



# Las cláusulas de revisión de renta en operaciones inmobiliarias de cesión del uso y aprovechamiento comercial en el Perú<sup>(\*)</sup>(\*\*)(\*\*\*)

## *Rent review clauses in real estate transactions of assignment for use and commercial exploitation in Perú*

**Diego Mansilla Peláez<sup>(\*\*\*\*)</sup>**  
IUS ET VERITAS (Lima, Perú)

**Leonardo Valdez Castillo<sup>(\*\*\*\*\*)</sup>**  
IUS ET VERITAS (Lima, Perú)

**Resumen:** El presente artículo pretende abrir la discusión sobre un tema de Derecho Contractual que ha sido incorporado en la práctica, a la par que dejado de lado por la doctrina en los países del *civil law*: las cláusulas de revisión de renta. En el mismo, los autores presentan las operaciones contractuales de uso y aprovechamiento de inmuebles en las cuales puede introducirse las mencionadas cláusulas. Posteriormente, se expone su origen histórico en el *common law* y se presenta una revisión de regulaciones similares en algunos ordenamientos de la tradición civilista. Luego, desde la perspectiva del análisis económico del derecho, el texto evalúa los costos de transacción en los que podrían incurrir los contratos que no incluyan dicha cláusula; a partir de ello, se evalúa la pertinencia de que sea introducida o no como norma supletoria en el sistema legal peruano. También, los autores sugieren criterios que podrían tomarse en cuenta para redactar una cláusula de revisión de renta eficiente, para seguidamente contrastarlos con los mecanismos de determinación de renta más frecuentes en la práctica comercial contemporánea, evaluando los beneficios e inconvenientes que pueden generar en la relación contractual. Finalmente, se examinan las posibles contingencias que pueden experimentar las cláusulas de revisión de renta en su aplicación.

**Palabras clave:** Cláusulas de revisión de renta - Contratos - Operaciones comerciales - Arrendamiento - Contrato atípico - Valor de renta - Mecanismos de revisión - Análisis Económico del Derecho

**Abstract:** The following article aims to open the discussion about a contract's topic that has not received the attention it deserves by civil law country's doctrine: rent review

(\*) Nota del Editor: Este artículo fue recibido el 23 de febrero de 2020 y su publicación fue aprobada el 20 de mayo de 2020.

(\*\*) La redacción del presente artículo fue cerrada en febrero del 2020, por lo que no considera las circunstancias sociales y económicas resultantes de la pandemia de CoVid-19.

(\*\*\*) Este artículo fue asesorado por Walter Vásquez Rebaza. Abogado y Magíster por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Profesor de pre y posgrado en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asociado Senior en Philippi, Pietrocarrizosa, Ferrero DU & Uría, donde se especializa en la estructuración, negociación y solución de controversias vinculadas a operaciones contractuales complejas, civiles y mercantiles; así como en Derecho de la Construcción. Ha participado como expositor en diversas conferencias especializadas a nivel nacional e internacional. Es autor de numerosos artículos de investigación publicados en revistas jurídicas especializadas.

(\*\*\*\*) Alumno de noveno ciclo en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Miembro ordinario de IUS ET VERITAS y director de la Comisión de Investigación Académica en dicha asociación.

(\*\*\*\*\*) Alumno de noveno ciclo en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Miembro ordinario de IUS ET VERITAS y director del portal jurídico digital IUS 360° en dicha asociación.



clauses. The article begins with the authors explaining about use and exploitation of real state contracts, in which rent review clauses can be used. Afterwards, they verse about its origin in common law countries, and its application in civil law countries as well. Then, they do an economic analysis of the rent review clauses, describing the transaction costs of its absence in use and exploitation of real state contracts. Subsequently, they discuss about its lack of regulation and if it should or should not be included in Peruvian law as a supplementary law. The authors then proceed to tell the criteria to evaluate if a rent review clause is efficient or not, and to analyze the mechanisms to review the rent in the contemporary contractual practice, showing its pros and cons in the contractual relation. Finally, the authors end the article by evaluating the possible contingencies in its application in the contemporary contractual practice.

**Keywords:** Rent review clauses - Contracts - Commercial operations - Lease - Atypical contract - Rent value - Review mechanism - Economic Analysis of Law

## 1. Introducción

Entre los años 2002 y 2013, el Perú se destacó como uno de los países de mayor dinamismo económico en Latinoamérica. De acuerdo al panorama general del Perú elaborado por el Banco Mundial, las políticas macroeconómicas y las reformas estructurales, en un contexto internacional favorable, resultaron en un escenario sostenido de alto desarrollo y baja inflación, con una tasa de crecimiento promedio del PBI de 6% anual (Banco Mundial, 2019). Basta salir a la calle para observar algunas de las consecuencias del notable crecimiento económico observado en las últimas décadas. Las aceras de las avenidas, antes de casas y quintas, están ahora bajo la sombra de altos edificios comerciales y de vivienda. Las esquinas y las antiguas bodegas de barrio han cedido mercado

a las denominadas tiendas de conveniencia<sup>(1)</sup>. El espacio sigue siendo el mismo, pero el uso y el disfrute del mismo es distinto.

Más allá de detenernos en explicar el porqué de este crecimiento<sup>(2)</sup>, la inquietud jurídica que nos apremia a realizar la presente investigación es encontrar de qué forma y con qué herramientas el derecho ha reaccionado (o no) frente a los desafíos que plantea la situación actual del mercado inmobiliario en nuestro país, un mercado que al día de hoy ya presenta novedosas posibilidades como, por ejemplo, la inversión en Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces (FIBRAS)<sup>(3)</sup>.

Una de las herramientas contractuales con que los privados han podido proteger sus inversiones inmobiliarias en un contexto dinámico y creciente, es la denominada cláusula de *rent review*, importada a nuestro contexto bajo la traducción literal de *revisión de renta*<sup>(4)</sup>. Las mismas pueden presentarse de muchas formas y en distintas figuras contractuales, pero todas coinciden en un mismo punto: la renta pactada en la suscripción del contrato, por variadas razones, deberá ser revisada en algún momento futuro. ¿Qué deben considerar las partes al momento de pactar este tipo de cláusulas para que su aplicación sea eficiente y no genere, por el contrario, posteriores controversias?

Consideramos que, para adecuar la figura jurídica del *rent review* al Perú, es necesario comprender algunos puntos: primero, el contexto inmobiliario peruano y

- (1) Una Tienda de Conveniencia pueden ser definida como “[un] pequeño supermercado que está surtida de una línea de productos limitada, y de alta rotación” (Melgarejo y Velarde, 2018). Se trata del formato de comercio minorista desarrollado por cadenas con mayor proliferación en Lima. Véase Melgarejo y Velarde (2018). *Factores comerciales de bodegas y tiendas de conveniencia más valorados por el consumidor millennial en los distritos de Miraflores, San Isidro y Santiago de Surco* para mayor detalle.
- (2) Para más detalle, véase Zás Friz, Johnny (2014). Ingresos, Inflación, Producto Bruto Interno (PBI) de la Construcción y Vivienda Alquilada. En J. Zás Friz, *La Legislación sobre Arrendamiento de Predios Urbanos en el Perú. 1920-2014*. Lima: GITISAC.
- (3) Los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces (FIBRA) son vehículos “de inversión conformados por un portafolio de inmuebles, los cuales generan rendimiento por flujos de arrendamiento, así como por la apreciación en el valor de las propiedades”. En el Perú, el primer caso es FIBRA Prime, “dedicada a la adquisición, gestión y repotenciación de activos industriales, comerciales (*retail* y hoteles) y de oficinas” (...), con el objetivo de generar renta inmobiliaria”. Este mecanismo de inversión, que coloca valores por oferta pública y listado en la BVL, genera mayor liquidez para los inversores inmobiliarios y dinamiza el referido sector (Administración Prime S.A., 2019, p. 4). La explicación del FIBRA y la presentación Roadshow del FIBRA Prime se encuentran en Administración Prime S.A. (Mayo de 2019). Presentación Roadshow. *Fibra Prime*. Recuperado el 23 de febrero de 2020, de <https://fibraprime.pe/wp-content/uploads/2019/05/2019-05-27-fibra-prime-presentacin-de-roadshow.pdf>.
- (4) Si bien en la práctica encontramos operaciones que denominan a cláusulas de este tipo bajo los nombres de *ajuste* o *indexación* de la contraprestación o renta, preferimos utilizar el concepto *revisión de renta* de forma general. Como podrá verse más adelante, si bien en muchas ocasiones la cláusula toma como referencia un índice determinado (de allí el nombre de *indexación*), el plano teórico es igualmente útil para otros mecanismos de determinación de renta.



las necesidades de quienes participan de sus operaciones; también, el origen de la cláusula en su contexto y la experiencia comparada (*common law*); luego, el cómo (a partir de la necesidad) la práctica local ha entendido preliminarmente este tipo de cláusulas. Tomando todo ello, la propuesta de los autores es recoger los criterios que, a nuestro entender, permitan el mayor nivel de previsibilidad, equidad y rentabilidad para las partes involucradas, a fin de disminuir la tasa de litigiosidad propia de una cláusula atípica en el ordenamiento jurídico nacional. Finalmente, se incluyen algunas sugerencias de cláusula que esperamos sean de utilidad en la praxis, en el intento de que el análisis jurídico se acerque, no decimos alcance, a la realidad.

## 2. Sobre las operaciones comerciales de cesión del uso y aprovechamiento de inmuebles

A grandes rasgos, podemos clasificar a los inmuebles en dos grandes categorías de acuerdo a su uso y aprovechamiento: habitacionales, cuando el uso es exclusivo para la vivienda de los propietarios o inquilinos, según sea el caso; o comerciales, cuando existe aprovechamiento económico (explotación) del mismo, por ejemplo, al ser utilizado para la venta de productos al público o al prestarse allí algún tipo de servicio. Una distinción (a primera vista tan sencilla) es en realidad muy necesaria cuando observamos las diferentes necesidades de uno y otro tipo de inmuebles, al punto que, cada vez más, se considera el tipo de uso desde la propia concepción de una futura edificación. Así, teniendo en claro que en un determinado terreno lo que se desea es edificar un local comercial, la construcción, el diseño, las autorizaciones administrativas, el financiamiento entre otros elementos, presentarán características particulares.

Por ejemplo, suena lógico que para alquilar un departamento para vivienda suscribamos un contrato de arrendamiento por uno o dos años, probablemente en un edificio ubicado en una calle poco ruidosa. Al cabo de ese plazo, evaluaremos

si deseamos y podemos seguir viviendo allí mediante la renovación de la relación arrendaticia. Quizás, al menos, deseemos considerar otras posibilidades antes de volver a negociar con el arrendador, quien, probablemente, plantee incrementar la renta.

Por el contrario, si lo que deseo es, por ejemplo, instalar un supermercado, las condiciones son completamente diferentes. Para empezar, la cantidad de locales comerciales que ofrece el mercado para una operación de este tipo es mucho más reducida que la de inmuebles para vivienda: ya sea por el metraje, por la ubicación específica y relativa<sup>(5)</sup>, la escasez de terrenos es más perceptible. Esto, sumado a la fuerte inversión que implica incursionar a esta magnitud en la actividad comercial, son condiciones determinantes para modificar las condiciones contractuales que se plantearán; por ejemplo, el plazo contractual no será ya de uno o dos años, sino de diez, veinte e incluso treinta años. En tales condiciones, se deja de lado, cada vez más, a la institución tradicional de arrendamiento, debido a su tope legal imperativo de diez años previsto en el artículo 1688 del Código Civil Peruano<sup>(6)</sup>. Con la finalidad de extender el plazo, la nueva usanza comercial en bienes inmuebles se orienta a la constitución de derechos de usufructo<sup>(7)</sup>.

Este desplazamiento del arrendamiento al usufructo podría ser en sí mismo objeto de estudio si quisiéramos enfrascarnos en las diferencias conceptuales de ambas figuras, tales como que el primero es producto de una relación jurídica obligacional y el segundo de una relación jurídica real<sup>(8)</sup>, lo cual implicaría un distinto tratamiento en el ordenamiento.

(5) Denominamos *ubicación específica* a la que refiere la posición del inmueble en un espacio determinado (por ejemplo, primer piso en la esquina de una avenida determinada), mientras que *ubicación relativa* a la posición del inmueble en relación a la de sus competidores o inclusive a otros inmuebles del mismo operador en cada caso en particular (siguiendo el ejemplo de supermercados, no sería muy común colocar dos supermercados de un mismo grupo a solo una cuadra de distancia, lo que también limita las posibilidades reales de conseguir un espacio para el desarrollo de la actividad comercial).

(6) Artículo 1688 del Código Civil Peruano. "El plazo del arrendamiento de duración determinada no puede exceder de diez años. Cuando el bien arrendado pertenece a entidades públicas o a incapaces el plazo no puede ser mayor de seis años. Todo plazo o prórroga que exceda de los términos señalados se en ende reducido a dichos plazos".

(7) Artículo 1001 del Código Civil Peruano: "El usufructo es temporal. El usufructo constituido en favor de una persona jurídica no puede exceder de treinta años y cualquier plazo mayor que se fije se reduce a este".

Tratándose de bienes inmuebles de valor monumental de propiedad del Estado que sean materia de restauración con fondos de personas naturales o jurídicas, el usufructo que constituya el Estado en favor de éstas podrá tener un plazo máximo de noventa y nueve años.

(8) Si bien el efecto principal del usufructo es la constitución de derechos reales en el usufructuario, no debe olvidarse que el contrato también genera obligaciones entre las partes.



La disquisición entre ambas figuras ha sido observada de forma crítica en el derecho contemporáneo. Por ejemplo, más allá de las categorías de derecho personal y real (palabras “solucionaderas” basadas en abstracciones normativas, en términos de Cohen<sup>(9)</sup>) es innegable que subyace en ambas una relación jurídica patrimonial, producto de la interacción de necesidades e intereses económicos<sup>(10)</sup>.

En cualquier caso, tenemos que las operaciones comerciales de cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles se presentan en la práctica a través de arrendamientos y de usufructos constituidos a título oneroso, según sea el caso<sup>(11)</sup>. Por ejemplo, en el caso que para el funcionamiento de supermercados en la ciudad de Lima, cuando los terrenos no son propiedad de los operadores, se han constituido a favor de estos últimos derechos de usufructo y de superficie<sup>(12)</sup>, por plazos de veinte años. Es en ese contexto que observamos el auge de las cláusulas de revisión de renta.

### 3. Sobre las cláusulas de revisión de renta: origen, experiencia comparada y razonabilidad económica

#### 3.1. Los *ground leases* y el *rent review* en el *common law*

Tenemos que, en el *common law*, la figura del *rent review* existe de larga data. Para entender la misma es necesario precisar que, en la tradición anglosajona, el derecho a la propiedad ha tenido un tratamiento distinto desde su origen.

Por ejemplo, es mucho más perceptible la tradición feudal en el uso de las tierras, incluso en la común terminología anglo jurídica. Así, es bastante frecuente la utilización de los *ground leases*. El jurista norteamericano Gerald M. Levy los define de la siguiente manera:

“A ground lease may be defined as a long term lease of land; at the expiration of the lease term, often 99 years including an original term and specified renewal options, and, typically, subject to periodic rent re-settings, the land and any improvements erected thereupon revert to the land owner”. (Levy, 2009)

En términos sencillos, el *ground lease* es precisamente, acorde a su traducción literal, el “alquiler del suelo”, sobre el cual el *tenant* o arrendatario construye un inmueble, que, salvo estipulaciones particulares y de finalmente no renovarse, redundará a favor del *landlord* o propietario al

finalizar la relación jurídica. La existencia de dicha institución, en esos términos y para viviendas particulares y en condominios, está profundamente arraigada.

Pero esta figura se ha convertido en muy utilizada también para locales comerciales (por ejemplo, este mecanismo ha sido utilizado en la expansión de Starbucks en EE.UU.). Sin embargo, debido al dinamismo del mercado inmobiliario de las últimas décadas, características esenciales como la extensión del contrato se modifican:

“[T]he full time span of a ground lease may be less than 99 years. This shorter number of years typically occurs when the improvements have a low floor area ratio (FAR) and the ratio of land value to total property value is high; examples are “big box” retail stores, restaurants, and automobile showrooms and service centers. Such ground leases may have terms of 25 to 30 years with the major constraints on the length of term being the ability to get financing for the leasehold improvements and the need to amortize the capital investment in the improvements over the term of a ground lease” (Levy, 2009).

Se aprecia que, fundamentalmente en caso de aprovechamientos comerciales, la tendencia es encontrar periodos de razonable extensión para que, por un lado, permita que los inversores amorticen el capital invertido en el aprovechamiento de un terreno y, por otro, se reconozca el alto valor del terreno del propietario más allá de lo efectivamente construido.

Tenemos, entonces, que la evolución del *ground lease* anglosajón no dista tanto del contexto inmobiliario actual en el Perú: dada la escasez de bienes inmuebles propicios para la actividad comercial, así como dado el desarrollo de la competencia, las antiguas cesiones de largo plazo se pactan en plazos promedio de veinticinco a treinta años, muy cercanos a lo visto en la práctica en el Perú.

(9) Para más información, véase Cohen, Felix. (1965) *El método Funcional en el Derecho*. Buenos Aires, Abelendo-Perrot, p. 46-48.

(10) Para profundizar en esta discusión, se recomienda Lázaro, Juan. (1991) *La diferencia entre el arrendamiento y el usufructo*.

(11) Dado que el presente texto es un intento de respuesta desde la perspectiva jurídica frente a la práctica inmobiliaria para uso comercial, para el desarrollo de nuestra investigación acudimos a los Registros Públicos nacionales con el fin de recabar ejemplos concretos de contratos vigentes que permitan refrendar nuestra curiosidad jurídica. No obstante, dada la finalidad académica, no consideramos necesario develar mayor información de lo visto, limitándonos a las referencias genéricas en tanto sean pertinentes.

(12) Acudiendo a información pública, es apreciable que, sobre el inmueble de Partida Registral No 1357883, sito en el distrito de Miraflores, Lima, se edificó y actualmente funciona un conocido supermercado bajo la constitución de un derecho de superficie en favor de la persona jurídica encargada de su operación.



Sin embargo, ya sean treinta o noventa y nueve, una cuestión importante para el propietario en este tipo de operaciones es: ¿cómo garantizar que la renta correspondiente sea satisfactoria a lo largo del tiempo al propietario, a la par que razonable para la contraparte?

Dada la institucionalización práctica del *ground lease*, la figura del *rent review* fue una respuesta orgánica en los sistemas del *common law*. De acuerdo a la doctrina norteamericana<sup>(13)</sup>, las cláusulas de *rent review* se encuentran comúnmente en los arrendamientos comerciales de largo plazo, y contiene dos componentes básicos: primero, el acuerdo vinculante entre el propietario y el inquilino para la determinación de una nueva renta aplicable a un plazo posterior. Segundo, que, si la partes no alcanzan acuerdo, existe un mecanismo para determinar la nueva renta (usualmente el arbitraje). Este segundo componente sería necesario puesto que le otorga exigibilidad a la obligación para ambas partes<sup>(14)</sup>.

Echando vista de la jurisprudencia norteamericana, el juez Hoffmann explica con claridad el fondo de las cláusulas de *rent review*:

“A rent review clause is designed to deal with a particular commercial problem, namely that of the tenant who wants security of tenure for a lengthy term, and the landlord who, in times of inflation or a rapidly changing property market, does not want to commit himself to a fixed rent for the whole of that term”- (Hoffman J in *MFI Properties v BICC Group Pension Trust*)” (citado en LexisNexis)

Entendemos entonces que la cláusula de revisión de renta busca resolver de forma eficiente la tensión entre el interés del inquilino (garantizar la tenencia o posesión del terreno durante un tiempo prolongado) y el interés del propietario, de no comprometerse a predeterminar una renta fija inclusive en casos no solo de inflación, o modificaciones introducidas en

el entorno inmobiliario (tales como parques o centros comerciales), sino también, en un posible *boom* inmobiliario.

Los métodos más comunes de *rent review* en la experiencia anglosajona son de carácter autoactivo; entre ellos, resaltan los siguientes<sup>(15)</sup>:

- a) Por indexación: La renta se reajusta de acuerdo a un índice específico, tal como el *Retail Prices Index (RPI)* o el *Consumer Prices Index (CPI)*
- b) Por facturación: basada en el volumen de ganancias y beneficio del *tenant* o inquilino; este método es más común en el sector restaurantes y *retail*.
- c) Por regalías: más comunes en cesiones mineras, en las cuales la renta está determinada por el volumen de minerales extraídos.

### 3.2. Las cláusulas de revisión de renta en el *civil law*

Por su parte, en ciertos ordenamientos de la familia jurídica del *civil law* se reconocen figuras similares a las cláusulas de revisión de renta, aunque bajo distintos nombres. Algunos casos encontrados serán explicados a continuación.

Por ejemplo, en el ordenamiento jurídico español existe la institución de la actualización de renta, la cual solo opera por pacto expreso. El artículo 18 de la Ley de Arrendamientos Urbanos se encarga de regular dicha institución<sup>(16)</sup>; se permite así

(13) Véase Sperduti, Frank. From the Ground Up: Ground Lease and Rental Arbitrations. (Presentation to the Appraisal Institute of Canada). *Borden Ladner Gervais LLP*. Disponible en: [https://www.appraisalinstitute.org/assets/17/From\\_the\\_Ground\\_Up\\_Part\\_2\\_6.11\\_1030a.pdf](https://www.appraisalinstitute.org/assets/17/From_the_Ground_Up_Part_2_6.11_1030a.pdf)

(14) “Rent review clauses are commonly found in long term leases which call for periodic rent reviews. They are often comprised of two basic components. First, they provide that a landlord and a tenant shall, within a certain period set out in the lease, agree upon the rent payable for a review period or renewal term. Secondly, if the parties are unable to agree upon the rent payable within a period set out in the lease, there is a mechanism to determine the rent payable which is usually by arbitration. It is well established that the second component is necessary to create an enforceable obligation on the parties” (Menzies, 1996, p. 853-854).

(15) Traducción propia. Lexis PSL. *Rent Review Procedure - overview*. Recuperado de: [https://www.lexisnexis.com/uk/lexispsl/propertydisputes/document/393788/5M49-PPW1-F18C-4233-00000-00/Rent\\_review\\_procedure\\_overview](https://www.lexisnexis.com/uk/lexispsl/propertydisputes/document/393788/5M49-PPW1-F18C-4233-00000-00/Rent_review_procedure_overview)

(16) Artículo 18 de Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos, modificada por Real Decreto-Ley 7/2019:

“1. Durante la vigencia del contrato, la renta solo podrá ser actualizada por el arrendador o el arrendatario en la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato, en los términos pactados por las partes. En defecto de pacto expreso, no se aplicará actualización de rentas a los contratos [el subrayado es nuestro].

En caso de pacto expreso entre las partes sobre algún mecanismo de actualización de valores monetarios que no detalle el índice o metodología de referencia, la renta se actualizará para cada anualidad por referencia a la variación anual del Índice de Garantía de Competitividad [el subrayado es nuestro] a fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de actualización del contrato.

En todo caso, el incremento producido como consecuencia de la actualización anual de la renta no podrá exceder del resultado de aplicar la variación porcentual experimentada por el Índice de Precios al Consumo a fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de actualización del contrato”.



la revisión de renta únicamente por pacto expreso. La norma invita a las partes adoptar una decisión sobre el mecanismo de actualización a su criterio, pero establece en su defecto que, en caso no se haya detallado el índice referencial, la renta se revisará para cada anualidad por referencia a la variación anual del Índice de Garantía de Competitividad<sup>(17)</sup> a fecha de cada revisión, tomando como mes de referencia para la revisión el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de revisión del contrato. Sin embargo, dicho incremento no deberá exceder la variación porcentual del IPC (índice de precios al consumo) a la misma fecha de actualización.

Por su parte, en Colombia también se regula la figura de la revisión de renta en operaciones de arrendamiento, bajo la denominación de “reajuste del canon de arrendamiento”. El artículo 20 de la Ley 820<sup>(18)</sup> (Régimen de Arrendamiento de Vivienda Urbana) establece la posibilidad de ajuste de la renta. Sin embargo, a diferencia del caso español, en que se requiere de pacto expreso, la norma colombiana genera un derecho potestativo para el arrendador. En este caso, el incremento se podrá realizar cada doce meses y siendo debidamente comunicado al arrendatario. No obstante, esta disposición debe entenderse sistemáticamente con las limitaciones que existen para la determinación del denominado canon de renta: primero, que, de acuerdo al artículo 18 de la citada Ley, la merced conductiva mensual no podrá exceder el uno por ciento (1%) del valor comercial del inmueble; segundo, que el reajuste no podrá exceder el cien por ciento (100%) del incremento del Índice de Precios al Consumidor en el año anterior a la fecha de ajuste.

En apariencia, podría dar la impresión de que los ordenamientos citados incentivan a que los propietarios incrementen sus rentas, incluso en perjuicio de los inquilinos. Sin embargo, lo que realmente pretenden a través de sendos mecanismos es limitar el incremento máximo en las rentas por arrendamiento, lo que en la práctica significa topes de 3%. Esto es coherente con la finalidad que ambos cuerpos normativos reconocen al arrendamiento: un mecanismo para el acceso a

una vivienda digna, en atención a la función social de la propiedad<sup>(19)</sup>.

En Uruguay también está presente la figura de revisión de renta. Dicha legislación establece en el artículo 3 de la Ley 14266, para los contratos de arrendamiento de fincas destinadas a industria y comercio en los que haya transcurrido un plazo mayor mínimo de tres años, que las respectivas rentas serán actualizadas automáticamente (es decir, sin necesidad de pacto expreso). Se actualizarán teniendo como base el último alquiler, y ello se hará según el porcentaje de variación de la Unidad Reajutable.

Finalmente, y como forma de abrir paso al siguiente punto, en el Perú, si bien entendemos que la posibilidad de pactar una revisión de renta se encuentra dentro de los límites de la autonomía contractual (al no existir norma en contrario<sup>(20)</sup>), lo cierto es que tampoco se cuenta con una ley o artículo que regula bajo qué mecanismos se llevará a cabo revisión de renta.

### **3.3. Razonabilidad económica de las cláusulas de revisión de renta**

Las operaciones inmobiliarias de cesión de uso y aprovechamiento, ya sean a través del arrendamiento como del usufructo consisten en contratos de duración; por ende, están expuestos a los cambios de términos y condiciones producto de eventos sobrevinientes, así como a los cambios en el mercado. Estos contratos suelen darse a título oneroso. Ello implica que, a lo largo del plazo de vigencia, el sujeto que posee y disfruta

(17) El Índice de Garantía de Competitividad en el Arrendamiento (IGC) es una tasa de revisión de precios, que publica mensualmente el Instituto Nacional de Estadística. Constituye, a grandes rasgos, el resultado de una ecuación que valora, por un lado, los Índices de Precios al Consumo (IPC) de la “zona euro”; y, por otro, la pérdida de competitividad acumulada por España como país desde 1999. Tomado de <https://tasaciones.cbre.es/noticias-de-tasaciones/que-es-el-indice-de-garantia-de-competitividad-en-el-arrendamiento/>.

(18) Artículo 20. Reajuste del canon de arrendamiento: “Cada doce (12) meses de ejecución del contrato bajo un mismo precio, el arrendador podrá incrementar el canon hasta en una proporción que no sea superior al ciento por ciento (100%) del incremento que haya tenido el índice de precios al consumidor en el año calendario inmediatamente anterior a aquél en que deba efectuarse el reajuste del canon, siempre y cuando el nuevo canon no exceda lo previsto en el artículo 18 de la presente ley. El arrendador que opte por incrementar el canon de arrendamiento, deberá informarle al arrendatario el monto del incremento y la fecha en que se hará efectivo, a través del servicio postal autorizado o mediante el mecanismo de notificación personal expresamente establecido en el contrato, so pena de ser inoponible al arrendatario. El pago por parte del arrendatario de un reajuste del canon, no le dará derecho a solicitar el reintegro, alegando la falta de la comunicación”.

(19) Para profundizar en la función social de la propiedad, véase Chang, R. (2015) De la concepción civilista del derecho de propiedad predial a la concepción urbanística, una necesaria evolución. En Revista de Derecho Administrativo número 14. Círculo de Derecho Administrativo: Lima.

(20) Artículo 1354 del Código Civil Peruano: “Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo”.



del inmueble deberá abonar una renta o contraprestación, usualmente de forma periódica (ya sea mensual, semestral, anual o, en buena cuenta, tal como las partes lo pacten).

Imaginemos un contrato de cesión de uso de un inmueble por veinte años, en el cual la renta mensual permanezca fija durante toda la ejecución del contrato. Sería muy probable que la cifra pactada en un inicio obedezca a ciertos criterios, tales como el costo de oportunidad, el rendimiento esperado, el mayor y mejor uso del inmueble, etc. No obstante, las razones que llevaron a determinar razonablemente dicho monto en un primer momento, pueden verse afectadas en el transcurso de la ejecución del contrato.

Una de las condiciones cuya modificación explicaría la razonabilidad económica de la revisión de renta es la variación de la inflación, estimable a través del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Pero no se trata solo de mantener estable el poder adquisitivo de la renta; también aparecen otros factores de valoración económica como el desarrollo general de alguna actividad o el incremento en el valor del inmueble en particular, que podrían modificar el costo de oportunidad y que habrían determinado una renta distinta en el caso hipotético de una nueva negociación.

Estos cambios pueden generar perjuicios para una parte; usualmente para el propietario, pues la contraparte seguiría pagando el valor de renta pactado, independientemente de la modificación en las condiciones. En estos casos, es necesario considerar que la existencia de un contrato vigente implica que se dejen de celebrar otros potenciales contratos mientras se está ejecutando el primero, aun cuando en estos posteriores se podría percibir una renta mayor.

En palabras simples, el valor actual de la renta podría no corresponder al valor comercial de la renta en un momento posterior aún dentro de la ejecución del contrato. El perjuicio, entonces, lo carga el propietario, en la medida en que potencialmente se ha incrementado su costo de oportunidad. Observemos el supuesto en que la renta, en un primer periodo, fuese de US\$ 1,000 dólares. Tras la variación porcentual anual de 3% en el IPC, para mantener el valor adquisitivo luego de cinco años, la renta equivalente sería no ya de US\$ 1,000; sino, de US\$ 1,125 aproximadamente. Ello implica un desequilibrio que las partes no habrían previsto inicialmente (a menos que lo hayan pactado así a sabiendas del cambio en el IPC). A pesar de no estar perdiéndolos de forma directa, el propietario verá disminuida su capacidad adquisitiva en una transacción que, de celebrarse nuevamente (cosa que no podría hacer hasta que se concluya el contrato), posiblemente sí considerase la diferencia.

Siguiendo con el ejemplo, del lado del inquilino; aquel estaría “ganando” 125 dólares respecto al escenario donde celebrase el contrato (para utilizar el mismo inmueble) cinco años después del primer pacto; mientras que el propietario, estaría perdiendo la misma cantidad, como costo de oportunidad. Si bien podría argumentarse que los contratos no son ajenos a producir insatisfacción y perjuicios, pues así lo habrían decidido las partes en virtud de la libertad contractual<sup>(21)</sup>; la sola percepción del desequilibrio entre las partes podría potencialmente desencadenar en una controversia, que encarezca aún más la operación.

Un segundo problema es que la variación del potencial valor de la renta no es un acontecimiento singular, sino que es de desarrollo constante. Por lo tanto, seguir renegociando periódicamente los contratos tampoco sería la solución, pues el valor de la renta volvería a cambiar, y se terminarían incurriendo en costos de transacción posiblemente más altos. Es por ello que una solución razonable para el propietario sería el establecimiento de una cláusula de revisión o reajuste de renta, mediante la cual se determine el nuevo monto de la misma, tras la culminación (o inicio) de periodos contractualmente determinados.

A este punto, cabe resaltar que la inclusión de una cláusula de este tipo debe ser sumamente precisa para que se llegue a un resultado económicamente eficiente. El elemento más importante es determinar el mecanismo, preferentemente autoaplicativo, que establezca el nuevo valor de la renta. Una cláusula que sólo establezca que la renta será revisada al final de cada mes no reduciría en gran medida los costos de transacción, puesto que equivaldría al escenario en que las partes renegocian constantemente la renta.

Los costos de transacción son aquellos costos adicionales a la obligación de las partes en un contrato. Bullard refiere al concepto de Coase y explica que contratar

(21) Siempre y cuando, claro está, no se vulnere ninguna norma imperativa, el orden público, o las buenas costumbres: Artículo V del Título Preliminar del Código Civil Peruano: “Es nulo el acto jurídico contrario a las leyes que interesan al orden público o a las buenas costumbres”.



cuesta. En ese sentido, para llevar a cabo una transacción se invierten recursos como tiempo y dinero. Ya sea para ubicar a la contraparte (costos de búsqueda), negociar con ella y contratar profesionales que perfeccionen la transacción (costos de entrada), o para verificar su correcta ejecución (costos de ejecución o monitoreo) (Bullard, 2018, p. 86-87), se generan costos de transacción que deben contemplarse.

Precisamente entre los costos de transacción de no establecer el mecanismo de revisión de renta encontramos los de negociación. Estos son “los costos de celebrar la transacción misma. Negociar los términos del contrato, elevarlo a escritura pública o cumplir cualquier otra formalidad, costos de abogados para que me asesoren, etcétera” (Bullard, 2018, p. 87). Los recursos invertidos en la negociación puede que no lleguen a superar el valor de las prestaciones, pero no por ello deben dejar de ser tomados en cuenta. Mientras más altos sean dichos costos, será más probable que dicha negociación nunca concluya, o nunca surja (previendo los costos en los que se podría incurrir en la negociación).

Inclusive, cabe la posibilidad que dicha negociación resulte infructífera, y las partes no lleguen a determinar un nuevo valor de la renta. Si las partes consideraron este potencial conflicto durante la formación del contrato, podría ser útil colocar esta materia bajo la competencia de un árbitro o tribunal arbitral. Para ello claro se debe de hacer uso de una cláusula arbitral debidamente pactada. Aplicando dicha determinación en los casos en que las partes le hayan concedido dicha facultad y hayan establecido los criterios para ello.

Pese a la eventual resolución de la controversia, el constante enfrentamiento entre las partes (pues esto podría ocurrir cada vez que quieran determinar el nuevo valor de renta) no hace más que deteriorar el vínculo entre las mismas.

¿Cómo disminuir los costos de transacción en las situaciones mencionadas? Establecer en el contrato (junto a la posibilidad de revisar la renta) un parámetro o mecanismo que determine de forma objetiva la renta a pagar en cada periodo reduce en gran medida los costos de negociación entre las partes, pues ya no habría que llegar a un acuerdo cada vez que quiera determinarse el nuevo valor de la renta. Permanecerían, no obstante, los costos de ejecución y monitoreo.

La inclusión de parámetros o mecanismos para determinar cómo es que se actualizará periódicamente el valor de renta podrían reducir considerablemente la tasa litigiosa en los contratos onerosos a largo plazo, a la vez que no excluye la posibilidad de que las partes puedan renegociar el contenido del contrato. Estos parámetros serán también de útil referencia para los árbitros al momento de determinar la renta y su tasa de variación, en los casos donde su determinación sea materia de controversia. Dado que existiría un mecanismo preestablecido por acuerdo de las voluntades de las partes, la discrepancia no sería más la regla, sino la excepción. La introducción, y no la

ausencia, de las cláusulas de revisión de renta nos acerca más al equilibrio y a la satisfacción de los intereses de las partes.

### 3.4. Criterios para la determinación de una cláusula eficiente de revisión de renta

Para determinar si una cláusula de revisión de renta es eficiente o no, debe generar, tal como se ha señalado anteriormente, un resultado económico favorable, para lo cual resulta relevante la mayor reducción de costos de transacción. Asimismo, debe permitir en lo posible, el correcto desenvolvimiento de la relación contractual; es decir, que no suscite mayores conflictos para las partes y permita cumplir el objeto y fin del contrato. Para lograr ello, los autores proponemos los siguientes criterios.

#### 3.4.1. Previsibilidad en la determinación de la renta

La previsibilidad puede ser tomada en cuenta como un criterio útil para determinar si una cláusula de *revisión de renta* es adecuada o no. El mismo va de la mano con la objetividad, pues aquello que es medible, objetivo o cuantificable, siempre que esté al alcance de las partes, será previsible.

Una aproximación objetiva a la determinación de la renta, según Menzies, implica “la referencia a un parámetro objetivo, en vista del cual el cual las partes o un tercero deben determinar el monto de la nueva renta” (1996, p. 859). Para explicar mejor esta definición, el autor señala que desde esta aproximación se toman en cuenta factores tales como “la renta comercial o de mercado”, o la media de entre locales comparables; ya sea por ser de la misma zona o por dedicarse a un giro similar (Menzies, 1996).

Una renta previsible implica que sea calculable por las partes para saber con antelación cuánto es que podría llegar a pagarse en periodos posteriores. Para que ello suceda, los índices o parámetros objetivos que utilizarán las partes para la determinación de la renta deberían de estar al alcance de ambas. Al determinar una reglamentación, quien esté obligado a efectuar el pago podría llegar a estimar (con algún margen de variación) cuánto es que debería ser el monto de la renta del siguiente



periodo. Con ello podría tener mayor claridad de cuánto es la utilidad que debería percibir al término de cada periodo; adecuando las decisiones respecto al negocio en torno al monto diferencial que prevé será deducido de sus utilidades.

Sin perjuicio de lo señalado con anterioridad, la previsibilidad nunca llegará a ser absoluta. Si bien una cláusula de revisión de renta que se base en mecanismos objetivos podría ser una protección adecuada frente al arbitrio de las partes, dicha previsibilidad en estos casos solo puede limitarse a especulaciones, las cuales, aunque puedan contener un margen de variación no demasiado elevado, siguen siendo especulaciones, al fin y al cabo. Es también debido a que los mecanismos objetivos escapan a la injerencia de las partes que éstas tampoco podrán mantenerlos estables ante situaciones extraordinarias que generen un incremento (o inclusive reducción) desmedida de la renta. Aquello podría producirse en casos de inflación o un siguiente *boom inmobiliario*<sup>(22)</sup>. En casos extremos, podría inclusive aplicarse la institución de la *excesiva onerosidad de la prestación*<sup>(23)</sup>.

Para evitar la variación desmedida señalada en el párrafo precedente, lo más recomendable sería establecer dentro de la cláusula de *revisión de renta* un límite a cuánto es que puede incrementar como máximo la misma, en la misma forma que el ordenamiento español y el colombiano establecen para los arrendamientos de vivienda. Una cláusula que señale un máximo reduciría en gran medida la posibilidad que una contraprestación se torne excesivamente onerosa para el usuario.

Para finalizar, es importante señalar que desde la aproximación objetiva se prescinde de “todos los factores subjetivos de la relación entre las partes, incluyendo la relación contractual anterior o la vigente” (Menzies, 1996, p. 857). Esto, si bien dotaría de previsibilidad para la determinación de la renta, pasa por alto las circunstancias que son propias de la relación contractual en particular, mas no de los demás locales. De no ser tomadas tales circunstancias en cuenta, podría acaecer un escenario percibido como desproporcionado para una de las partes. Para evitar ello, una cláusula de revisión

de renta debería ser también, en lo posible, equitativa.

### 3.4.2. Equidad entre las partes contratantes

La equidad en este caso, está referida a que una renta sea “*justa o razonable para las partes*” en palabras de Menzies (1996, p. 857). Es decir, no solo debe centrarse en parámetros objetivos del mercado como los ya mencionados; sino que debe tener en consideración lo que ocurre alrededor de la relación contractual concreta. Situaciones propias de las partes en ocasiones pueden llegar a ser determinantes para llegar a un valor de renta equitativo.

En ese sentido, alternativamente a la aproximación objetiva, Menzies habla de la *aproximación subjetiva* para determinar el valor de renta. Esta, lejos de que implique dejar al arbitrio de las partes la revisión de la renta por razones subjetivas, hace referencia en realidad a hechos comprobables relacionados a la situación de cada una de las partes. Para ello, se toma en cuenta, de acuerdo con la jurisprudencia canadiense<sup>(24)</sup>:

“(a) el retorno económico para el propietario, a través de un rendimiento basado en el valor comercial del inmueble arrendado.

(b) el valor del establecimiento para el inquilino, considerando la plusvalía que le genera al mismo en la conducción del negocio, así como la potencial pérdida en el supuesto de tener que reubicarse en nuevos locales.

(c) el soporte financiero del inquilino, en la medida en que un fuerte respaldo económico es mucho más valioso para el propietario por el menor riesgo y la mayor estabilidad de la relación económica.

(22) Respecto al mismo, de acuerdo con el Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento se prevé un siguiente boom inmobiliario producto del mayor acceso de la población al creditaje para adquirir habitaciones ecosostenibles (El Peruano, 2020). Para más información, véase El Peruano (25 de enero de 2020). Boom Inmobiliario en marcha. *El Peruano*. Recuperado el 18 de febrero de 2020, de <https://elperuano.pe/noticia-boom-inmobiliario-marcha-89052.aspx>

(23) Artículo 1001 del Código Civil Peruano:

“En los contratos conmutativos de ejecución continuada, periódica o diferida, si la prestación llega a ser excesivamente onerosa por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte perjudicada puede solicitar al juez que la reduzca o que aumente la contraprestación, a fin de que cese la excesiva onerosidad. Si ello no fuera posible por la naturaleza de la prestación, por las circunstancias o si lo solicitara el demandado, el juez decidirá la resolución del contrato. La resolución no se extiende a las prestaciones ejecutadas”.

(24) Entre estos factores, también se consideran “las mejoras que el inquilino haya pagado y que redunden en favor del valor del inmueble arrendado” (Menzies, 1996, p. 7). Respecto a las mejoras, estas sí se encuentran reguladas en el Código Civil peruano, desde lo dispuesto en los artículos 916 al 919 (norma general) y los artículos 1680, 1681 inciso 1, y 1682 (normas especiales para arrendamiento).



(d) el retorno económico para el inquilino en la operación de su negocio, puesto que una renta de mercado podría ser muy alta para que el inquilino alcance los beneficios económicos razonables en la explotación comercial del inmueble arrendado.

(e) en el contexto de centros comerciales, el tipo de negocio desarrollado, en tanto algunos rubros como el de bancos, tiendas por departamento y tiendas de comestibles generalmente tienen valores de renta menores que otras tiendas de *retail*, al ser empleados por el propietario como *locales ancla*, necesarios para atraer más público al centro comercial” (Menzies, 1996, p. 859).

No obstante, en una aproximación puramente subjetiva, “no hay referencia directa a una ‘renta de mercado’, ni a estándares objetivos a los cuales las partes o el árbitro deban ajustar la renta” (Menzies, 1996, p. 857). Esta generalidad, consideramos, puede generar mayores costos de transacción (específicamente, los costos de negociación); pues las partes tendrían que ponerse de acuerdo nuevamente en el valor *justo* de la renta; o en todo caso dilucidarlo en un proceso arbitral, con todos los costos de transacción que conlleva.

En ese sentido, consideramos que ambas aproximaciones deben ser utilizadas de manera complementaria al momento de redactar una cláusula de revisión de renta. Menzies las considera como alternativas que suelen elegir las partes al momento de establecer un mecanismo de revisión de renta. No obstante, sí consideramos importante que se tome en cuenta tanto los parámetros objetivos del mercado como las circunstancias propias de la relación contractual en concreto; a efectos de determinar una cláusula que se acerque (en lo posible) a ser *equitativa*, así como previsible para las partes.

### 3.4.3. La rentabilidad de la actividad económica motivo del contrato

Más allá de cumplir con el interés de las partes, un correcto desenvolvimiento del contrato implica que este cumpla con la finalidad con la que se pactó; es decir, para que el usuario pueda llevar a cabo la actividad económica por la cual celebró un contrato para utilizar el inmueble. Esta actividad puede variar, desde el establecimiento de locales comerciales, centros educativos, entre otras.

Una cláusula será eficiente si es que, en caso de incrementarse el valor de la renta producto de la revisión, no altere en gran medida la continuidad de la actividad económica que el usuario está llevando a cabo para, entre otros fines, pagar la propia renta<sup>(25)</sup>.

Consideramos en esa misma línea que existen mecanismos propios de la *aproximación subjetiva*, que toman en cuenta

precisamente la viabilidad de la actividad. Tales como “el retorno económico para el inquilino en la operación de su negocio” (Menzies, 1996, p. 859). El mecanismo se explica por sí mismo: bajo éste, se toma en cuenta las utilidades que reciba el negocio a lo largo de un periodo para determinar la renta a pagarse en el mismo.

Sin embargo, la aplicación exclusiva de dichos mecanismos no resultaría adecuado en cuánto podría generar perjuicios para el propietario. Dichos mecanismos suelen introducirse en las *cláusulas de revisión de renta* como un adicional a un monto de renta fijo que se pagará en cada periodo. De este modo, el propietario aseguraría una determinada renta, independientemente de la rentabilidad del negocio.

## 4. Las cláusulas de revisión de renta en el Perú: de la atipicidad a la práctica comercial

Hemos dicho ya que las cláusulas de revisión de renta han sido incorporadas en los contratos de cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles en el Perú a partir de la propia necesidad de las partes ante la mayor extensión de las relaciones jurídicas patrimoniales. Sin embargo, ¿cuál es el tratamiento que el ordenamiento jurídico nacional le da a estas cláusulas? ¿Bajo qué formas los privados incluyen el *rent review*? ¿Qué criterios suelen utilizarse en la práctica comercial? ¿Qué posibles controversias se derivan de las imprecisiones en la introducción de esta figura?

### 4.1. Sobre la atipicidad de las cláusulas de revisión de renta

El Perú no regula de forma explícita la revisión de la renta inmobiliaria dentro de su ordenamiento. Apenas una mención tangencial a la reajustabilidad de montos dinerarios se encuentra en el Decreto Legislativo 299 que regula los contratos de

(25) Es más, en situaciones más severas, lo que podría aplicarse es la institución de la *excesiva onerosidad de la prestación*, por lo que dicha renta deberá verse reducida; claro está, si es que dicho incremento se debiese a situaciones *extraordinarias o imprevisibles*.



*leasing*<sup>(26)</sup>. Sin embargo, las cláusulas de revisión de renta pueden considerarse acordes a la denominada teoría valorista que se desprende del artículo 1235 del Código Civil<sup>(27)</sup>. La falta de disposición normativa en el caso de los arrendamientos, si bien implica que dicha figura se encuentra permitida al no haber norma imperativa que la prohíba, también implica que la renta solo será revisada por pacto expreso entre las partes, mediante una cláusula. Cabe preguntarse cómo repercute su falta de regulación en las relaciones contractuales que involucren cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles; y con ello, determinar la pertinencia o no de su regulación en nuestra legislación.

Las diferencias entre una regla que debe seguirse por estar tipificada frente a otra que se introduce por acuerdo de voluntad en un contrato son simples pero importantes. A efectos prácticos, las disposiciones de un contrato solo surten efectos respecto a las partes; para ese único contrato. Mientras que la ley y otras normas surten efecto para cualquiera cuya situación recaiga en determinado supuesto de hecho; por ejemplo, todas las personas que celebren contratos de cesión de uso o aprovechamiento de bienes inmuebles. A partir de los artículos 1353<sup>(28)</sup> y 1354<sup>(29)</sup> del Código Civil, se entiende que las normas tipificadas surten efecto en los contratos que se celebren mientras sean imperativas o supletorias (en caso no se pacte nada en contrario de estas últimas).

La razón por la cual podría llegar a ser conveniente o no regular algo en el ordenamiento legal es explicado desde el Teorema de Coase, el cual, resumido por Bullard, dice que “si los costos de transacción son iguales a cero, no importa la solución legal que se adopte, pues siempre las partes involucradas, a través de transacciones en el mercado, llegarán a la solución más eficiente” (2006, p. 108). Es decir, de no existir costos de transacción, sería innecesario legislar al respecto pues las partes llegarán por sí mismas y sin ningún costo adicional, a realizar la operación por sí mismas. En sentido contrario, el teorema nos dice que “si los costos de transacción son significativamente superiores a cero, sí importa la solución

legal que se adopte para llegar a la solución más eficiente” (Bullard, 2006, p. 108).

Por tanto, una ley que se encuentre tipificada, al no requerir negociarse para formar parte del contenido del contrato, generaría menores costos de transacción que de no estarlo, siempre y cuando la norma sea considerada eficiente para las partes. En sentido contrario, “en aquellos casos en que los costos de transacción no son significativos, la solución de mercado podría conducirnos a la mejor alternativa” (Bullard, 2018, p. 94).

No obstante, cabe hacer la precisión: una norma supletoria no reducirá costos de transacción *en todos los casos*. Dada la amplitud de posibilidades y necesidades de las partes contratantes, las posibles disposiciones normativas solo podrían ser económicamente eficientes para casos particulares, y no universales. Difícilmente una ley podría abarcar todos los supuestos de cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles como para poder regular todos los contratos sobre la materia. En ese sentido, la norma supletoria generaría el efecto opuesto: el incremento de los costos de transacción al tener que pactar en contrario, no sobre la aplicación o no de la revisión de renta, sino más bien respecto del método más adecuado y eficiente para las partes.

En segundo lugar, de tener naturaleza imperativa, se vulneraría totalmente la libertad contractual de los sujetos<sup>(30)</sup>. Las personas tienen derecho a reglamentar sus intereses de la manera que consideren más conveniente,

(26) Artículo 9 del Decreto Legislativo 299

“Las cuotas periódicas a abonarse por la arrendataria podrán ser pactadas en moneda nacional o en moneda extranjera y ser fijas o variables y *reajustables*” [cursivas agregadas].

(27) Artículo 1235 del Código Civil Peruano:

“No obstante lo establecido en el Artículo 1234º, las partes pueden acordar que el monto de una deuda contraída en moneda nacional sea referido a índices de reajuste automático que fije el Banco Central de Reserva del Perú, a otras monedas o a mercancías, a fin de mantener dicho monto en valor constante”.

(28) Artículo 1353 del Código Civil Peruano:

“Todos los contratos de derecho privado, inclusive los innominados, quedan sometidos a las reglas generales contenidas en esta sección, salvo en cuanto resulten incompatibles con las reglas particulares de cada contrato”.

(29) Artículo 1354 del Código Civil Peruano:

“Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo”.

(30) Artículo 62 de la Constitución Política del Perú:

“La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley”.



siempre que no se contravengan leyes de orden público. En los demás casos, deberían poder ser libres de reglamentar el contrato como estimen conveniente, aún si no es lo más eficiente en términos económicos.

En ese sentido, consideramos que la revisión de renta no debería estar regulada en nuestro ordenamiento, dada la imposibilidad de encontrar metodologías aplicables de forma universal. Esto no significa ir en contra de las cláusulas de revisión de renta, sino apostar por la reglamentación particular, para lo cual precisamente ponemos a disposición las propuestas contenidas en el presente artículo.

## 4.2. Las cláusulas de revisión de renta en la práctica comercial

Más allá de la regulación en el ordenamiento, lo cierto es que, tal como ha ocurrido con otras cláusulas que se aplican cotidianamente en la praxis transaccional (p.e. indemnidades *resp. & warranties, covenants*, etc.), las cláusulas de revisión de renta han sido incorporadas en los contratos de cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles a partir de la propia necesidad de las partes ante la mayor extensión de las relaciones jurídicas patrimoniales. Sin embargo, ¿en qué formas se incluye las referidas cláusulas? ¿Cómo se determinan los intervalos de aplicación de la revisión de renta? ¿qué criterios suelen utilizarse?

### 4.2.1. Criterios utilizados en la experiencia inmobiliaria en el Perú

Como se ha dicho previamente, no basta pactar la revisión de renta en un momento determinado para que esta tenga la eficacia deseada. Es necesario establecer contractualmente qué parámetros se van a considerar para orientar la futura determinación de la renta.

#### A) El Índice de Precios al Consumidor (IPC)

El método de revisión de renta más común en el mercado es el reajuste automático por indexación. Este se calcula en atención al Índice de Precios al Consumidor<sup>(31)</sup> (IPC) local o a cualquiera de las formas del *Consumer Price Index* (CPI), el *Consumer Price Index for Urban Wage Earners and Clerical Workers* (CPI-W) o el *Consumer Price Index for all Urban Consumers* (CPI-U) de los Estados Unidos de América.

A continuación, un ejemplo de cláusula de reajuste automático aplicando el CPI-U, tomado de un contrato de arrendamiento por diez años respecto de un edificio, suscrito entre un inversionista institucional y una conocida empresa constructora peruana:

#### CLÁUSULA QUINTA: RENTA MENSUAL Y FORMA DE PAGO

5.1. La renta mensual por el inmueble por el primer año de Plazo del Arrendamiento será de US\$ 173,695,79 (ciento setenta y tres mil seiscientos noventa y cinco con 79/100 dólares de los Estados Unidos de América) más el Impuesto General a las Ventas (IGV) y se compone de lo siguiente:

5.1.1. US\$ 135,895,79 (ciento treinta y cinco mil ochocientos noventa y cinco con 79/100 dólares) más el IGV por la totalidad de oficinas que comprende el inmueble.

5.1.2. US\$ 37,800.00 (treinta y siete mil ochocientos con 00/100 dólares) más el IGV por la totalidad de estacionamientos que comprende el inmueble.

5.2. Los montos indicados en los numerales 5.1.1. y 5.1.2. se incrementarán anualmente, en cada aniversario de este Contrato, aplicando el Índice de Precios al Consumidor de los Estados Unidos de América (Consumer Price Index for Urban Consumers CPI-U) elaborado por el Bureau of Labor Statistics.

El ejemplo es muy ilustrativo si lo desmenuzamos. El inmueble en cuestión es un edificio que, a consideración de las partes, se constituye de dos componentes: las oficinas y los estacionamientos (subterráneos). Consta que las partes contratantes decidieron otorgarle valoraciones económicas diferenciadas para componer la renta mensual integral por el inmueble arrendado por diez años. Ahora bien, la cláusula 5.2. es la cláusula de reajuste por indexación de la renta.

Destacan algunos elementos: primero, que teniendo los dos componentes naturaleza distinta para el aprovechamiento del espacio en este caso en concreto, la cláusula de reajuste sí establece un único criterio para determinar las rentas (el CPI-U). Esto no sería posible si se hubiese previsto, por ejemplo, un ajuste de renta por facturación, dado que las oficinas en subarriendo tendrían un rendimiento y aprovechamiento comercial distinto que los estacionamientos subterráneos. Por otro lado, de la redacción de la cláusula se advierte que los montos

(31) The Consumer Price Index measures the average change in prices over time that consumers pay for a basket of goods and services.



se incrementarán anualmente. De forma tácita, el propietario prevé la no aplicación de la cláusula en un hipotético caso de deflación o de resultado negativo en la tasa CPI-U, manteniendo la renta incólume.

Hemos visto algunos puntos positivos de la cláusula de revisión por indexación. Ahora bien, ¿qué aspectos no considera la misma, que podría incentivar el apostar por otro tipo de fórmulas?

#### B) La valorización del inmueble

La cesión de largo plazo que realiza un propietario respecto de su inmueble es una apuesta que puede generar la sensación de haber congelado una porción de su patrimonio por todo el plazo pactado. Las condiciones pactadas podrían corresponder a una fotografía del contexto en que se dio el acuerdo, las cuales probablemente se hayan modificado en el transcurso de la ejecución contractual. Precisamente una de las fotografías más comunes del inmueble es la tasación comercial, que tiene como resultado una valorización.

Tomemos como ejemplo la siguiente cláusula, que corresponde a un Contrato de Constitución de Usufructo pactado por veinte años en diciembre de 2007 entre una persona natural propietaria de un inmueble y un gran operador del sector *retail*.

Cláusula Sexta.-

(...)

##### b.- Indexación Extraordinaria (a los diez años)

La Contraprestación mínima al cabo de diez años será revisada por las partes contratantes de acuerdo a los siguientes parámetros:

##### 1.- El aumento en el valor de la propiedad

2.- Las rentas con similar áreas de ventas y cuyo rubro sea *retail*.

(...)

Para dicha revisión serán tomados en cuenta y comparados por las partes contratantes los siguientes elementos:

b1.- Valorizaciones ejecutadas por tasadores miembros del Cuerpo Técnico de Tasaciones del Perú y que presten servicios para entidades de primer orden del Sistema Bancario Nacional. Dichas valorizaciones serán realizadas el primer trimestre del año 2008 y el último trimestre del año 2017.

Procedamos a diseccionar la cláusula. Primero, cabe precisar la terminología empleada: si bien la cláusula fue denominada por las partes como *indexación extraordinaria*, no se trata de un caso de indexación en la medida en que no opera a partir de un índice como el caso anterior; se trata, más bien, de una cláusula de *revisión de renta*. Segundo, resalta que el hito acordado para la aplicación de la cláusula no es de un año o dos, sino de diez. Esto debe entenderse de forma conjunta con el parámetro 1 determinado, *el aumento en el valor de la propiedad*, el mismo que debe considerarse a partir de valorizaciones ejecutadas por tasadores colegiados. Para evaluar de forma objetiva el incremento en el valor del inmueble, las partes deben incurrir en altos costos de transacción: la contratación de tasadores calificados que realicen la inspección

y posterior valorización como insumos de la revisión de renta. Por este motivo, no cabría pactar una cláusula de este tipo con una periodicidad anual, tal como podría ocurrir con el reajuste automático por indexación, teniendo en cuenta además que la incidencia de la variación en la renta sería menor que en plazos largos.

Una cláusula de este tipo es, a primera vista, favorable para el propietario. Si bien durante los primeros diez años no vería incrementada su renta, la apuesta por volver a determinar la renta en un momento futuro de acuerdo al valor de su inmueble, en un contexto en que los terrenos se vuelven escasos, no se deprecian y (por el contrario) aumentan su valor, permitirá un ajuste significativo en el momento de la aplicación.

Asimismo, cabe mencionar que el ejemplo provisto corresponde a una persona natural y no a inversores institucionales como en el punto anterior. Una de las diferencias recurrentes entre ambos agentes es la diversificación en la inversión de los mismos: mientras que el FIBRA Prime podría preferir incrementar sus rentas en un flujo medianamente estable dada la mayor cantidad de inmuebles operados, es menos común que las personas naturales gestionen una cartera de inmuebles tan extensa, por lo que, al ser menos diversificados, prefieran atar la determinación de sus rentas a su(s) inmueble(s) en particular.

#### C) El rendimiento relativo y el *price-to-earning ratio*.

El rendimiento relativo (*yield*) es el retorno porcentual que un activo genera anualmente en relación a su valor comercial. En el rubro inmobiliario, este se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rendimiento relativo} = \text{renta anualizada} / \text{valor comercial del inmueble}$$

Este es un indicador frecuentemente utilizado por los inversionistas en bienes raíces para evaluar la rentabilidad de las operaciones *buy-to-let*, en que se adquieren inmuebles con finalidad de arrendamiento. Asimismo, el rendimiento relativo permite apreciar la proporción entre la renta percibida y el valor comercial del bien inmueble.



Por su parte, el *price-to-earning ratio* (PER), en su variante inmobiliaria, es un indicador de finalidades similares. Este indicador permite a los inversores conocer, en años, cuánto tiempo les tomará recuperar la inversión.

Para calcular el PER, se realiza la siguiente operación:

$$\text{Price-to-earning ratio} = \text{valor de adquisición del inmueble} / \text{renta anualizada}$$

En la medida en que el valor de adquisición del inmueble corresponda al valor comercial, podría considerarse que existe entre ambos indicadores una relación de fracciones inversas. Sin embargo, dada la cantidad de factores que intervienen en la determinación del contenido económico de los contratos, consideramos que, para efectos de una cláusula de revisión de renta, es más apropiado utilizar el *yield*. ¿Cómo es que se considera el rendimiento en una cláusula de revisión de renta?

Una forma de considerar el rendimiento relativo es realizar el ajuste en observancia con otros rendimientos existentes en el mercado. Para aplicar este mecanismo, es necesario contar con estudio representativo de inmuebles comparables, teniendo en cuenta parámetros como un espectro delimitado en el valor del inmueble o que efectivamente los citados tengan como destino actividades comerciales similares.

Así, por ejemplo, podría pactarse tomar como referencia el promedio de rendimientos relativos resultante de una muestra representativa. De forma simplificada, podría presentarse de la siguiente manera:

Inmueble	Valor del inmueble	Renta anual	Rendimiento relativo
Inmueble A	\$10,000,000.00	\$ 920,000.00	9.20%
Inmueble B	\$13,050,000.00	\$1,437,488.28	11.02%
Inmueble C	\$20,460,000.00	\$2,595,849.48	12.69%
Inmueble D	\$7,011,560.00	\$1,080,000.00	15.40%

Ahora bien, en caso de orientarse a esta metodología, cabe señalar la necesidad de que las partes acuerden, entre otros puntos: qué se entiende por una muestra representativa (determinando un intervalo de casos similares); quién se encuentra calificado por las partes para la elaboración de dicho análisis (nominando un perito único o dejando a merced de un tercero institucional el nombramiento del mismo, para evitar informes parcializados); y qué implica *tomar como referencia* los rendimientos similares (por ejemplo, equiparar el rendimiento del inmueble en cuestión con el promedio de rendimientos similares y con ello determinar la renta).

Por lo expuesto, este mecanismo implica que las partes incurran en costos de transacción, tales como los de negociación al determinar la reglamentación específica de este método, los costos de ejecución en que se incluyen la valorización comercial del inmueble y los honorarios de quien vaya a realizar el análisis de mercado, insumo principal para la determinación de la renta; entre otros<sup>(32)</sup>.

Una cláusula de este tipo, beneficiosa para el propietario, puede encarecer la relación, por lo que la clave estará en la asignación de los costes contenida en la reglamentación específica. Del mismo modo, queda a cuenta de las partes crear incentivos para que la cláusula no permita desequilibrios abruptos. Por ejemplo, podría pactarse en protección del inquilino que, de ninguna manera el incremento por ajuste sea mayor a un porcentaje determinado de la renta vigente.

#### D) Las rentas de actividades económicas similares

Finalmente, un tipo de cláusula de revisión de renta vista en el sector *retail* toma en consideración las rentas por m<sup>2</sup> de otros inmuebles aprovechados en el mismo giro de negocio. Por ejemplo, tenemos que el monto de la contraprestación mensual reajustada tendrá como referencia las rentas similares en el rubro Supermercado:

Cláusula Sexta.- Revisión de renta (a los diez años)  
 La Contraprestación mínima al cabo de diez años será revisada por las partes contratantes de acuerdo al siguiente parámetro:

1.- Las rentas con similar áreas de ventas y cuyo rubro sea Supermercado.

Para dicha revisión serán tomados en cuenta y comparados por las partes contratantes los siguientes elementos:

a.- La información de rentas por m<sup>2</sup> de por lo menos 4 inmuebles en distritos similares y dedicados al rubro Supermercado.

(32) En este caso, la valorización comercial del inmueble se encuentra dentro de los costos de ejecución del contrato. Pues estos son los que garantizan el correcto desenvolvimiento una vez pactado. Si bien en el momento no se conoce el monto de la valorización, las partes ya incurrieron en costos de negociación al momento de celebrar el contrato al incluir el *yield* como mecanismo de revisión de renta; por lo cual, la verificación del mismo no es un costo de negociación sino de ejecución. En palabras de Bullard: "Una vez celebrado el contrato hay que ejecutarlo, monitorear el cumplimiento, (...), los costos de ejecutar las obligaciones (contratar abogados, ejecutar garantías, ir al poder judicial, o a arbitraje, etcétera)" (2018, p. 87).



Vemos que la cláusula exhibida tiene como parámetro central las rentas similares correspondientes al mismo giro de negocio, en este caso al rubro Supermercados. No obstante, se identifica que la redacción de la misma no es del todo clara; por el contrario, deja algunos vacíos a la interpretación. Por ejemplo, no establece en qué forma deberá considerarse la información de rentas por m<sup>2</sup>, por lo que podría generarse discrepancias al respecto. También, no establece un rango temporal adecuado como universo para los contratos tomados de referencia, por lo cual cabría el riesgo de que la información consignada no sea representativa. Igualmente, las partes podrían discutir sobre cuál y cuál no se considera un distrito similar.

Una forma simplificada de presentar lo mínimo requerido en la cláusula podría ser la siguiente:

	Área	Renta mensual	Renta por m <sup>2</sup>	Año
Supermercado A	2,358.84 m <sup>2</sup>	\$ 59,000.00	\$ 25.01	2015
Supermercado B	1,800.00 m <sup>2</sup>	\$ 37,365.04	\$ 20.76	2015
Supermercado C	1,053.00 m <sup>2</sup>	\$ 20,860.00	\$ 19.81	2015
Supermercado D	3,249.22 m <sup>2</sup>	\$ 48,815.00	\$ 15.02	2015

Lo que se aprecia no deja de ser insuficiente para determinar un elemento tan central como el valor de la renta. Por ello, las partes podrían pactar especial cuidado en la documentación que sustente la información referencial que vaya a utilizarse para la aplicación. Igualmente, es insuficiente para determinar el procedimiento a seguirse para aplicar el reajuste: no queda claro si la contraprestación deba revisarse en atención a la media, a la mediana, a las más recientes, a la evolución de las rentas consignadas en el tiempo, a la relación entre las rentas consignadas y la renta original, etc.

En cualquier caso, una cláusula que determine la revisión de renta atendiendo al giro del negocio podría no ser satisfactoria para el propietario, al no reflejar de forma directa el incremento en el valor del inmueble en el tiempo. Tomando como ejemplo el caso peruano, cabría la posibilidad que los casos referenciales sean de un mismo grupo económico, o en todo caso que la cantidad de agentes que compiten en ese mercado sea reducida. Asimismo, muchas veces las rentas del sector *retail* están determinadas de forma variable, de acuerdo a un porcentaje de la facturación del negocio, por lo que las rentas en ese sector en particular no reflejarían el valor comercial de los inmuebles.

Finalmente, entender el contexto de una cláusula de este tipo implica desplazar la antigua percepción del desequilibrio

negocial entre el propietario y el inquilino, más propia de los arrendamientos para vivienda, para dar lugar a negociaciones en que las partes se encuentran en situaciones equivalentes económicamente<sup>(33)</sup>. Incluso, con el riesgo de inclinar la balanza hacia los inquilinos o usufructuarios.

#### 4.2.2. Sobre posibles controversias y resolución de conflictos respecto a la aplicación de las cláusulas de revisión de rentas

Del vistazo general a los mecanismos utilizados en la práctica comercial se han advertido algunas potenciales controversias, tales como la interpretación e integración de los procedimientos de aplicación de las revisiones de renta. Como bien señala Menzies, “las cláusulas genéricas o mal redactadas pueden generar prolongados litigios judiciales o arbitrales con el único objeto de aclarar términos, ocasionando altos costos de tiempo y dinero tanto para el propietario como para el inquilino. Las partes deben tener especial cuidado con la delimitación clara y precisa de los estándares a utilizarse en la determinación de la nueva renta para el momento de revisión o renovación de un arrendamiento comercial” (Menzies, 1996, p. 893).

De lo expuesto decanta la necesidad de que las partes reglamenten de forma detallada el procedimiento de aplicación de la revisión de renta. Así, por ejemplo, en casos en que una misma cláusula de *rent review* referencie a más de un factor (por ejemplo, al valor del inmueble y también al valor de rentas en el mismo rubro), será necesario que la reglamentación determine la forma en que habrá de considerarse ambos factores, lo cual podría darse a partir de una estandarización de los resultados y ponderación de los mismos, en cuyo caso también habría que determinar la proporción de los elementos ponderados.

De la misma manera, resalta como recomendación la delimitación clara del

(33) De acuerdo a Stiglitz, el desequilibrio contractual tiene como consecuencia la aceptación de términos contractuales ineficientes, presentados en la forma *tómelo-o-déjelo*. Por el contrario, la propuesta del presente artículo pretende introducir la concepción de cláusulas de revisión de renta más eficientes, para lo cual es fundamental presuponer la igualdad de situación entre las partes contratantes. Para profundizar, se recomienda acudir a Stiglitz, R. (2012) El desequilibrio contractual, Una visión comparatista. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.



espectro de elementos a considerarse para la revisión de la renta, así como la determinación de un tercero que pueda recabar y evaluar dicha información. Por ejemplo, a nivel local, en caso no se trate de una revisión indexada automática, podría dejarse en manos del Colegio de Economistas de Lima la designación de un perito colegiado encargado de determinar el ajuste de revisión de renta. Asimismo, tratándose de reajustes no autoaplicativos o que potencialmente deriven en litigios, las partes habrían de determinar qué sucederá con la contraprestación durante el tiempo en que se extienda la controversia<sup>(34)</sup>.

En cualquier caso, la experiencia norteamericana y la práctica inmobiliaria comercial en el Perú coinciden en que parece ser más adecuada la adopción de métodos alternativos de resolución de conflictos en caso de controversias sobre revisión de renta. Si, por un lado, el *common law* utiliza tanto la figura de las *Rent Review Boards* como el arbitraje, en el caso peruano resalta lo más habitual es la arbitrabilidad de la materia.

Dada la esencialidad del elemento en cuestión (la determinación de la renta) en la relación contractual, es fundamental que las controversias relacionadas se resuelvan con celeridad, precisamente uno de los pilares del arbitraje<sup>(35)</sup>. Asimismo, dada la naturaleza económica de los elementos que sustentan la cláusula de revisión de renta, eventualmente las partes pueden designar su propio Árbitro Único o Tribunal Arbitral en razón del conocimiento técnico y especializado, a la vez que obteniendo decisión firme vía laudo sobre la controversia.

## 5. Conclusiones

Las cláusulas de revisión de renta tienen origen en las denominadas cláusulas de *rent review*, propias de ordenamientos de *common law*. Esto se explica por una concepción teórica y práctica distinta de la propiedad. No obstante, a partir del desarrollo comercial globalizado y su estrecha relación con el desarrollo de nuevas necesidades inmobiliarias, se presenta un contexto similar en cuanto a inmuebles de uso comercial. En la práctica, ese es el punto de encuentro que sirve como escenario para las cláusulas de revisión de renta o *rent review* en la actualidad.

En los ordenamientos comparados de *civil law*, los reajustes de renta pueden darse a través de cláusulas contractuales o de disposiciones normativas. El reconocimiento de parte del ordenamiento a estos ajustes suele estar vinculado a la protección de los inquilinos a través de topes de incremento, dado el rol del Estado respecto de garantizar la función social de la propiedad. Por el contrario, aun cuando en la experiencia del *common law* también pueda existir topes en el caso de inmuebles para vivienda, la tendencia anglosajona es darle mayor disponibilidad contractual a esta materia, puesto que el volumen de relaciones jurídicas de cesión de uso y aprovechamiento con finalidad comercial es mayor. En estos casos, las cláusulas de *rent review* son menos proteccionistas que los ajustes posibles en la tradición civilista.

La razón de fondo que justifica la introducción de una cláusula de revisión de renta es una razón de equilibrio entre las partes contratantes. Así como una mayor eficiencia económica, en cuanto a la reducción de los costos de transacción, principalmente los denominados costos de negociación: una cláusula de revisión de renta eficiente debe reducir los referidos costos, a fin de garantizar la continuidad de la relación comercial en los mejores términos.

El cuidado en la elaboración de las cláusulas de revisión de renta es fundamental, no solo para disminuir la tasa litigiosa, sino también para el enfoque que podrían tomar los árbitros en la determinación de la renta correspondiente a un arrendamiento en caso de controversia. Los elementos que el árbitro debe seguir en la determinación de la renta podrían ser orientado por lo expresado y acordado por las partes.

(34) Una alternativa sería, por ejemplo, pactar que se continúe abonando la contraprestación previa, con cargo a restituir la diferencia de forma diferida y retroactiva.

(35) De acuerdo a Haderspock Gutiérrez, señala que el principio de celeridad consiste en la continuidad de los procedimientos para la solución de las controversias sin las trabas ni dilaciones de los juicios ordinarios. En esa medida, el arbitraje sería una opción para resolver cualquier conflicto de forma célere. Precisamente de la celeridad surge la economía del proceso arbitral, dado que que resultaría más oneroso para las partes el transcurso del tiempo que los costos y gastos procesales que se ocasionen con motivo del proceso arbitral, pues los procesos judiciales ordinarios son menos costosos que los procesos arbitrales, sin embargo, por su lentitud y complicaciones, resultan más onerosos para las partes. Haderspock Gutiérrez, Briam. El arbitraje y Aspectos Generales. Consultado en línea (<http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/arbitrajeaspectos-generales/arbitraje-aspectos-generales.pdf>). Consultado el 13 de marzo de 2016. En Robledo, S. (2018). La garantía del debido proceso en el arbitraje (Tesis para optar el título de Abogado). Universidad de Piura. Facultad de Derecho. Programa Académico de Derecho. Piura, Perú



Si bien una cláusula de revisión de renta disminuiría considerablemente los costos de transacción en la operación contractual, consideramos que la misma no debe estar impuesta de manera supletoria, ni mucho menos de manera imperativa. La razón, es que existen demasiados supuestos de cesión de uso y aprovechamiento de inmuebles que el hecho de establecer, aun si fuese en ausencia de regulación por las propias partes, una forma de reajuste de renta, solo causaría en la mayoría de casos mayores costos de transacción para pactar un método de ajuste de renta que sea más adecuado al caso en concreto.

Dejando la regulación a la autonomía de las partes, creemos que debe haber un equilibrio entre lo que sería una aproximación objetiva, que tome en cuenta mecanismos de revisión previsibles y contratos similares; una aproximación subjetiva, que busque un resultado equitativo para las partes al tomar en cuenta elementos que son particulares a la misma, y la viabilidad de la actividad económica motivo del contrato.

Finalmente, la mayor liberalidad en la disposición de cláusulas de revisión de renta parte de una concepción moderna de la situación económica equitativa entre las partes, presupuesto para el equilibrio negocial. Por tal motivo es que puede encontrarse, en más de una relación jurídica contractual, ajustes poco significativos y predeterminados recién aplicables a los veinte años. Teniendo aquello en mente, los autores consideramos importante sistematizar conceptualmente la práctica del *rent review*, para así empoderar a las pequeñas y medianas fundaciones, familias y, en fin, propietarios de aquellos inmuebles en que hoy funcionan grandes cadenas. La asimetría de la información no es solo una ruptura de la teoría del mercado; es también una vulneración al principio de igualdad de la cual los agentes económicos podrían sacar ilegítimo provecho.

## Referencias bibliográficas

Administración Prime S.A. (Mayo de 2019). Presentación Roadshow. *Fibra Prime*. Recuperado

el 23 de febrero de 2020, de <https://fibraprime.pe/wp-content/uploads/2019/05/2019-05-27-fibra-prime-presentacin-de-roadshow.pdf>.

Banco Mundial (11 de octubre de 2019). Perú Panorama General. *Banco Mundial*. Recuperado el 22 de febrero de 2020, de <https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

Bullard, Alfredo (2006). *Derecho y Economía. El análisis económico de las instituciones legales*. Lima: Palestra Editores.

\_\_\_\_\_. (2018). *Análisis económico del derecho*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Cárdenas, Carlos (2000). La supuesta santidad de los contratos y el artículo 62 de la Constitución Política del Perú. En, *Contratación Contemporánea* (p. 255-272).

CBRE (2019). ¿Qué es el índice de Competitividad en el arrendamiento?. Recuperado de: <https://tasaciones.cbre.es/noticias-de-tasaciones/que-es-el-indice-de-garantia-de-competitividad-en-el-arrendamiento/>

El Peruano (25 de enero de 2020). Boom Inmobiliario en marcha. *El Peruano*. Recuperado el 18 de febrero de 2020, de <https://elperuano.pe/noticia-boom-inmobiliario-marcha-89052.aspx>

Haderspock, Briam (2018). El arbitraje y Aspectos Generales. En Robledo, Sarai. La garantía del debido proceso en el arbitraje (Tesis para optar el título de Abogado). Universidad de Piura. Facultad de Derecho. Programa Académico de Derecho. Piura, Perú. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/arbitrajeaspectos-generales/arbitraje-aspectos-generales.pdf>.

Levy, Gerald (2009). *Structuring Real Estate arbitration clauses: A neutral's perspective*. Nueva York: Gerald M. Levy & Co. LLC.

LexisNexis (s.f.). Rent review procedure-overview. *LexisNexis*. Recuperado el 22 de febrero de 2020, de [https://www.lexisnexis.com/uk/lexispsl/propertydisputes/document/393788/5M49-PPW1-F18C-4233-00000-00/Rent\\_review\\_procedure\\_overview](https://www.lexisnexis.com/uk/lexispsl/propertydisputes/document/393788/5M49-PPW1-F18C-4233-00000-00/Rent_review_procedure_overview)

Melgarejo, Elizabeth y Velarde, Daniela (2018). *Factores comerciales de bodegas y tiendas de conveniencia más valorados por el consumidor millennial en los distritos de Miraflores, San Isidro y Santiago de Surco*. (Tesis para optar por el título de Licenciado en Gestión, con mención en Gestión Empresarial). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Menzies, Gary (1996). Choosing the Right Words: Interpreting Rent Review and Renewal Clauses in Commercial Leases. *Alberta Law Review Society*, 34 (4), p. 853-869. Recuperado de <https://doi.org/10.29173/alr1075>.

Pedrosa, Steven (2019). Coste de oportunidad. *Economipedia*. Recuperado el 23 de febrero de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/coste-de-oportunidad.html>

Robledo, S. (2018). La garantía del debido proceso en el arbitraje (Tesis para optar el título de Abogado). Universidad de Piura. Facultad de Derecho. Programa Académico de Derecho. Piura, Perú

Stiglitz, R. (2012) *El desequilibrio contractual, Una visión comparatista*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. 