. 29 de noviembre de 1971.

reglamentación ordinaria, y les imprime un tratamiento distinto, con criterio proteccionista al arrendatario – empresario. El sentido de protección construido en el Código de Comercio, se dirige al empresario arrendatario y no propiamente al comerciante. Es una separación que se desprende tanto de un modo como está reglamentado en ese estatuto. Esto es: No se requiere, en verdad, que se tenga la calidad de comerciante, mediante la inscripción del nombre en el libro respectivo de la Cámara de Comercio, lo indispensable es que el contrato de arrendamiento forme parte de un establecimiento de comercio, en donde sobresalgan los fines de empresa, que, según las voces del artículo 25 del Código de Comercio, es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios”.<sup>6</sup>

Entiendo que la distinción que hace la legislación mercantil frente al contrato de arrendamiento de establecimiento de comercio se funda en la protección del empresario y su emprendimiento para consolidar un nuevo negocio; esa especial protección se erige sobre unas instituciones básicas o derechos principales, entre los cuales cabe resaltar los siguientes:

- a) El derecho de renovación: Como ya se mencionó consagrado en el artículo 518 en favor del empresario – arrendatario que haya ocupado no menos de dos años consecutivos un inmueble con un mismo establecimiento mercantil .
- b) El desahucio que reglamenta el artículo 520 para cuando no cobra vigencia el derecho de renovación, por obrar a favor del propietario, una de las causas legales de terminación del contrato de arrendamiento.
- c) El derecho de preferencia contenido en el artículo 521 el cual operará al momento de poner en arrendamiento nuevamente un inmueble que ha sido remodelado o reconstruido o frente a una eventual opción de compra.
- d) La obligación indemnizatoria del propietario de los perjuicios ocasionados al arrendatario, cuando se desconocen los derechos de preferencia o renovación consagrados en los artículos 518 y 521 del Código de Comercio.
- e) El derecho de subarriendo de hasta el 50% del inmueble siempre que no se modifique su destinación.
- f) El derecho de cesión contenido en el artículo 523 del Código de Comercio, derecho que hace referencia a la cesión que opera del contrato de arrendamiento de local comercial cuando se produce la venta del correspondiente establecimiento de comercio.

---

<sup>6</sup> Bonivento F., José A. Págs. 535, 536.

- g) El carácter público de las normas proteccionistas en pro del arrendatario empresario, en mi opinión es fundamental conocer el alcance de este principio o derecho, toda vez, que muchas veces en los contratos de arrendamiento de local comercial pactamos cláusulas contrarias a estas normas (art. 518 – 523) y de acuerdo a lo dispuesto en el Código de Comercio (art. 524) las mismas se entenderán por no escritas por su carácter imperativo.

### **Derecho a la Renovación del Contrato de Arrendamiento**

Resulta importante profundizar sobre uno de los apoyos fundamentales del proteccionismo al arrendatario empresario, o al menos el más conocido e invocado por ellos mismos, consagrado en el artículo 518 del Estatuto Mercantil, el mismo opera cuando el arrendatario empresario haya ocupado no menos de dos años consecutivos un inmueble con un mismo establecimiento de comercio. Este, “Es el principal derecho que se consagró a favor del arrendatario y se justifica al quererse proteger la unidad de explotación económica (empresa) constituida por un establecimiento de comercio, su subsistencia, su conservación, que interesa al bien común (recuérdese que el local donde funciona la empresa, constituye uno de los bienes del establecimiento de comercio, el sitio donde funciona). También se justifica por motivos de equidad al favorecer la acreditación del local que ha creado, muchas veces, con dificultades el arrendatario – comerciante. El derecho referido protege la estabilidad del negocio”<sup>7</sup>.

Vemos como la ley mercantil colombiana exige al arrendatario, como condiciones para beneficiarse de la especial normatividad, no solo la legítima y continua tenencia del inmueble por dos años - con el mismo establecimiento de comercio – si no también la especial condición de empresario. Condición que como ya lo anotamos no necesariamente hace referencia a una inscripción de su negocio en el registro mercantil de la Cámara de Comercio respectiva sino al desarrollo propio de una actividad empresarial (art. 25. C.Co.).

En este sentido se pronuncia el doctor Cesar Gómez: “El hecho de que el empresario debe haber gozado dos años continuos del local, a título de inquilino, significa para la ley que un término inferior a ese es insuficiente para que la labor del empresario haya logrado consolidar en torno al local un prestigio o good will con entidad suficiente para erigirlo en componente material y autónomo del establecimiento. Bien claro es el artículo en exigir que los dos años sean consecutivos; pero aunque así se hable, un deber de fidelidad al espíritu de la norma obliga a

---

<sup>7</sup> Escobar Vélez. Edgar Guillermo. Arrendamiento de Locales Comerciales. Págs. 27, 28.



entender que lo que se quiso decir fue que la ocupación debía perdurar continuamente por dos años, que es la manera de hablar que verdaderamente expresa ese concepto”.

“El derecho de renovación protege la estabilidad del negocio, como garantía y salvaguardia de esa propiedad comercial que anteriormente se explicaba, constituida, entre otros intangibles, por la clientela y la fama logradas en el lugar donde desde antaño se lleva a cabo la actividad. El derecho de renovación restringe el ius utendi del propietario, perpetuando el goce del arrendatario, quien con su ejercicio mantiene la tenencia del inmueble”<sup>8</sup>.

Es preciso resaltar que el derecho que asiste al arrendatario empresario es de renovación no de prórroga. Frente a las diferencias entre renovación y prórroga del contrato de arrendamiento de local comercial, ha sostenido la jurisprudencia arbitral:

“Entonces, debe precisarse la diferencia existente entre dos fenómenos jurídicos que si bien permiten la continuación de las mismas relaciones contractuales entre las partes, son sustancialmente diferentes: la prórroga y la renovación. La primera permite prolongar el mismo contrato, en el tiempo y por períodos sucesivos e iguales, según lo determinado en el convenio. La segunda (renovación), implica la celebración de un nuevo contrato, por lo que el contrato anterior que se refería a la misma relación contractual, pierde su vigencia y se extingue en virtud del fenómeno jurídico de la novación (subrayado fuera de texto).

Ahora bien, mientras la prórroga mantiene idénticas las condiciones establecidas en el mismo contrato que se prolonga en el tiempo, la renovación no solo implica la suscripción de un nuevo contrato, sino la variación de uno o varios de los términos contenidos en el primer contrato, que fenece, se extingue o termina, para ser remplazado por uno nuevo, aunque en esencia se conserven las mismas prestaciones, derechos y obligaciones”<sup>9</sup>.

Por su parte, refiriéndose a las particularidades de la renovación y las consecuencias de esta figura, la justicia ordinaria a través de la Corte Suprema de Justicia sostiene que:

“(…) desde luego que esa renovación no sólo supone la posibilidad de extender en el tiempo la utilización del local a voluntad del arrendatario, sino también la de discutir abiertamente la regulación de tal uso, pues no sería justo que, verbi gratia, a pesar del

---

<sup>8</sup> Ramirez, Jose Fernando. Arrendamiento de Locales Comerciales. Monografías jurídicas. Ed. Temis S.A. Bogotá. 1993.

<sup>9</sup> Laudo Arbitral de Bavaria S.A. contra Tráficos y Fletes S.A. de 14 de mayo de 2003.

evidente proceso inflacionario experimentado en la mayoría de los países, los cánones antiguos pudieran seguir vigentes después de vencido el periodo inicialmente pactado, de donde emana la permisión para deliberar entre las partes inclusive por el sendero del proceso judicial si es que por efecto de la ausencia de acuerdo entre ellas fuera menester, el nuevo estatuto que las habrá de regir, de conformidad con el artículo 519 ídem., el cual expresamente consagra cómo, “...las diferencias que ocurran entre las partes en el momento de la renovación del contrato de arrendamiento se decidirán por el procedimiento verbal, con la intervención de peritos”.

“Mas, ese peculiar privilegio de poder renovar el contrato una vez cumplidos los requisitos legales, aún en contra de la voluntad del arrendador, no supone de modo ineludible la prolongación de las condiciones pactadas inicialmente, puesto que de la esencia de la indicada facultad no emerge semejante conclusión, sino, de modo exclusivo, la opción de continuar con el uso del inmueble, aunque sea menester el cambio del contrato anterior o, por lo menos la alteración de algunas de las cláusulas antes aceptadas por las partes, tales como las relativas al precio o a las circunstancias de utilización del bien materia de arrendamiento. Se trata, en suma, de la potestad de seguir sirviéndose del establecimiento en el mismo local, aunque, eventualmente, bajo regulaciones convencionales diferentes. A eso se circunscribe el derecho de renovación que asiste al locatario”<sup>10</sup>.

“Luego de explicar los tres pilares del deber de responder contractualmente, que dijo eran la existencia del negocio jurídico, el incumplimiento culpable del demandado y la insatisfacción de las obligaciones que estando a cargo del actor debían ser cumplidas con antelación a las del convocado, pasó el ad-quem a señalar como la renovación y la prórroga del contrato de arrendamiento constituían conceptos disimiles, en tanto la primera se ofrece cuando el arrendador al vencimiento del plazo pactado no ha solicitado el local, al paso que la segunda descansa sobre un aspecto de sanción al arrendador por su actitud sorpresiva al haber desahuciado repentinamente al arrendatario sin cumplir con el deber de hacerlo antes de comenzar a correr los seis meses anteriores a la expiración del lapso convenido, de

---

<sup>10</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia de 27 de abril de 2010. Referencia 11001-3103-003-2006-00728-01. Magistrado Ponente César Julio Valencia Copete.

manera que, una vez configurada impediría la alteración, por cualquiera de las partes, de las condiciones vigentes del contrato”<sup>11</sup>.

Es preciso resaltar que así como el legislador entrega al arrendatario empresario el derecho de renovar el contrato (teniendo como base la función social o interés común al defender la empresa), derecho del cual el arrendador no podrá disponer, también otorga a las partes el derecho de discutir las reglas que gobernarán la relación que nova y el derecho de acudir a la justicia (ordinaria o delegada) en caso que no logren acuerdo sobre esas nuevas condiciones.

Previamente, en sala plena, al momento de confirmar la constitucionalidad de los artículos 518, 520, 521, 522 y 524, la Corte Suprema de Justicia (1971), destacó a la renovación como un mecanismo sobresaliente dentro del sistema de protección del derecho del arrendatario, agregando que: “...esa figura no implica la posibilidad de una prórroga y que, por tanto, no es el primitivo contrato el que va a seguir rigiendo, sino uno nuevo, que puede acordarse o celebrarse con sujeción a las circunstancias, especialmente en cuanto precio y condiciones de utilización de la cosa arrendada”.

Posteriormente, esta Corporación en sentencia de septiembre de 1985, refiriéndose de nuevo a la figura del derecho de renovación, insistió en que: “...la forma como está redactado el citado artículo indica que el derecho que consagra en favor del arrendatario tiene como sujeto pasivo al arrendador, esta norma erige un derecho a la renovación del contrato de arrendamiento a favor del arrendatario del inmueble ocupado con establecimiento comercial por no menos de dos años, el cual no es absoluto, en la medida en que el arrendador puede discutir las condiciones en que debe producirse la renovación, y si no llega al respecto a un acuerdo con el arrendatario, le queda expedita la vía judicial con tal fin, vía a la que también debe acudir el arrendatario, en su caso, según se desprende del artículo 519 ib.”

En síntesis: ... “si al término del contrato en que el arrendatario ha cumplido cabalmente sus obligaciones, quien arrendó no lo ha desahuciado con los seis meses de anticipación de que trata el artículo 520 y aquél pretende la continuidad de su establecimiento en el local, la renovación se produce de manera automática y, por ello, el locatorio permanece en el uso del inmueble, pero a favor del alquilador del propio arrendatario, nace la posibilidad de discusión en torno de las estipulaciones que habrán de regir en el futuro la relación sustancial a que los dos se han vinculado

---

<sup>11</sup> Sentencia Corte Suprema de Justicia, Sala Civil. Magistrado Ponente César Julio Valencia. 27 de abril de 2010.

y de obtener, en su caso, que en proceso verbal el Juez defina los aspectos materia de la controversia”<sup>12</sup>.

Podemos asegurar que está salvedad, ya explicada, se replica frente a otro de los privilegios dados al arrendatario empresario: el derecho de preferencia, es decir, el hecho que el arrendador deba preferir a quien ya ha sido arrendatario sobre uno nuevo, no quiere decir que la condiciones del contrato de arrendamiento se congelan o prolongan en el tiempo, la preferencia es sobre la persona pero no se relaciona con las condiciones del contrato.

“El artículo 521 establece, en favor del arrendatario, un derecho de preferencia a mantener dicho estado y calidad, frente a otras personas y en igualdad de circunstancias, cuando se trate de locales reparados, reconstruidos o de nueva edificación, sin obligación de pagar primas o valores especiales distintos del canon de arrendamiento, que se fijará por peritos en caso de desacuerdo. Hipótesis y solución igualmente razonable. Si los inmuebles continúan destinados al arrendamiento por no hallarse en ninguna de las condiciones señaladas por los ordinales 2° y 3° del artículo 518, es de lógica y de justicia que se prefiera a quien viene ocupándolo con regular cumplimiento de sus obligaciones. Esta preferencia, sin embargo, no implica una congelación de cánones, ni una imposición de condiciones iguales a las anteriores a la reparación, reconstrucción o remodelación del inmueble. Por el contrario. Del texto resulta con nitidez que tales condiciones pueden variarse a voluntad de los contratantes con la única condición de que el inquilino no sea obligado a sobrepagos o primas de ninguna clase. Y si tal acuerdo no sobreviene, los peritos fijaran el nuevo canon. Cabría preguntar, entonces, cual es el derecho que resulta aquí vulnerado para el propietario. No el de arrendar, porque ya se vio que el inmueble tiene esa destinación. Tampoco el de cobrar un mejor canon, que eventualmente se haga justo por los costos de la reparación, reconstrucción o remodelación, porque su fijación se entrega, según las reglas comunes, a los contratantes y sólo subsidiariamente a los peritos. Quizás el de especular a base de primas especiales y sobrepagos con otros eventuales arrendatarios. Si este fuera el caso, habría que responder que entre mantener una empresa establecida con los derechos y valores que ella comporta para el propietario y arrendatario y para el público, y el de propiciar una nueva de la cual, por lo menos al principio, el único beneficiado sería el

---

<sup>12</sup> Laudo Arbitral de Mauricio Segovia Heilbron y otra contrato Sociedad Flores Estrella LTDA., 9 de marzo de 1993.

propietario por la recepción de las primas, el texto legal se ha inclinado por el primero en cuanto refleja un interés social que requiere protección”<sup>13</sup>.

En ese sentido, el derecho o potestad que recae sobre el arrendatario para hacer uso de la renovación del contrato, es por definición, una facultad de la cual podrá o no hacer uso. Por lo anterior, la regulación judicial del canon sólo nacerá cuando el arrendatario decida hacer uso de su derecho a la renovación, de lo contrario, esto es, acuerdo frente a las nuevas condiciones o no uso del derecho, no habrá lugar alguno a la intervención del juez pues como ya se mencionó su labor entra como subsidiaria.

De esta forma lo concluye la Corte Suprema de Justicia: “...la opción del procedimiento verbal emerge únicamente en “...presencia de diferencias que ocurran entre las partes en el momento de la renovación del contrato...”. Esa posibilidad emana, entonces, bajo dos condiciones simultaneas: a) el ejercicio del derecho de renovación por el arrendatario, b) la existencia de diferencias entre las partes a propósito de esa eventual modificación contractual; por consiguiente, la carencia de ejercicio de aquella facultad por parte del empresario impide el nacimiento del derecho del arrendador, al igual que lo obstaculiza la falta de las mencionadas discrepancias. De esta forma, la renovación es un antecedente lógico de la oportunidad de debatir, a tal grado que no surge ésta sin aquélla”<sup>14</sup>.

Es importante hacer un alto en este punto y puntualizar nuevamente sobre la llamada legislación proteccionista a favor del arrendatario empresario, vemos como la doctrina y jurisprudencia son claros al afirmar que la especialísima legislación de los contratos de arrendamiento de local comercial se inclina a favor del arrendatario empresario estructurado sobre los derechos y principios ya mencionados. No obstante, también resulta claro que estos derechos no obran de plano, pues al tiempo que buscan proteger la estabilidad del arrendatario empresario promueven las condiciones equitativas del contrato, procuran la estabilidad de la ecuación contractual, toda vez que dejan abierta la posibilidad del debate sobre las condiciones que habrán de regular la relación una vez renovado el contrato. Pienso que, la calificación de legislación proteccionista deviene del tratamiento especial que el legislador ha dado a esta clase de contratos, apartándolos de la legislación ordinaria de contratos y enmarcándolos dentro de lo regulado para los establecimientos de comercio. Adicionalmente, y como ya se expuso, los arrendatarios suelen interpretar el derecho a

---

<sup>13</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala Plena. Magistrado Ponente José María Esquerro. 29 de septiembre de 1978.

<sup>14</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia de 27 de abril de 2010. Referencia 11001-3103-003-2006-00728-01. Magistrado Ponente César Julio Valencia Copete.

la renovación del contrato como una prórroga, es decir, esta distinción no es clara para la mayoría de las personas por lo cual consideran que es su “derecho” permanecer indefinidamente en el inmueble bajo las condiciones iniciales, lo cual proyecta erróneamente la legislación como absolutamente proteccionista al arrendatario.

En este momento es preciso destacar lo manifestado por el doctor Edgar Guillermo Escobar, frente a los dos fenómenos en discusión: “Se prorroga el contrato al no exigirse su terminación, previo desahucio. Se renueva cuando se plantea la celebración de un nuevo contrato después de dos años de vigencia”.

Por su parte el profesor José Alejandro Bonivento manifiesta:

“La figura de la prórroga tiene una proyección sustancial diferente: mantener el contrato existente, con todas sus consecuencias y efectos, bajo las mismas condiciones de tiempo y precio del contrato prorrogado. En la renovación hay un nuevo contrato, en la prórroga es el mismo el que regirá las relaciones de los contratantes, por mandato de la ley”<sup>15</sup>.

Hemos expuesto el concepto de la propiedad comercial y profundizado sobre el derecho de renovación, precisando la diferencia entre prórroga y renovación, uno de los principales derechos contenidos dentro de los privilegios dados a los arrendatarios empresarios, pues bien, una vez precisadas las condiciones bajo las cuales procede la figura de la renovación del contrato, es menester manifestar que este derecho también protege al arrendador, ya que por medio de la novación de las condiciones del contrato, el arrendador podrá proponer un aumento en el canon, un ajuste en la duración del contrato, esto es, buscar el equilibrio de la ecuación contractual.

### **Exclusión al Derecho de Renovación**

Este especial derecho, el cual como ya se ha explicado opera en favor del arrendatario asegurándole que podrá mantener el objeto del contrato y opera en favor del arrendador toda vez que los demás elementos del contrato podrán ser debatidos, de acuerdo a lo consagrado en el art. 520 del C. Co., no opera cuando:

- El arrendatario haya incumplido el contrato.

---

<sup>15</sup> Bonivento, José Alejandro, Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales, 11 ed.

- El propietario necesite el inmueble para su propia habitación o la de sus familiares o para un establecimiento suyo destinado a una empresa sustancialmente distinta a la que tuviere el arrendatario.
- El inmueble deba ser reconstruido o reparado con obras necesarias que no puedan ejecutarse sin la entrega o desocupación, demolido por su estado de ruina o para la construcción de una obra nueva.

Claro está, que para que las exclusiones antes citadas operen, el arrendador deberá dar aviso al arrendatario con no menos de seis meses a la terminación del contrato. Es así, como el desahucio al igual que la renovación no opera de pleno y están condicionados al cumplimiento de ciertos requisitos.

Observamos cómo está hipótesis de exclusión del derecho de renovación difiere de las prerrogativas contenidas en la propiedad comercial, sobre este aspecto la Corte Suprema de Justicia ha señalado que:

“...salvo caso de incumplimiento del contrato por el arrendatario, el arrendador, cuando desee recuperar para los fines señalados en los numerales 2° y 3° del artículo 518, debe dar al inquilino un desahucio con no menos de seis meses de antelación a la fecha de terminación del contrato, lapso que se estima suficiente para que aquél tome las medidas pertinentes a reducir o eliminar los perjuicios derivados de un traslado apresurado o intempestivo. Más si así no se procede el precepto considera el contrato renovado o prorrogado en las mismas condiciones y por el mismo término del contrato inicial. Este caso ofrece una modificación parcial del contrato sólo en cuanto determina una prórroga automática del mismo por igual tiempo, pero en cambio estabiliza o mantiene idénticas las demás condiciones de su celebración entre ellas el monto de los cánones pactados. Se supone que en los casos comentados, el propietario que desee readquirir la tenencia del inmueble, dispone de un plazo suficientemente amplio para hacerlo saber al arrendatario con los fines atrás anotados. Si así no procede y trata de forzar un desalojamiento repentino o apresurado o guarde silencio, el precepto impone automáticamente la prórroga del contrato. El texto legal, puesto frente a los intereses, el particular del propietario del

inmueble y el del empresario comerciante que envuelve como se vio, elementos de interés social, impone una solución a favor del último”<sup>16</sup>.

Ahora bien, como ya se expuso la renovación del contrato faculta a las partes para debatir las condiciones del contrato. Generalmente, y atendiendo el entorno comercial, una de las principales condiciones que resulta debatida es el precio del arrendamiento y este se convierte en uno de los elementos que puede variar con la renovación del contrato. No obstante, no es en cualquier momento que puede el arrendador reajustar el canon.

El canon de arrendamiento se cuantifica por acuerdo entre las partes, como lo afirma el doctor Gustavo Adolfo Marín Vélez: “(...) Ninguna norma legal determina para establecer el canon de arrendamiento aplicable a un determinado inmueble cuando este se destina el uso comercial. El canon de arrendamiento queda entonces sometido al libre juego de la oferta y la demanda”. Continúa el doctor Marín su exposición sobre el tema al referirse a los sistemas de reajuste al canon<sup>17</sup>, los cuales surgen de la costumbre y en la práctica al existir un vacío legal en este campo, entre estos se destacan:

- Reajuste según Índice de Precios al Consumidor (IPC).
- Reajuste según devaluación.
- Reajuste según incremento en el salario mínimo mensual legal.
- Reajuste según porcentaje previamente acordado.
- Reajuste diferido o escalonado.
- Reajuste abierto.

### **Improcedencia del Derecho de Renovación e Imposibilidad de Revisar el Contrato**

En ese orden de ideas, vemos que existe la exclusión del derecho de renovación mediante la invocación del desahucio, pero en otros casos la renovación no procederá de plano. Como se expuso anteriormente, este derecho tiene condiciones de modo y tiempo que deberán cumplirse para que el mismo prospere. Hablamos entonces, de los dos años de arrendamiento que deberán haber transcurrido, de la terminación del contrato y de la condición del arrendatario – empresario -. De ahí que, si el arrendatario ha ocupado menos de dos años el inmueble con el mismo establecimiento de comercio no es posible invocar el derecho de renovación. De igual forma sucederá en el caso que el

---

<sup>16</sup> Corte Suprema de Justicia, Sala Plena. 29 de noviembre de 1971.

<sup>17</sup> Marín Vélez, Gustavo Adolfo. La prima comercial y su valoración jurídica y económica. Editorial Pontificia Bolivariana. Medellín. 1998



arrendatario no tenga la condición de comerciante, esto es, que el arrendamiento sea sobre vivienda urbana o cuando el contrato aún se encuentre vigente (prórroga). Sobre este último punto, es preciso detenerse y aclarar que cuando hacemos referencia al momento en que se podrá dar la renovación, hablamos de la terminación del contrato, pues es justo cuando el contrato de arrendamiento ha cumplido su duración - incluidas las prórrogas – que la discusión sobre unas nuevas condiciones del contrato se podrá realizar.

Entiende el legislador la importancia de los acuerdos y la voluntad de las partes, es por esto que mientras el contrato este vigente no procederá discusión alguna; es esta figura la que la justicia arbitral ha denominado como imposibilidad de revisar el contrato, figura que comparte aspectos del principio de *pacta sunt servanda*. Es por lo anterior, que durante la(s) prórroga(s) no hay habrá (por regla general) posibilidad de discutir las condiciones del contrato, toda vez, que el mismo aún se encuentra vigente.

Si bien doctrinalmente este principio y esta figura arbitral no son tenidas en cuenta como parte del sistema de protección a los derechos del arrendatario, en mi opinión están directamente relacionados y los mismos resultan de vital importancia en la protección de los derechos del arrendatario. Me explico, como vimos la renovación pone sobre la mesa la posibilidad de debatir – modificar – las condiciones del contrato (ya por acuerdo o por medio de la intervención de un juez), pues bien, esa negativa posibilidad de imposición de un canon por un tercero (juez) es improcedente si el contrato se encuentra vigente y en el mismo se ha estipulado la forma en que el mismo se prorrogará. En ese orden, este principio resulta de extrema importancia para el arrendatario porque el arrendador solo podrá solicitar la revisión del contrato bajo ciertas circunstancias, por lo demás deberá respetar lo inicialmente pactado.

Pero cuando procede entonces la revisión del contrato, es decir, la modificación de las condiciones inicialmente pactadas dentro de la vigencia del contrato, debemos entonces remitirnos al Código de Comercio, en su artículo 868, encontrando que los contratos podrán revisarse cuando: “circunstancias extraordinarias, imprevistas o imprevisibles posteriores a la celebración del contrato de ejecución sucesiva, periódica o diferida, alteren o agraven la prestación de futuro cumplimiento a cargo de una de las partes, en grado tal que resulte excesivamente onerosa”.

Sobre la acción de revisión del contrato, la justicia arbitral sostiene que:

“Como bien se sabe, a la luz de dicha teoría y en contra del postulado general del pacta sunt servanda que desde siempre ha sido una de las reglas de oro de la institución contractual, se abre a la idea contraria – de la llamada rebus sic stantibus – es decir, a la posibilidad de que se revise un contrato, con miras a ajustarlo, cuando quiera que, en el transcurso de su ejecución sobrevienen circunstancias imprevistas que hacen notablemente más oneroso para una de las partes el cumplimiento de sus obligaciones.

En efecto, bien se sabe que cuando las condiciones previstas para el cumplimiento de un contrato varían de tal manera que su ejecución por una de las partes o por ambas se torne excesivamente onerosa – e incluso en algunos imposible -, el juez, a petición de los contratantes puede entrar a revisar esas circunstancias que alteraron la conmutatividad de la convención, a fin de reajustar sus términos, o de darla por terminada en caso contrario.

Porque lo cierto es que del sólo hecho de que se presenten circunstancias extraordinarias, imprevistas e imprevisibles que repercutan sobre las prestaciones de una de las partes no se sigue, per se, que haya lugar a la revisión judicial del contrato. Se requiere, adicional e ineludiblemente, que dichas circunstancias sean de tal magnitud que incidan definitivamente sobre el cumplimiento de las obligaciones contractuales en el sentido de hacerlas excesivamente gravosas para una de las partes.

Por ende, no habrá lugar a la aplicación de la teoría de la imprevisión cuando la parte que se considere afectada, pese a demostrar el acaecimiento de hechos extraordinarios e imprevisibles o imprevistos, no logre probar que tales hechos alteraron significativamente la conmutatividad del contrato y que, por ello, la ejecución de las prestaciones a su cargo generaría un detrimento patrimonial que no se vería compensado con el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte. Por supuesto, tampoco podría aceptar el juez que se alegue ante él una excesiva onerosidad en la consumación del contrato, si no se acreditan además de las circunstancias extraordinarias e imprevisibles o imprevistas que dan lugar a esa anomalía.

Ello equivale a decir que entre las circunstancias extraordinarias e imprevisibles o imprevistas y la excesiva onerosidad en el cumplimiento de las prestaciones, hay una relación inescindible de causa a efecto, cuya configuración es precisamente lo que habilita al juez para revisar los términos y condiciones primigenios del contrato. Por lo tanto, sobre la parte reclamante recae la carga probatoria de demostrar, en primer lugar, la ocurrencia de

los hechos extraordinarios e imprevistos e imprevisibles (la causa), y, seguidamente, la excesiva onerosidad en la ejecución de sus obligaciones (el efecto)”<sup>18</sup>.

Es preciso conocer los requisitos que deberán ser comprobados por quien alegue la inequidad en la ecuación contractual:

- Contrato oneroso y conmutativo
- Circunstancias posteriores a la celebración del contrato
- Circunstancias extraordinarias: Frente a este requisito el Tribunal Superior de Medellín manifestó: “Desde luego que tratándose, como bien lo ha dicho la jurisprudencia, de un remedio extraordinario, debe quedar plenamente acreditado que las nuevas condiciones se alejan tanto de lo que racionalmente podía preverse al tiempo de contratar y son de tal magnitud que hacen en extremo oneroso el cumplimiento de la obligación para una de las partes”<sup>19</sup>.
- Circunstancias imprevistas e imprevisibles: En este punto el profesor Jaime Arrubla Paucar sostiene que: (...) Se trata de hechos anormales, lejos de toda previsión al momento de contratar. Estos hechos no pudieron haber sido previstos por los contratantes; de haber podido preverlos, se excluiría la aplicación de la teoría. Estos acontecimientos no pueden ser producidos por el deudor, deben ser completamente ajenos a la voluntad de las partes y deben guardar una estrecha relación de causa y efecto con la excesiva onerosidad que significará para el deudor el cumplimiento del contrato; no deben concurrir otras circunstancias diferentes para que tenga aplicación la institución”<sup>20</sup>.

A su turno, y compartiendo la línea de pensamiento, se pronunció el Consejo de Estado:

“En cuanto a la alteración de la economía del contrato, es de la esencia de la imprevisión que la misma sea extraordinaria y anormal; supone que las consecuencias de la circunstancia imprevista excedan, en importancia, todo lo que las partes han podido razonablemente prever. Es preciso que existan cargas excepcionales, imprevisibles, que alteren la economía del contrato. El límite extremo de los aumentos que las partes habían podido prever. Lo primero que debe hacer el contratante es, pues, probar que se halla en déficit, que sufre una pérdida verdadera. Al emplear la terminología corriente, la ganancia

---

<sup>18</sup> Laudo de 6 de agosto de 2008, entre Telebucaramanga SA ESP contra Innovatec LTDA.

<sup>19</sup> Tribunal Superior de Medellín, Sala de Decisión Civil. Sentencia del 24 de septiembre de 2002. Magistrado Ponente Piedad Cecilia Vélez García.

<sup>20</sup> Arrubla Pauca, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. 2ª Ed., Medellín, Edit. Dike, 1988.

que falta, la falta de ganancia, el *lucrum cessans*, nunca se toma en consideración. Si el sacrificio de que se queja el contratante se reduce a lo que deja de ganar, la teoría de la imprevisión queda absolutamente excluida”<sup>21</sup>.

En síntesis, y de acuerdo con lo estudiado por la jurisprudencia bajo análisis, para la aplicación de la Teoría de la Imprevisión será requisito que las circunstancias que se verifiquen sean posteriores a la celebración del contrato y que las mismas sean: extraordinarias e imprevisas, o extraordinarias e imprevisibles. Y en todo caso, “(...) el acaecimiento de un hecho imprevisto puede dar lugar a la revisión del contrato, únicamente en aquellos hechos en los que se verifica la ausencia absoluta de culpa, negligencia o descuido de la partes en la imprevisión de esa circunstancia. Y, además, cuando se demuestra que, pese al actuar diligente, prudente, leal y reflexivo de los contratantes, dicho acontecimiento no fue previsto debido a lo improbable de su ocurrencia o a no haberse dispuesto razonablemente de los elementos de juicio necesarios para hacerlo”<sup>22</sup>.

- Excesiva onerosidad: Frente a este punto es preciso traer a colación las palabras del profesor Palacios Mejía: “La onerosidad excesiva tiene que ser una carga de importancia mayor, en comparación con su valor inicial y con las variaciones normales en éste, y con el patrimonio de la persona obligada”<sup>23</sup>.
- Alteración o agravación de la prestación de futuro cumplimiento

Vemos la importancia de comprender los derechos con que cuenta el arrendatario y como los mismos influyen directamente en la estabilidad de su negocio y la consolidación de su clientela. En mi experiencia, he apreciado que en la practica la relación contractual arrendador – arrendatario (comercial) no es equitativa y la gran mayoría de veces el contrato producto de la negociación resulta siendo impuesto y las cargas muy inclinadas hacia el arrendatario. Pues bien, después de realizado este análisis jurisprudencial se evidencia lo contrario, desde la teoría, esto es, que el legislador entiende que las necesidades detrás del arrendatario son mayores a las del arrendador, en cuanto las primeras redundan en el interés general, es por eso, que instituye los ya citados privilegios en pro del arrendatario. Adicionalmente, estas normas por tener carácter de orden

---

<sup>21</sup> Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, sentencia del 29 de mayo de 2003, Magistrado Ponente Ricardo Hoyos Duque.

<sup>22</sup> Laudo de 6 de agosto de 2008, entre Telebucaramanga S.A. E.S.P. contra Innovatec Ltda.

<sup>23</sup> Palacios Mejía, Hugo. Soluciones jurídicas alternativas a problemas económicos en contratos de ejecución sucesiva. 1ª Ed., Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas: Grupo Editorial Ibañez; 2009 – 2010.

público no admiten estipulación en contrario, así que no podrán ser eliminadas por el estatus contractual.

Por último, quisiera resaltar que si bien el tema del presente escrito ha sido tratado por la justicia ordinaria su mayor desarrollo ha estado en cabeza de la justicia delegada, razón por la cual resulta de vital importancia estipular la cláusula compromisoria mediante la cual se delegue a un tercero (juez) la solución de controversias durante la renovación del contrato dentro de los condicionantes consagrados en el artículo 519 del Código de Comercio. De lo contrario, el mismo será fijado por medio de procedimiento verbal con la intervención de peritos.

## CONCLUSIONES

- El espíritu de la norma que consigna la reglamentación en favor de los arrendatarios empresarios busca proteger derechos de rango superior como la libertad de empresa y derecho al trabajo. Los privilegios concedidos al arrendatario, por su especial condición de empresario, buscan proteger el bien común, esto es, más allá del interés particular del titular de los mismos.
- Si bien la denominada propiedad comercial, que como se manifestó, no constituye en sí misma un derecho real, restringe el derecho de uso que el propietario tiene sobre el inmueble al tener este la obligación legal de preferir al arrendatario, que cumplidamente ha ocupado por más de dos años el local, sobre otros arrendatarios al momento de la renovación del contrato, siempre que el primero se encuentre dentro de las condiciones para que la renovación proceda.
- Prórroga y renovación no son sinónimos. Estos conceptos suelen utilizarse indistintamente a la hora de referirse a las condiciones que regirán la negociación entre las partes. Ahora bien, debe ser claro que el privilegio que asiste al arrendatario es de renovación – no de prórroga – por lo cual su privilegio es de ser preferido frente a otros arrendatarios y continuar, esto es, extender su permanencia en el local bajo unas nuevas condiciones.
- El contrato de arrendamiento es un elemento esencial del establecimiento de comercio que se emprende, razón suficiente para darle una alta prioridad a su negociación y las estipulaciones que la misma contendrá frente a los acuerdos de las partes.
- El derecho de renovación que le asiste al arrendatario empresario no es una prolongación de las condiciones inicialmente pactadas sino únicamente la opción de continuar la operación de su establecimiento de comercio en el mismo local, esto es, continuar con el uso del inmueble. Lo anterior sujeto a la modificación de las condiciones del contrato.
- Al ser el derecho de renovación un derecho que trata de la posibilidad de continuar utilizando el mismo local donde ha funcionado un establecimiento de comercio – por más de dos años – se concluye que es una facultad exclusiva del arrendatario y por tanto no podrá ser exigido por el arrendador sino solo por el primero.
- Desde la perspectiva del arrendatario empresario es necesario definir no solo la duración del contrato sino la forma en que se producirán las prórrogas, esto a efectos de buscar una estabilidad en las condiciones iniciales de negociación. Ahora desde el puesto del

arrendador será prioridad definir la forma y condiciones de los incrementos en el canon de arrendamiento con el objetivo de mantenerlos proporcionales a los puntos de inflación.

- Las condiciones comerciales acordadas en los contratos de arrendamiento deben surgir después de un proceso juicioso, en el que las partes prevean futuras eventualidades y despejen las variables de la ecuación contractual, ya que como lo vimos la acción de revisión del contrato procede exclusivamente en circunstancias extraordinarias e imprevisibles.
- El tema relacionado con arrendamiento de locales comerciales, como lo pudimos evidenciar, ha sido desarrollado mayormente por la doctrina, fuente que ha nutrido en gran medida a la justicia delegada – no en igual proporción a la justicia ordinaria - . De ahí que, en mi opinión, resulta favorable a los intereses del arrendatario estipular en el contrato de arrendamiento la cláusula compromisoria por medio de la cual se delegue a un tribunal de arbitramento la solución de diferencias durante la ejecución del contrato, previo agotamiento de la etapa de arreglo directo claro está. Esta cláusula, resulta de vital importancia frente a diferencias surgidas durante la renovación del contrato, teniendo como diferencia más común la fijación del nuevo canon de arrendamiento, asunto técnico de poco desarrollo en la justicia ordinaria, contexto que en el sería resuelto por defecto de acuerdo al artículo 519 del Código de Comercio.

## BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Decreto 410 de 1971
- ❖ Decreto 3817 de 1982
- ❖ Decreto 2221 de 1983
- ❖ Tribunal Superior de Medellín. Magistrado Ponente José Fernando Ramírez Gómez. Mayo 22 de 1985.
- ❖ Arrubla P., Jaime A. Contratos Mercantiles. Tomo I. 12 ed., Medellín. Dike, 2008.
- ❖ Gil Sanchez, Jaime J. El de Arrendamiento del Local Comercial. Colección Pequeño Foro. Bogotá. 1981.
- ❖ Corte Suprema de Justicia, Sala Plena. 29 de noviembre de 1971.
- ❖ Escobar Vélez. Edgar Guillermo. Arrendamiento de Locales Comerciales. Págs. 27, 28.
- ❖ Ramirez, Jose Fernando. Arrendamiento de Locales Comerciales. Monografías jurídicas. Ed. Temis S.A. Bogotá. 1993.
- ❖ Laudo Arbitral de Bavaria S.A. contra Tráficos y Fletes S.A. de 14 de mayo de 2003.
- ❖ Laudo Arbitral de Mauricio Segovia Heilbron y otra contrato Sociedad Flores Estrella LTDA., 9 de marzo de 1993.
- ❖ Corte Suprema de Justicia, Sala Plena. Magistrado Ponente José María Esquerro. 29 de septiembre de 1978.
- ❖ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencia de 27 de abril de 2010. Referencia 11001-3103-003-2006-00728-01. Magistrado Ponente César Julio Valencia Copete.
- ❖ Bonivento, José Alejandro, Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales, 11 ed.
- ❖ Marín Vélez, Gustavo Adolfo. La prima comercial y su valoración jurídica y económica. Editorial Pontifica Bolivariana. Medellín. 1998.
- ❖ Tribunal Superior de Medellín, Sala de Decisión Civil. Sentencia del 24 de septiembre de 2002. Magistrado Ponente Piedad Cecilia Vélez Garcia.
- ❖ Arrubla Pauca, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles. 2ª Ed., Medellín, Edit. Dike, 1988.
- ❖ Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, sentencia del 29 de mayo de 2003, Magistrado Ponente Ricardo Hoyos Duque.



- ❖ Laudo de 6 de agosto de 2008, entre Telebucaramanga S.A. E.S.P. contra Innovatec Ltda.
- ❖ Palacios Mejía, Hugo. Soluciones jurídicas alternativas a problemas económicos en contratos de ejecución sucesiva. 1ª Ed., Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas: Grupo Editorial Ibañez; 2009 – 2010.