



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración Pública

Estudio de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja, 2023: estabilidad de los negocios y propuesta de regulación.

**Proyecto de Integración Curricular
previo a la obtención del título de
Licenciada en Administración
Pública.**

AUTORA:

Jimbo Guaicha Joselyn Enith

DIRECTOR:

Eco. Paul Stewart Cueva Luzuriaga, Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2025

Certificación



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Cueva Luzuriaga Paul Stewart**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **ESTUDIO DE LOS CÁNONES DE ARRENDAMIENTO EN LA ZONA CENTRAL DE LA CIUDAD DE LOJA, 2023: ESTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS Y PROPUESTA DE REGULACIÓN.**, perteneciente al estudiante **JOSELYN ENITH JIMBO GUAICHA**, con cédula de identidad N° **1105501637**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 28 de Febrero de 2024



Este es el documento por:
PAUL STEWART CUEVA
LUZURIAGA

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-000405

1/1
Educamos para Transformar

Autoría

Yo, Joselyn Enith Jimbo Guaicha, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido del mismo.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital institucional – Biblioteca virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1105501637

Fecha: Loja, 29 de enero de 2025

Correo Electrónico: joselyn.jimbo@unl.edu.ec

Teléfono: 0999155101

Carta de autorización por parte de la autora, para consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Joselyn Enith Jimbo Guaicha**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Estudio de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja, 2023: estabilidad de los negocios y propuesta de regulación”**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Administración Pública**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el repositorio institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio con la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, suscribo, en la ciudad de Loja, a los veintinueve días del mes de enero de dos mil veinticinco.

Firma:

Autora: Joselyn Enith Jimbo Guaicha

Cedula: 1105501637

Dirección: Miguel Riofrio entre Nicolás García y José María Peña

Correo electrónico: joselyn.jimbo@unl.edu.ec

Teléfono: 0999155101

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Integración Curricular: Eco. Paul Stewart Cueva Luzuriaga Mg. Sc.

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación, se lo dedico primeramente a Dios por ser mi guía en todo momento, a mis queridos padres Santos Jimbo y Nancy Guaicha, por ser el pilar fundamental en mi vida y educación. Sus sabios consejos, amor incondicional y el apoyo durante todos estos años de estudio hicieron posible que pudiera culminar esta etapa académica con éxito.

A mis hermanos, por estar siempre a mi lado y acompañarme con palabras de aliento y motivación en momentos difíciles de este largo camino. A mis amigos, tenerlos cerca fue un gran apoyo emocional para culminar exitosamente mis estudios profesionales.

Joselyn Enith Jimbo Guaicha

Agradecimiento

A la Universidad Nacional de Loja, prestigiosa y noble institución, por brindarme la oportunidad de cursar esta carrera universitaria y adquirir conocimientos que me ayudarán en mi vida profesional. Además, quiero extender mi gratitud a todos los docentes, que tuve el privilegio de tener a lo largo de estos años de estudio. Sus enseñanzas y conocimientos me acompañarán siempre en mi desarrollo profesional.

De manera especial, al Eco. Paul Stewart Cueva Luzuriaga, Mg. Sc. director de tesis, por compartir sus conocimientos, consejos y dedicar tiempo a la revisión de este trabajo. Sus observaciones enriquecieron grandemente mi investigación y fueron claves para llegar a la culminación del mismo.

A Samy y Jonathan, por el apoyo, la comprensión y las facilidades otorgadas durante el desarrollo de mi tesis.

A mis compañeros y amigos, por hacer este recorrido más ameno con su compañía y palabras de aliento.

Joselyn Enith Jimbo Guaicha

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
Índice de Anexos.....	xi
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico.....	5
4.1 Antecedentes Académicos.....	5
4.2 Base Teórica.....	7
4.2.1 Teoría de la localización.....	7
4.2.2 Ley de la oferta y la demanda.....	9
4.2.3 Teoría del contrato de adhesión.....	10
4.3 Marco Legal.....	11
4.3.1 Constitución de la República del Ecuador.....	11
4.3.2 Código Civil.....	12
4.3.3 Ley del Inquilinato.....	12
4.4 Marco Institucional.....	13
4.4.1 Plan Nacional de Desarrollo “Creando Oportunidades” 2021-2025.....	13
4.4.2 Ordenanza de aprobación de planos de valoración del suelo urbano y la formación de los catastros prediales, la determinación, administración y recaudación del impuesto a los predios urbanos para el bienio 2022-2023.....	15
4.4.3 Antecedentes del canon de arrendamiento.....	16
4.5 Marco Conceptual.....	16
4.5.1 Cánones de Arrendamiento.....	16

4.5.2	Estabilidad Financiera de los negocios	22
5.	Metodología	27
5.1	Área de estudio	27
5.2	Tipo de muestreo.....	32
5.3	Procesamiento y análisis de datos.....	32
6.	Resultados	33
6.1	Analizar los precios de los cánones de arrendamiento, en la zona central con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja.	34
6.2	Analizar la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de Loja.	41
6.3	Desarrollar una propuesta para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja	45
7.	Discusión.....	59
7.1	Analizar los precios de los cánones de arrendamiento, en la zona central con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja.	59
7.2	Analizar la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de.....	60
7.3	Desarrollar una propuesta para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja	60
7.4	Determinar la relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad de los negocios en la zona céntrica de la ciudad de Loja	61
8.	Conclusiones.....	62
9.	Recomendaciones.....	63
10.	Bibliografía.....	64
11.	Anexos	67

Índice de Tablas

Tabla 1 Conformacion de los poligonos de estudio	29
Tabla 2 Contrato de arrendamiento y vigencia del contrato	37
Tabla 3 Factores causales que influyen en la variacion del precio de arriendo de locales comerciales del centro de Loja	39
Tabla 4 Dificultades presentadas para cancelar el arriendo	44
Tabla 5 Soluciones para cancelar el arriendo ante difiicultades presentadas.....	44
Tabla 6 Plan de actividades de la propuesta de regulacion.....	56
Tabla 7 Prueba Chi cuadrado, Ingresos vs percepcion de precio arriendo.....	57
Tabla 8 Prueba Chi cuadrado, Margen de ganancia vs percepcion de precio arriendo	58

Índice de Figuras

Figura 1 Zona centrica de la ciudad de Loja	28
Figura 2 Focalizacion de los poligonos en la zona centrica	28
Figura 3 Promedio de tiempo de duracion de un local arrendado	34
Figura 4 Precio promedio del canon de arrendamiento.....	35
Figura 5 Precio promedio del canon de arrendamiento por poligonos	36
Figura 6 Percepcion del precio de arrendamiento acorde al espacio y ubicaci3n	36
Figura 7 Ajustes de precios durante la vigencia del contrato	38
Figura 8 Percepcion del costo de arriendo.....	38
Figura 9 Disposicion a seguir arrendando	39
Figura 10 Busqueda de un nuevo local.....	40
Figura 11 Factores considerados para el alquiler de un local	41
Figura 12 Promedio de ingresos mensuales.....	42
Figura 13 Margen de ganancia promedio	42
Figura 14 Evolucion de la complejidad para pagar el arriendo.....	43
Figura 15 Incidencia del arriendo en la estabilidad del negocio	45
Figura 16 Conocimiento de una norma regulatoria de cánones de arrendamiento	46
Figura 17 Necesidad de regular los cánones de arrendamiento	46

Índice de Anexos

Anexo 1 Formato de encuesta.....	67
Anexo 2 Formato de entrevista	69
Anexo 3 Evidencias fotograficas.....	70
Anexo 4 Certificacion del Abstract	71
Anexo 5 Certificacion asignacion de tutor.....	72

1. Título

Estudio de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja, 2023: estabilidad de los negocios y propuesta de regulación.

2. Resumen

El presente trabajo de investigación aborda la relación existente entre los cánones de arrendamiento de locales comerciales y la estabilidad financiera de los negocios ubicados en la zona céntrica de Loja. El objetivo general es determinar la relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad financiera de los negocios en dicha zona. Para lograr esto, se plantearon los siguientes objetivos específicos; primeramente, analizar los precios de los cánones de arrendamiento con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja; segundo, analizar la situación financiera de las unidades comerciales formales ubicadas en la zona céntrica; y finalmente, desarrollar una propuesta para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja. La metodología consistió en un enfoque mixto con técnicas cuantitativas y cualitativas. El estudio se realizó en 3 polígonos comerciales del centro de Loja, aplicando un muestreo por conglomerados. En los resultados se evidencia que el precio más alto del canon de arrendamiento se encuentra en el polígono uno, donde oscila entre \$1000 y \$4000, siendo un valor extremadamente alto. Los factores que inciden son: la ubicación céntrica, el aumento de la demanda y la falta de regulación municipal. Respecto a la estabilidad financiera, se determinó que el alto costo de arrendamiento sí influye, afectando el margen de ganancia de los negocios. Aquellas unidades de comercio que pagan un mayor canon tienen mayor probabilidad de endeudamiento y dificultades para cubrir gastos. Entre la propuesta para regular los cánones de arrendamiento esta implementar una ordenanza municipal que permita controlar y regular los precios. Finalmente, el estudio examinó la relación entre el precio del arrendamiento y la estabilidad financiera de negocios en Loja. Si bien las encuestas inicialmente indicaron que existe dicha relación, el análisis estadístico mediante Chi Cuadrado, de mayor rigor, demostró que no hay una asociación estadísticamente significativa entre estas variables.

Palabras Clave Canon de arrendamiento, arrendatario, arrendador, regulación, estabilidad.

Abstract

The present research project explores the relationship between the leasing rates of commercial property and the financial stability of businesses located in Loja downtown area. The general objective is to identify the relationship between leasing rates and the financial stability of businesses in the specified area. In order to achieve this, the following specific objectives are outlined: first, to analyze the leasing rates of the commercial properties with the highest activity in Loja city; second, to examine the financial situation of formal commercial units located in the downtown area; and finally, to formulate a proposal for the regulation of leasing rates in the downtown area of Loja. The methodology employed a mixed approach including both quantitative and qualitative techniques. The study involved 3 commercial properties within Loja downtown area, applying cluster sampling. The results show that the highest leasing rate is found in property one, where it ranges between \$1000 and \$4000, which is extremely high leasing rate is found in commercial property one. Factors include: central location, increased demand and lack of municipal regulation. Regarding financial stability, the high leasing rates are found to influence, affecting the profit margin of the businesses. Those commercial units which pay higher leasing rates are more likely to incur debt and difficulties in covering expenses. Among the proposals to regulate leasing rates is the application of a municipal ordinance to control and regulate prices. Although the surveys had initially suggested the presence of such a relationship, the more rigorous statistical analysis using Chi-Square demonstrated that there is no statistically significant association between these variables.

Keywords: Leasing rates, lessee, lessor, regulation, stability.

3. Introduccion

El arrendamiento de locales comerciales en las zonas céntricas urbanas constituye una importante actividad económica tanto para arrendadores como para arrendatarios. Sin embargo, en los últimos años se han evidenciado un incremento considerable en los precios de los cánones de arrendamiento en el centro de la ciudad de Loja, generando problemas de estabilidad financiera en los negocios establecidos en esta zona. Si bien existen estudios previos que analizan la problemática en otras ciudades, no se había realizado una investigación específica para el contexto local de Loja.

En este sentido, la presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación existente entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad financiera de las unidades de comercio formales ubicadas en la zona central de Loja durante el año 2023. Es por ello que la hipótesis que guio la investigación fue que los negocios ubicados en locales comerciales del centro de Loja con cánones de arrendamiento más altos tienen menor estabilidad y permanencia en el tiempo que aquellos con cánones más bajos. La importancia del estudio radica en generar evidencia empírica, que permitirá fundamentar una propuesta para mejorar la regulación de los precios de arrendamiento, considerando su impacto en la sostenibilidad de los negocios del centro de la ciudad. Los resultados beneficiarán directamente a los comerciantes establecidos en esta área al promover acciones para controlar los precios de arrendamiento.

Mediante las encuestas aplicadas en tres polígonos comerciales del centro de Loja. Los resultados permitieron caracterizar los precios actuales de arrendamiento e identificar su relación con indicadores de estabilidad financiera como el nivel de endeudamiento y la capacidad de cubrir gastos operativos de los negocios.

Entre los principales hallazgos destaca que en el polígono céntrico los precios superan los \$1000 mensuales, afectando los márgenes de rentabilidad de las empresas allí establecidas. Por ello, se plantea como propuesta central la necesidad de una regulación vía ordenanza municipal que norme los precios de arrendamiento en esta sensible zona económica de Loja.

4. Marco Teórico

4.1 Antecedentes Académicos

De acuerdo a Lescano (2013) en su “Análisis sobre los elevados precios de los arriendos tanto de viviendas como de locales comerciales en Puyo” menciona que actualmente no es rentable arrendar un local comercial en la zona céntrica de la ciudad, y por lo tanto no se puede dinamizar la economía de los pequeños comerciantes así como de los pequeños emprendedores locales, que con impotencia ven el abuso de los propietarios de los inmuebles adecuados como locales comerciales, que fijan precios elevadísimos como arriendo. Se trata de plantear la reforma a la ordenanza con el fin de establecer precios justos que establezcan acuerdos legales entre arrendatario y arrendador, y que estos sean obtenidos en base a estudios técnicos, económicos y sociales para que tanto el arrendador como el arrendatario se sientan satisfechos.

Según el estudio realizado por Jorge Calle en su investigación realizada “Estudio de precios y rentabilidad de la vivienda en la ciudad de Loja para el año 2018”, concluyó que los resultados obtenidos se lograron a partir de una muestra de 403 inmuebles en venta y en arriendo, ubicados dentro de las seis parroquias que conforman el casco urbano de la ciudad de Loja. Los hallazgos muestran que la zona más rentable, y que además posee el precio por metro cuadrado más alto, es la parroquia central “El Sagrario”, por el contrario, la parroquia más cara de la ciudad es “El Valle”. Como resultado final se determinó que el PER promedio en la ciudad alcanza una proporción de 28.63 años, el cual es un valor similar a los niveles que se observaron en economías donde se presentó el fenómeno de burbuja inmobiliaria del año 2008, pero aclarando que no necesariamente este resultado es concluyente para una crisis inmobiliaria. (Calle, 2018)

Una investigación realizada por Barrera (2022), la cual se centró en el problema del deficiente conocimiento de la normativa aplicable a los contratos de arrendamiento de bienes inmuebles, tanto comerciales como de inquilinato. El estudio encontró que este problema se debe, en parte, a que la Ley de Inquilinato genera un trato discriminatorio en contra de los arrendadores, al determinar que se debe devolver los cánones arrendaticios cobrados en exceso, ya que el GAD Municipal del cantón Cuenca los ha fijado en montos ínfimos, de esta forma se limita al arrendador el pleno goce de su derecho a la libertad contractual y afectando la convencionalidad entre las partes, siendo esta, presuntamente justificada por la indebida aplicación de la normativa vigente.

Concluyendo que el GAD del Cantón Cuenca al dar cumplimiento únicamente a lo ordenado por la Ley de Inquilinato, y hacer caso omiso a lo dispuesto por el Código de Comercio,

ha consentido una limitante capaz de perjudicar de sobremanera a los arrendadores de locales comerciales al momento de recibir el cobro del canon arrendaticio adecuado y consensuado conjuntamente con el arrendatario dentro del contrato, permitiendo así que se dé paso a la vulneración de derechos tanto sociales como económicos del arrendador.

De acuerdo a Farías (2015) en su trabajo presentado “la necesidad de incorporar en la Ley de Inquilinato”, un mecanismo legal que permita fijar el valor de los cánones de arrendamiento, determina que no se encuentra debidamente regulado en la Ley de Inquilinato la fijación de los cánones de arrendamiento, lo que ha permitido que se agudice este problema. No existen sanciones para los dueños de los bienes inmuebles destinados a alquiler para vivienda, cuando violan la norma legal procediendo a cobrar cánones de arrendamiento exagerados. La Constitución de la República del Ecuador establece reglas para proteger a las personas a tener un hábitat seguro y saludable, y a una vivienda adecuada y digna, con independencia de su situación social y económica, se puede observar que según los resultados obtenidos no se cumple este precepto constitucional, por el contrario, algunas personas viven en locales destinados para vivienda en total insalubridad.

Así también Novillo (2006), realizó un análisis de la actual ley de inquilinato, en donde para ese entonces urgía expedir reformas a la actual normativa, o quizá una nueva Ley que cumpla con los preceptos constitucionales vigentes mediante un sistema ágil, transparente y eficaz de su trámite, que se encamine a auspiciar una mejor organización de la vivienda, dándole un vigor mayúsculo al bienestar social, otorgando a las Entidades del Estado y a los Municipios en especial, el control y la responsabilidad para que las regulaciones se cumplan; propendiendo a que las relaciones contractuales no sea un semillero de dificultades judiciales sino un auténtico instrumento para el nexo entre el arrendador y el arrendatario; y, determinando en fin, en lo posible, todas las soluciones a tan grave y penoso asunto de la vivienda y de inquilinato, en base a las realidades que ahora mantenemos.

Según la ley de inquilinato señala que el principio de autonomía de las partes debe respetarse, nuestra sociedad no está preparada para que el canon arrendaticio y el tiempo de duración de los contratos se establezcan de forma discrecional. Esto se debe a que, lamentablemente, se da lugar al abuso por parte de los propietarios, quienes pueden incrementar constantemente el monto de la renta y cambiar las condiciones del contrato a su conveniencia. Por lo tanto, según estas conclusiones es necesario establecer controles en base a una directriz adecuada, y formalizar los contratos para garantizar los derechos de ambas partes.

4.2 Base Teórica

4.2.1 Teoría de la localización

La idea central de esta teoría es que la renta varía con la distancia con respecto al mercado, en un espacio isótropo¹ y aislado. A este tipo de renta se le llama renta de localización o renta de ubicación, Thunen citado por Asuad (2014) reconoció que el hombre trata de resolver sus necesidades económicas en el entorno inmediato, reduciendo sus desplazamientos al mínimo. Trata algunos puntos fundamentales entre los principales que menciona son que la población es tomada como variable exógena, toda con la misma función de utilidad y de demanda y el tamaño de la ciudad es determinado por los ingresos y preferencias (Asuad, 2014).

Esta teoría es de mucha importancia para el análisis de la presente investigación estudio, puesto que estudia la centralidad geográfica, costos de transporte y economías de escala. Las relaciones de intercambio entre agentes económicos propician la formación de un lugar central. En el caso del estudio de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja, la teoría de la localización puede ayudar a explicar por qué los precios de los cánones son más altos en esta zona. Es importante mencionar que en los últimos tiempos la demanda de locales en la parte céntrica de la localidad ha generado una volatilidad en los precios de arrendamiento, esto puede ser debido a factores como la concentración de población, la presencia de instituciones públicas y privadas, así como la oferta de bienes y servicios.

También ayuda a explicar cómo los precios de los cánones pueden afectar a la estabilidad de los negocios en la zona central de Loja. Si los precios de los cánones son demasiado altos, pueden dificultar que los negocios sean rentables, provocando que los negocios cierren o que se trasladen a zonas con precios más bajos.

Para ello Asuad (2014) propicia información útil y a su vez ayuda a entender las causas de porque existe altos costos de precios en cánones de arrendamiento, para esto es necesario comprender algunos ítems que describen ciertas razones:

- La centralidad es geográfica es decir que alude a un sitio que en el espacio geográfico ocupa un lugar en el centro geométrico de un espacio y se centraliza la producción y el consumo de un lugar que geoméricamente se representa por el centro de dicho espacio.

¹ Isótropo. Espacio en el que todas sus zonas poseen las mismas características geográficas.

- Las fuerzas que propician la centralidad geográfica y económica de la producción y el consumo corresponden a los costos de transporte y a las economías de escala.
- Las economías de escala, es decir los ahorros de costos que se reflejan en el comportamiento del costo medio a medida que aumenta la producción, generalmente se asocian a economías espaciales de gran tamaño, por lo que se vinculan a la concentración de la actividad económica en el espacio.

No obstante, en la medida que aumentan las economías de escala en la producción y servicios, es posible reducir los costos de transporte de manera relativa y absoluta. Lo que implica tendencias a la dispersión concentrada de la actividad económica y la población.

Esta teoría hace énfasis también en la estructura espacial y forma urbana, por lo que a continuación se especifica cada una de ellas.

La estructura espacial urbana es la forma en que las actividades humanas, económicas y sociales se organizan y distribuyen en el espacio que forma la ciudad. Se puede dividir en dos zonas principales: el centro y la periferia. El centro es el núcleo inicial de la ciudad, donde se fundó inicialmente. En muchos casos, el centro histórico tiene funciones terciarias, como el comercio y el transporte. La periferia, por otro lado, es la zona que rodea el centro. En la periferia se encuentran las zonas industriales y las viviendas de la población.

La relación económica funcional entre las partes que integran la ciudad es decir de su centro y su periferia, da lugar a la **forma urbana** en que se organiza la actividad económica en el espacio. Lo cual de acuerdo a la evolución del desarrollo de las ciudades y la teoría que la interpreta se ha caracterizado esencialmente por dos tipos de modelos de organización de la actividad económica espacial en una ciudad: Mono céntrica y poli céntrica. (Asuad, 2014)

- **Mono céntrico** según lo que establece Asuad (2014), supone que las ciudades tienen un centro, donde se concentra la mayor parte de la actividad económica. En este centro se encuentran los comercios, los servicios y los edificios administrativos. En las zonas periféricas de la ciudad se encuentran las industrias y las viviendas.
- **Poli céntrico** en cambio explica la descentralización del empleo, por lo que expone cómo los negocios y las viviendas alcanzan un equilibrio espacial cuando las rentas y los salarios varían a través de la localización.

Christaller, (1933) planteo que la distribución de las ciudades de manera ordenada, se da a través una jerarquía, que se expresa a través del tamaño y las funciones que las ciudades realizan. Dicha jerarquía se explica mediante la teoría del lugar central, que en esencia establece

que las principales funciones de un centro urbano son las de proveer esencialmente de servicios a su área de influencia o región complementaria. Esto se debe a que los lugares centrales, concentran y centralizan geográficamente la producción debido a que ese lugar minimiza las distancias y costos de transporte

La teoría de la localización establece que los factores que influyen en la ubicación de las empresas incluyen la rentabilidad, la accesibilidad y la competencia. Los cánones de arrendamiento son un factor importante de la rentabilidad de una empresa. Si los cánones de arrendamiento son demasiado altos, pueden reducir la rentabilidad de una empresa y, en última instancia, su estabilidad (Christaller, 1933).

4.2.2 Ley de la oferta y la demanda

Esta teoría es la conjunción de dos leyes económicas:

- La ley de la oferta, que indica que la oferta es directamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta.
- La ley de la demanda, que indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores.

Smith (1776) en su libro “La riqueza de las naciones”, explica la teoría de la oferta y la demanda, como la interacción en el mercado de un determinado bien entre consumidores y productores, en relación con el precio y las ventas de dicho bien, la describe como el modelo fundamental de la microeconomía, y que se usa para explicar una gran variedad de escenarios microeconómicos. Para ello nos fundamentamos en esta teoría, pues es necesario comprender cómo y qué relación hay entre la oferta y demanda con los precios de los cánones de arrendamiento en la ciudad de Loja. Esta teoría establece que, en un mercado libre y competitivo, el precio se determina en función de la solicitud de bienes y servicios por parte de los consumidores y la cantidad proveída por los productores, generando un punto de equilibrio en el cual los consumidores estarán dispuestos a adquirir todo lo que ofrecen los productores al precio marcado por dicho punto, y los productores están dispuestos a entregar los niveles de producción que requieren los consumidores, estableciéndose y manteniéndose un punto de equilibrio.

En un mercado de libre competencia, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. La ley de la oferta indica que la oferta es directamente proporcional al

precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta. Por el contrario, la ley de la demanda indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la oferta y la demanda hacen variar el precio del bien. (Mankiw, 2012)

El precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce (Smith, 1776)

Si la oferta de espacios comerciales en la zona central de la ciudad de Loja es baja, los cánones de arrendamiento serán altos. Esto se debe a que los propietarios de los inmuebles pueden cobrar un precio más alto por los espacios comerciales que son escasos. Si la demanda de espacios comerciales en la zona central de la ciudad de Loja es alta, los cánones de arrendamiento también serán altos. Esto se debe a que los consumidores están dispuestos a pagar más por los espacios comerciales que están ubicados en una zona céntrica y que son atractivos para los negocios.

4.2.3 Teoría del contrato de adhesión

Kessler (1943) desarrolló esta teoría a través de la teoría de los contratos de adhesión. Conforme a Kessler el vendedor en un contrato de adhesión, es la parte dominante, ya que puede imponer las condiciones del contrato al comprador, y éste sólo podrá aceptar o repudiar. Es así como en los contratos de adhesión no existe libertad contractual. De esta forma, los productores tenderán a establecer causales de exención total de responsabilidad en los contratos y los compradores al ser la parte débil de la relación jurídica, se verán obligados a aceptar. En palabras de Dean Prosser, sin la intervención judicial o legal las garantías sobre las cualidades de los productos fabricados equivaldrán a un pesado yunque. En virtud de ello, esta teoría señala que el legislador o el juez debe regular las garantías en forma directa y no supletoria para restablecer el equilibrio que no existe entre las partes.

La teoría del contrato de adhesión, desarrollada por Kessler (1943) sostiene que, en ciertos contratos, una de las partes tiene un poder de negociación mucho mayor que la otra. Esta parte, denominada "parte dominante", puede imponer sus condiciones al contrato, mientras que la otra parte, denominada "parte débil", se ve obligada a aceptarlas o rechazarlas por completo. En el caso de los contratos de arrendamiento, la parte dominante suele ser el propietario del inmueble. El propietario puede establecer el precio del alquiler, los términos del contrato y las garantías. El inquilino, por su parte, se ve obligado a aceptar estas condiciones si quiere alquilar el inmueble.

La teoría del contrato de adhesión sostiene que el legislador o el juez debe intervenir para proteger a la parte débil. El legislador puede establecer normas que regulen los contratos de adhesión, o el juez puede interpretar las cláusulas contractuales de forma favorable a la parte débil. Esta situación puede dar lugar a abusos por parte de los propietarios. Por ejemplo, los propietarios pueden establecer cánones de arrendamiento excesivos o cláusulas abusivas, como cláusulas que limitan la responsabilidad del propietario por daños al inmueble.

La intervención del legislador o del juez puede ayudar a promover la estabilidad financiera de los cánones de arrendamiento, en este caso vienen a ser las autoridades encargadas de normar dicha actividad. Al proteger a los inquilinos de los abusos por parte de los propietarios, se puede evitar que los cánones de arrendamiento se disparen. Esto puede ayudar a garantizar que los inquilinos puedan acceder a viviendas asequibles, lo que puede contribuir a la estabilidad económica.

4.3 Marco Legal

4.3.1 Constitución de la República del Ecuador

De acuerdo a la Constitución en el artículo 11, numeral 2, establece que "Todas las personas son iguales y gozaran de los mismos derechos, deberes y oportunidades".

Por lo mencionado anteriormente, se establece el principio de igualdad ante la Ley. Por lo tanto, existe iguales derechos y obligaciones tanto para al arrendador y arrendatario a efecto del cumplimiento de sus obligaciones contractuales, debiendo someterse en igualdad de condiciones a la norma legal, lo que implica el establecimiento de garantías que aseguren el cumplimiento de la obligación, puesto que el propietario del bien inmueble destinado a arrendamiento entrega el uso y goce de su propiedad, sin más respaldo que el contrato de arrendamiento, quedando a la buena fe del inquilino en relación al pago de los cánones de arrendamiento y a la conservación

del bien destinado para vivienda; todo esto implica que una de las partes quede en desigualdad de condiciones ante la Ley (Constitucion de la republica del Ecuador, 2008).

El art. 375 de la Constitucion de la republica del Ecuador (2008) menciona que el Estado, en todos sus niveles de gobierno, garantizará el derecho al hábitat y a la vivienda digna, y en su numeral 7, precisamente señala que asegurará que toda persona tenga derecho a suscribir contratos de arrendamiento a un precio justo y sin abusos.

4.3.2 Código Civil

El código civil, en su Título XXV, artículo 1856, define el contrato de arrendamiento como:

Arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado, salvo lo que disponen las leyes del trabajo y otras especiales.

Por lo mencionado en este artículo, arrendamiento se define como el acuerdo de ambas partes en las que el arrendador cede el uso de su bien inmueble al arrendatario, a cambio de un pago determinado.

En el artículo 1858 del Código Civil se puntualiza lo concerniente al precio y renta, señalando que el precio puede consistir, en dinero, en frutos naturales de la cosa arrendada y en este segundo caso puede fijarse una cantidad determinada o una cuota de los frutos de cada cosecha, finaliza mencionando que se le llame renta cuando se pague periódicamente. (Comisión de Legislación y Codificación, 2019).

4.3.3 Ley del Inquilinato

Los cánones de arrendamiento en Ecuador están regulados por la Ley de Inquilinato, que establece las disposiciones legales para la relación entre el arrendador y el arrendatario en contratos de arrendamiento.

Es indispensable determinar que, acerca del canon arrendaticio, la Ley de Inquilinato, en su artículo 17 estipula lo siguiente: “La pensión mensual de arrendamiento de un inmueble no podrá exceder de la doceava parte del diez por ciento del avalúo comercial con que dicho inmueble conste en el Catastro Municipal, y de los impuestos municipales que gravaren a la propiedad urbana. Para determinar el precio total se tomarán en cuenta todos los departamentos,

piezas o locales del inmueble, inclusive los ocupados por el arrendador” (Congreso Nacional, 2013).

En el Art. 19, de la Ley del Inquilinato nos hace referencia a las sanciones por cobro de pensiones excesivas, en donde estipula que la Oficina de Registro de Arrendamientos, fijará el precio máximo de arrendamiento de cada local, que se hará constar en el certificado a que se refiere el Art. 10. Quien cobre una pensión mayor de la fijada por la oficina municipal de arrendamientos o la jefatura de catastros, según el caso, será sancionado por el juez de inquilinato con una multa equivalente al valor del canon de arrendamiento mensual cobrado, sin perjuicio de la devolución al inquilino de lo cobrado en exceso, que debería liquidarse con el interés legal vigente a la fecha en que se ordene la devolución. Esta acción se tramitará en procedimiento sumario, por cuerda separada. La acción para demandar la devolución de lo cobrado en exceso y el derecho a recabar dicha devolución, prescribirá en dos años (Ley del Inquilinato, 2013)

El art. 8 de la Ley de Inquilinato, trata acerca del registro de arrendamientos, en conformidad a aquello, manifiesta lo siguiente: “Los concejos cantonales tendrán a su cargo el Registro de Arrendamientos, que lo llevará el Jefe de Catastros Municipales, quien ejercerá todas las funciones que se asignan en esta Ley a la Oficina de Registro de Arrendamientos” (Ley del Inquilinato, 2013)

En el art 29 de la ley del inquilinato dice que, los contratos cuyo canon de arrendamiento exceda de un salario básico unificado del trabajador en general mensual, se celebraran por escrito, debiendo el arrendador registrados, dentro de los treinta días siguientes a su celebración, ante un notario o notaria, los mismos que llevaran un archivo numerado y cronológico de los contratos registrados, bajo la responsabilidad personal de los mismos.

Se va a aplicar la ley del inquilinato ya que en esta se establece límites a los cánones de arrendamiento, lo que ayuda a garantizar que los inquilinos no tengan que pagar precios excesivos. Esto es importante para garantizar la equidad y la justicia, ya que permite que las personas de todos los niveles socioeconómicos puedan acceder a viviendas dignas.

4.4 Marco Institucional

4.4.1 Plan Nacional de Desarrollo “Creando Oportunidades” 2021-2025

El análisis de los cánones de arrendamiento se enmarca dentro del Plan Nacional de Desarrollo “Creando Oportunidades”, centralmente en el Objetivo 1, del eje económico, que menciona en Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales, así mismo se menciona que un componente importante de una economía libre es el sistema de precios. Los precios juegan un rol fundamental: coordinan las acciones de miles de personas, que persiguen sus propios objetivos, comunicando los cambios en el conocimiento particular que cada uno de ellos posee sobre la disponibilidad y usos potenciales de los recursos. Es decir, los precios transmiten información. Por tal motivo, cuando el Gobierno pretende regular los precios de la economía termina causando serias distorsiones que afectan a los consumidores cuando se fijan precios "oficiales" por encima del valor de mercado la consecuencia no intencionada es la sobreproducción de bienes con la esperanza de venderlos a precios artificialmente altos. Sin embargo, esto termina ocasionando que los precios de dichos bienes terminen bajando debido al exceso de oferta. Por el contrario, cuando se fijan precios mínimos se generan incentivos para no producir cantidades suficientes de esos bienes, produciendo escasez y por consecuencia el incremento de los precios.

Bajo este contexto, es claro que el gobierno es el encargado de crear políticas que regulen los precios de la economía en este caso de los canones de arrendamiento, la intervención gubernamental juega un rol fundamental para proteger tanto a arrendadores como arrendatarios. Sin embargo, es importante evaluar cuidadosamente los costos y beneficios de la regulación antes de implementarla.

Dentro del eje Institucional del Plan Nacional De Desarrollo Creando Oportunidades 2021-2025, habla acerca de las políticas regulatorias, en donde se menciona que la política de mejora regulatoria se refiere al conjunto de reglas, procedimientos e instituciones introducidos por los gobiernos con el propósito expreso de desarrollar, administrar y revisar las regulaciones. En este sentido la implementación de las buenas prácticas regulatorias, que se traducen en calidad de las regulaciones, responde a métricas sistemáticas, que en términos generales miden la capacidad que tienen los Estados para plantear políticas públicas de regulación y control, administrar, supervisar, diseñar, controlar y evaluar los marcos regulatorios, a partir de esquemas de participación ciudadana, argumentos técnicos que justifiquen la implementación de sus regulaciones, esquemas de simplificación orientados a reducir los costos de interacción que asumen los ciudadanos y empresas para cumplir con las regulaciones (Secretaria Nacional de Planificación, 2021).

Para la presente investigación, lo mencionado en el párrafo anterior sugiere que la regulación debe ser implementada de manera que sea efectiva y eficiente, por ende, que tenga un impacto positivo en la economía. Esta implementación debe contar con buenas practicas regulatorias como participación ciudadana, argumentos técnicos, y así la regulación pueda proteger a los inquilinos de precios abusivos, pero también debe proteger a los propietarios de viviendas de pérdidas financieras.

Desde el 2018, la nación adoptó nuevos instrumentos legales para reformar su política regulatoria. Esto implica generar marcos normativos eficaces, eficientes, transparentes y legitimados, orientados a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y el clima de negocios para las micro, pequeñas y medianas empresas. No obstante, a pesar de que en el Ecuador existe una legislación, no existen normativas o leyes vigentes que regulen o controlen los precios por contratos de arrendamiento. Esto genera problemas para los arrendatarios, quienes en la mayoría de casos se ven obligados a pagar precios elevados que no les permitan cubrir sus gastos.

4.4.2 Ordenanza de aprobación de planos de valoración del suelo urbano y la formación de los catastros prediales, la determinación, administración y recaudación del impuesto a los predios urbanos para el bienio 2022-2023

En la presente ordenanza se señala como es que se deduce el valor de la propiedad para poder pagar la alícuota predial

En el Art. 8.- Valor de la propiedad. - Para establecer el valor de la propiedad se considerará en forma obligatoria, los siguientes elementos:

a) El valor del suelo que es el precio unitario de suelo urbano, determinado por un proceso de comparación con precios de venta de parcelas o solares de condiciones similares u homogéneas del mismo sector, multiplicado por la superficie de la parcela o solar.

b) El valor de las edificaciones que es el precio de las construcciones que se hayan desarrollado con carácter permanente sobre un solar, calculado sobre el método de reposición; y,

c) El valor de reposición que se determina aplicando un proceso que permite la simulación de construcción de la obra que va a ser evaluada, a costos actualizados de construcción. (Consejo Municipal de Loja, 2021)

4.4.3 Antecedentes del canon de arrendamiento

Los seres humanos han utilizado contratos desde la antigüedad para establecer acuerdos y compromisos. A lo largo de la historia, los contratos han evolucionado para adaptarse a las necesidades de cada época. La antigua Roma fue un importante punto de referencia en el desarrollo de los contratos ya que estableció las bases de muchos de los principios contractuales que se utilizan en la actualidad.

En la Antigua Roma, el arrendamiento se conocía como "locatio conductio rei" implicaba la transferencia de una propiedad de un arrendador o propietario a un arrendatario o inquilino por un período de tiempo específico. El arrendamiento generalmente se registraba en un contrato escrito que establecía los términos y condiciones del acuerdo. El contrato de arrendamiento romano se dividía en dos partes: el "praeceptum" y la "stipulatio". El "praeceptum" era una directiva escrita que instruía al inquilino a realizar ciertos deberes y obligaciones, como pagar el alquiler y cuidar la propiedad. La "stipulatio" era un acuerdo verbal en el que el arrendatario se comprometía a cumplir con las obligaciones señaladas en el "praeceptum". Si el arrendatario no cumpliera con sus obligaciones, el arrendador podría emprender acciones legales contra él. El ordenamiento jurídico romano preveía una serie de remedios por incumplimiento de contrato, como daños compensatorios y cumplimiento específico. En cuanto a las fuentes, hay varios libros que brindan información detallada sobre el contrato de arrendamiento romano, como "Roman Law and the Legal World of the Romans" de Andrew Riggsby, "Roman Private Law" de Peter Stein y "The Institutes of Justinian". por Thomas Collett Sandars. (Martínez Vela, 2011)

4.5 Marco Conceptual

4.5.1 Cánones de Arrendamiento

4.5.1.1 Definición de Canon de arrendamiento

Cabanellas (2014) define a la palabra canon de la siguiente manera: "La pensión que se paga, en reconocimiento del dominio directo de algún predio, por la persona que tiene el dominio útil del mismo". Bajo este contexto, el canon o pago periódico por el uso de un bien, es un pilar fundamental en un contrato de arrendamiento; sin él, no se configura un arrendamiento como tal.

Algo que prescinde señalar es que según lo que establece el Código Civil, en el art 1883 es que Arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a

conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio y la otra para este goce, obra o servicio de un precio determinado, salvo lo que dispone las leyes del trabajo y otras leyes especiales. (Comisión de Legislación y Codificación, 2019)

Por su parte Garcia (2009), hace mención en su manual práctico en materia de Inquilinato que canon de arrendamiento: “Es la contraprestación que el arrendatario debe pagar, por el uso que se le concede, El precio de arrendamiento, es el elemento esencial del contrato de arrendamiento, de ese modo sin precio que se obligue a pagar el arrendatario al arrendador no puede haber arrendamiento.

Bajo lo señalado por algunos autores se puede decir que un acuerdo de arrendamiento o contrato de arrendamiento puede incluir un conjunto de reglas y regulaciones conocido como canon de alquiler o arrendamiento. Este canon describe los derechos y obligaciones tanto del arrendatario como del arrendador, así como las condiciones de uso de la propiedad, como el alquiler, los servicios públicos, los términos y otras disposiciones.

4.5.1.2 Definición de contrato

Para Kessler (1943) un contrato es el resultado de la libre negociación de las partes que se unen por el juego del mercado y que se encuentran en un aproximado pie de igualdad económico y social, no hay peligro de que la libertad contractual constituya una amenaza al orden social como un todo.

El Código civil define el contrato en el artículo 1454 como un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Se suele señalar que esta definición confunde contrato con convención. Convención es todo acto jurídico bilateral, cualquiera sea su función o efecto. Dentro de ese concepto genérico se situaría el específico de contrato: convención destinada a crear derechos y obligaciones (Comisión de Legislación y Codificación, 2019).

4.5.1.3 Naturaleza Jurídica del contrato de arrendamiento.

La naturaleza jurídica del contrato de arrendamiento genera debate en la doctrina. Algunos autores lo consideran personal, ya que el arrendador tiene la obligación de mantener el arrendatario en el uso y goce pacífico del bien. Otros, como Troplong (como se cita en Garcia, 2009) lo consideran un derecho real, pues subsiste incluso si se vende la propiedad, siempre que este inscrito en escritura pública. La formalidad del contrato también es importante, si no es solemne, se puede probar por cualquier medio legal, siendo la confesión la mejor prueba, aunque

limitada a dos mil sucres como lo menciona el Código Civil. Si el canon mensual supera los diez mil sucres, el contrato necesariamente debe ser por escrito.

En el art. 1857 del Código Civil se señala que, "Son susceptibles de arrendamiento todas las cosas corporales o incorporales que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellas que la ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales, como las de habitación y uso. Puede arrendarse aun la cosa ajena, y el arrendatario de buena fe tendrá acción de saneamiento contra el arrendador, en caso de evicción". (Comisión de Legislación y Codificación, 2019).

Se menciona que se puede arrendar cualquier bien que se pueda usar sin que se destruya, es decir todas las cosas que no sean consumibles, las cosas muebles por su naturaleza se dividen en consumibles y no consumibles. Así mismo no se pueden arrendar bienes que la ley prohíbe, derechos personales, o derechos que no se pueden usar sin consumirlos.

4.5.1.4 Fijación del canon de arrendamiento

La Ley del Inquilinato en su art 17, establece que la pensión mensual de arrendamiento de un inmueble no podrá exceder de la doceava parte del diez por ciento del avalúo comercial con que dicho inmueble conste en el catastro municipal y de los impuestos municipales que gravaren a la propiedad urbana...(Congreso Nacional, 2013)

Bajo lo mencionado en la ley del Inquilinato se puede deducir que el canon de arrendamiento se fija bajo lo que se menciona en este artículo, aunque en la práctica no se vea reflejado como tal, pues el arrendador lo hace bajo sus propios intereses y dejando en el olvido lo establecido en la ley.

La ley de Inquilinato es una normativa fundamental para proteger los derechos de los inquilinos y garantizar un mercado de alquiler justo. Sin embargo, su cumplimiento es deficiente, tanto por parte de arrendatarios, que no exigen contratos y no defienden sus derechos, arrendadores que aumentan el alquiler de forma ilegal y autoridades, que no velan por la aplicación de la ley, lo que genera diversos problemas.

4.5.1.5 Sanciones al Arrendador

La ley del inquilinato en su art. 6, establece las sanciones, en donde manifiesta que, de no efectuar las reparaciones y obras ordenadas por el Juez de Inquilinato, o que privare a los locales de los servicios existentes, u ocasionare daños en ellos, o dificultare, de cualquier manera, el uso del local arrendado, será sancionado el Juez de inquilinato con multa equivalente a una pensión

locativa mensual y si reincidiere con la de tres pensiones locativas mensuales. (Congreso Nacional, 2013).

Es evidente la importancia de contar con un marco legal que proteja los derechos de los inquilinos y establezca sanciones para aquellos arrendadores que no cumplen con sus obligaciones. Este tipo de medidas hace que los arrendatarios cumplan con sus responsabilidades y garanticen un entorno habitable y funcional para los inquilinos, reduciendo así el riesgo de abusos por parte de arrendadores.

4.5.1.6 Sanciones por cobro de arrendamiento excesivo.

La Ley del Inquilinato (2013), en su artículo 19 menciona que la Oficina de Registro de arrendamientos, fijará el precio máximo de arrendamiento de cada local, que se hará constar en el certificado a que se refiere el Art. 10. Quien cobrara una pensión mayor de la fijada por la Oficina Municipal de Arrendamientos o la Jefatura de Catastros, según el caso, será sancionado por el Juez de Inquilinato con una multa equivalente al valor del canon de arrendamiento mensual cobrado, sin perjuicio de la devolución al inquilino de lo cobrado en exceso, que deberá liquidarse con el interés legal vigente a la fecha en que se ordene la devolución.

Esta acción se tramitará en juicio verbal sumario, por separado. Si el monto de lo reclamado no excediere de unos mil sucres, el demandado podrá reconvenir al actor en el momento de proponer excepciones.

Bajo este concepto la Ley del Inquilinato establece un mecanismo para regular el precio máximo de arrendamiento de los locales comerciales. Este mecanismo tiene como objetivo proteger a los inquilinos de los abusos de los arrendadores, pero muy poco es visto en la práctica.

4.5.1.7 Fijación de pensiones arrendaticias según la constitución de la república del Ecuador

Como sabemos nuestra Carta Magna es garante de derechos y obligaciones, establece la protección irrestricta de los derechos de todas las personas, sin distinción alguna. Para hacer efectivo este precepto, nuestro Estado, al ser un Estado constitucional de derechos, se basa en principios específicos para la aplicación de la normativa vigente. Estos principios son fundamentales para el adecuado ejercicio de los derechos y obligaciones de todos los ciudadanos.

El artículo 30 de nuestra Constitución reza lo siguiente, La propiedad, en cualquiera de sus formas y mientras cumpla su función social, constituye un derecho que el Estado reconocerá y garantizará para la organización de la economía. Deberá procurar el incremento y la redistribución del ingreso, y permitir el acceso de la población a los beneficios de la riqueza y el desarrollo. (Constitucion de la republica del Ecuador, 2008)

En el caso de los cánones de arrendamiento, la función social de la propiedad se traduce en la necesidad de garantizar que los inquilinos puedan acceder a viviendas asequibles. Esto significa que los cánones de arrendamiento no deben ser excesivos, ya que podrían impedir que los inquilinos puedan pagarlos.

El artículo 30 de la Constitución también establece que el Estado debe procurar el incremento y la redistribución del ingreso. Esto significa que el Estado debe tomar medidas para que la riqueza se distribuya de manera más equitativa.

El artículo al que se hace referencia consagra el derecho fundamental de todas las personas a una vivienda digna, sin importar su situación económica o social. Este derecho no se limita a la posesión de una vivienda propia, sino que también abarca el alquiler. Lo importante es que la vivienda sea habitable y permita a las personas vivir y desarrollarse de forma digna, saludable, segura y adecuada. El Estado tiene la obligación de ofrecer facilidades para que todas las personas, independientemente de sus recursos, puedan acceder a este derecho fundamental.

La figura contractual conocida como arrendamiento es una de las opciones que el Estado ofrece a los ciudadanos con el fin de brindarles un entorno habitable seguro y una vivienda adecuada. Esto se debe a que existen propiedades o bienes inmuebles de diferentes valores comerciales. Es decir, hay propiedades construidas con materiales de alta calidad destinadas a personas con recursos económicos elevados, mientras que también hay propiedades diseñadas para aquellos que no cuentan con una situación económica favorable para acceder a viviendas de mayor costo. Aunque estas últimas propiedades pueden ser más modestas, no dejan de ser apropiadas y dignas para ser habitadas.

4.5.1.8 Factores que influyen en los precios de los cánones de arrendamiento

La ubicación de una propiedad es uno de los factores más importantes que afecta el precio de arrendamiento. Lugares con alta demanda, como áreas urbanas céntricas o zonas comerciales populares, tienden a tener cánones de arrendamiento más altos que áreas menos demandadas. No obstante, el tamaño y la calidad de una propiedad también juegan un papel

crucial en la determinación de su precio de arrendamiento. Propiedades más grandes, con características y comodidades superiores, suelen tener cánones de arrendamiento más altos que propiedades más pequeñas o con características menos atractivas. (Tello, 2019)

La relación entre la oferta y la demanda de propiedades en un área determinada puede tener un impacto significativo en los precios de los cánones de arrendamiento. Si la demanda de espacios comerciales supera la oferta disponible, es probable que los precios de arrendamiento se incrementen. Por el contrario, si la oferta supera la demanda, es posible que los precios sean más bajos.

Los propietarios de propiedades de alquiler tienen costos operativos y de mantenimiento asociados con sus activos. Estos costos incluyen impuestos, seguros, servicios públicos, mantenimiento regular y reparaciones. Los propietarios suelen tener en cuenta estos costos al establecer los precios de los cánones de arrendamiento para garantizar una rentabilidad adecuada. No obstante, ciertas características adicionales pueden influir en los precios de los cánones de arrendamiento. Por ejemplo, propiedades con estacionamiento, acceso a vías principales, visibilidad, proximidad a servicios y comodidades, entre otros, pueden tener un valor añadido y, por lo tanto, pueden tener cánones de arrendamiento más altos (Tello, 2019).

4.5.1.9 El contrato como fuente de la economía

El contrato se ha considerado uno de los pilares fundamentales del orden económico establecido en nuestra civilización, dicho pilar es el hecho por medio del cual se perfecciona la función económica clásica de la distribución e intercambio de servicios y bienes entre los seres humanos y sus grupos sociales.

Por medio de los contratos además se ejecutan actividades financieras y de crédito, se hacen prestamos en todo el sentido amplio de la palabra y los servicios que bien pueden ser retribuidos o gratuitos, dentro de nuestro sistema y partiendo desde el punto de vista de la libertad que tienen las personas, toda vez que se han extinguido las formas de esclavitud o servidumbre, son cuerpos de contratación como bien pueden ser contratos de: mandato, servicios, trabajo, arrendamiento, gestión, etc. (Zabala, 2018).

De hecho y haciendo referencia a la reglamentación de intereses, que es un proceso que se produce entre dos o más personas que tienen de por medio relaciones jurídicas, algunas de ellas son permanentes, otras temporales. Consideramos al contrato como una conjetura del futuro que las partes contractuales hacen en cuanto al uso de su iniciativa, libertad y su autonomía

privada, es por esto que es un camino que guía hacia el futuro, en donde las partes transitarán de acuerdo con los reglamentos que las mismas hayan establecido dentro del contrato.

El texto sostiene que un contrato de arrendamiento es una reglamentación de intereses entre un propietario y un inquilino. El contrato regula los derechos y obligaciones de cada una de las partes, como el pago del canon de arrendamiento, el uso de la propiedad y la duración del contrato.

4.5.1.10 Competencia del control de cobros.

Según el Art. 10 de la Ley de Inquilinato a quien le compete esta regulación es a las Oficinas de Registro de Arrendamientos o a la Jefatura de Catastros Municipales, ya que ellos en el momento de la inscripción del predio, en el plazo de cuatro meses deben emitir un certificado en el que conste la identidad del predio y la pensión mensual que se debe pagar por este.

Lamentablemente, todas estas disposiciones no se cumplen en nuestra ciudad, ya que la entidad responsable de llevar a cabo el registro correspondiente es decir la jefatura de catastros no lo realiza. En su lugar, se espera que los propietarios de los inmuebles realicen el registro por su cuenta, lo cual, en cierta medida, es lo que se espera. Sin embargo, sería beneficioso que el municipio lleve a cabo una inspección de todas las viviendas que tengan inquilinos y los obligue a registrarse. Esto ayudaría a reducir el costo de los alquileres en nuestra ciudad, los cuales son excesivamente altos si consideramos el salario básico que se paga y que la mayoría de los ecuatorianos percibe (Congreso Nacional, 2013).

4.5.2 Estabilidad Financiera de los negocios

4.5.2.1 Definición de estabilidad financiera

Schinasi (2004), afirma que la estabilidad financiera es un concepto amplio que abarca diferentes aspectos de las finanzas (y del sistema financiero): infraestructura, instituciones y mercados. Tanto las personas privadas como las públicas participan en los mercados y en componentes vitales de la infraestructura financiera (incluido el sistema legal y los marcos oficiales para la financiación, regulación, supervisión y vigilancia)

Bajo esta definición se menciona dos aspectos importantes de la estabilidad financiera, la primera es la capacidad de facilitar el desempeño de la economía. Esto significa que el sistema financiero debe ser capaz de proporcionar los fondos que las empresas y los consumidores

necesitan para invertir, gastar y ahorrar. Y la segunda, la capacidad de disipar los desequilibrios financieros, lo que significa que el sistema financiero debe ser capaz de evitar que se acumulen riesgos que puedan provocar una crisis.

La estabilidad financiera es importante para la economía en general, ya que ayuda a crear un entorno propicio para el crecimiento y la prosperidad.

4.5.2.2 Efectos de los precios de arrendamiento en la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios.

Los precios de arrendamiento pueden tener diversos efectos en la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios. A continuación, se describen algunos de los principales efectos que los propietarios de negocios pueden experimentar:

- El precio del arrendamiento es uno de los costos más significativos para la mayoría de los negocios. Un aumento en el precio del arrendamiento puede aumentar los costos operativos totales de la empresa, esto puede afectar la rentabilidad del negocio, ya que los márgenes de ganancia se ven reducidos si los costos de arrendamiento se incrementan significativamente.

- Los precios de arrendamiento más altos pueden reducir la rentabilidad de los negocios, especialmente si las ventas o ingresos no aumentan en la misma proporción. Si los costos de arrendamiento aumentan desproporcionadamente en relación con los ingresos generados por el negocio, esto puede llevar a una disminución en los márgenes de beneficio y, en algunos casos, a pérdidas financieras.

- Los altos precios de arrendamiento pueden afectar la capacidad de una empresa para competir en el mercado. Si los negocios tienen que destinar una gran parte de sus ingresos al pago del arrendamiento, pueden tener dificultades para invertir en mejoras, promoción o expansión de sus operaciones. Esto puede poner en desventaja a los negocios en comparación con competidores que tienen costos de arrendamiento más bajos.

- Un aumento en los precios de arrendamiento puede dificultar la capacidad de los negocios para adaptarse a cambios en el mercado o en las necesidades de los clientes.

- En algunos casos, los precios de arrendamiento excesivamente altos pueden llevar al cierre de negocios. Si los costos de arrendamiento se vuelven insostenibles y no se

pueden compensar con ingresos adecuados, los propietarios pueden verse obligados a cerrar sus negocios.

Es importante destacar que los efectos de los precios de arrendamiento en la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios pueden variar según el giro de negocio, el tamaño del negocio, la ubicación y otros factores específicos. Además, las estrategias de negocios, la capacidad de negociación de los propietarios y las condiciones del mercado también pueden influir en cómo los negocios responden y se adaptan a los precios de arrendamiento (Nuñez, 2010).

4.5.2.3 Identificación de las posibles interacciones y conexiones entre los precios de arrendamiento y la estabilidad de negocios comerciales.

La identificación de las posibles interacciones y conexiones entre los precios de arrendamiento y la viabilidad empresarial es un aspecto crucial para comprender cómo los precios de arrendamiento pueden afectar la sostenibilidad y el éxito de los negocios.

Es por ello que bajo un análisis e interpretación de una entrevista realizada a Zhu (2014) subdirector, gerente del FMI, en la conferencia patrocinada por el Bundesbank, el señalo algunos puntos clave sobre el sector inmobiliario y su interacción con la economía.

A continuación, se presenta lo más importante y destacado de su conferencia como de su entrevista.

Los precios de arrendamiento más altos pueden reducir los márgenes de beneficio de los negocios al aumentar los costos operativos. Si los costos de arrendamiento representan una parte significativa de los gastos totales, la rentabilidad de los negocios puede verse comprometida.

Los precios de arrendamiento elevados pueden limitar la capacidad de los negocios para invertir en mejoras, expansión o innovación. Si una gran proporción de los ingresos generados se destina al pago del arrendamiento, la disponibilidad de fondos para invertir en el crecimiento del negocio puede ser limitada.

Los precios de arrendamiento más bajos pueden conferir una ventaja competitiva a los negocios al permitirles ofrecer precios más competitivos o invertir en estrategias de marketing. Por otro lado, si los precios de arrendamiento son altos, los negocios pueden tener dificultades para competir con otros que tienen costos de arrendamiento más bajos.

Los precios de arrendamiento influyen en la capacidad de los negocios para adaptarse a cambios en el mercado y en las necesidades de los clientes. Si los precios de arrendamiento son rígidos o aumentan considerablemente, puede ser difícil para los negocios ajustar su espacio físico, cambiar de ubicación o expandirse según sea necesario.

Los negocios que enfrentan precios de arrendamiento inestables o volátiles pueden experimentar dificultades para mantener una estabilidad financiera a largo plazo. Los aumentos repentinos o significativos en los precios de arrendamiento pueden generar incertidumbre y dificultar la planificación financiera y la gestión del flujo de efectivo.

La ubicación geográfica de un negocio y los precios de arrendamiento pueden estar interrelacionados. Las ubicaciones privilegiadas o estratégicas pueden tener cánones de arrendamiento más altos debido a la alta demanda y la accesibilidad. Por lo tanto, los precios de arrendamiento pueden influir en la elección de la ubicación de un negocio y, a su vez, la ubicación puede afectar los precios de arrendamiento (Faster Capital, 2023).

Es importante destacar que estas interacciones y conexiones pueden variar según el contexto específico, la industria y las características del mercado local.

4.5.2.4 Importancia de regular los precios de arrendamiento

La importancia de regular los costos de arrendamiento radica en crear un entorno propicio para la viabilidad y el crecimiento de los negocios, la misma que puede ayudar a nivelar el campo de juego para los negocios, especialmente para aquellos que operan en sectores más sensibles a los cambios en los precios de arrendamiento. Al establecer límites o mecanismos de control, se puede evitar que los precios de arrendamiento se vuelvan excesivamente altos y, por lo tanto, se pueden reducir las barreras de entrada para nuevos emprendimientos y fomentar la competencia justa.

Un control de precios proporciona a los negocios una mayor estabilidad y previsibilidad en términos de sus gastos operativos. Al tener un marco regulatorio claro y consistente, los empresarios pueden planificar de manera más efectiva sus finanzas y tomar decisiones estratégicas a largo plazo. Esto a su vez ayuda a evitar aumentos bruscos e imprevistos que podrían poner en peligro la estabilidad financiera de los negocios. Mantener costos de arrendamiento razonables y controlados contribuye a mantener márgenes de beneficio adecuados y garantizar la capacidad de inversión y crecimiento a largo plazo. (Romero Gutiérrez, 2018)

Cabe señalar que, al evitar la concentración de grandes empresas y cadenas comerciales debido a precios de arrendamiento excesivamente altos, se puede fomentar un ecosistema empresarial más diverso, con una mezcla de pequeñas y medianas empresas que enriquecen la oferta y promueven la competencia.

Sirve como una protección para los inquilinos, especialmente aquellos que no tienen la capacidad de negociar arrendamientos favorables debido a su tamaño o posición en el mercado. Esto ayuda a equilibrar la relación entre los arrendadores y los inquilinos, evitando abusos y asegurando condiciones justas para ambas partes.

Es importante tener en cuenta que la regulación de los costos de arrendamiento debe ser cuidadosamente diseñada y equilibrada para evitar distorsiones en el mercado y garantizar un ambiente propicio para la inversión y el crecimiento empresarial. (Ángel & Galindo, 2021)

4.5.2.5 Consecuencias de los precios elevados de arrendamientos para los locales comerciales

Los altos precios de arrendamiento aumentan los costos operativos de las empresas, lo que puede disminuir sus márgenes de beneficio. Si los ingresos generados por el negocio no aumentan en la misma proporción que los costos de arrendamiento, la rentabilidad puede verse significativamente afectada. Además, genera dificultades financieras para las empresas, especialmente para aquellas que tienen márgenes de beneficio ajustados o que se encuentran en etapas iniciales de su desarrollo. Si una gran parte de los ingresos se destina al pago del arrendamiento, puede ser difícil para las empresas hacer frente a otros gastos operativos, inversiones o deudas. (Nuñez, 2021)

Así como también limitan la capacidad de las empresas para invertir en su crecimiento y expansión. Si gran parte de los recursos financieros se destina al pago del arrendamiento, las empresas pueden tener dificultades para destinar fondos a mejoras, innovación, contratación de personal adicional o adquisición de equipos y tecnología. No obstante, los negocios que tienen que destinar una gran parte de sus ingresos al pago del arrendamiento pueden enfrentar dificultades para competir en el mercado. Esto se debe a que tienen menos flexibilidad para ajustar precios, invertir en marketing y promoción, o mejorar la calidad de sus productos o servicios. Como resultado, pueden perder participación en el mercado frente a competidores que tienen costos de arrendamiento más bajos y pueden ofrecer precios más competitivos.

Si los precios de arrendamiento son excesivamente altos y se mantienen de manera constante, algunas empresas pueden verse obligadas a cerrar sus operaciones o considerar la reubicación en áreas con costos de arrendamiento más bajos. Esto puede resultar en la pérdida de empleos, la reducción de la actividad económica local y un impacto negativo en la comunidad en general. Por consiguiente, dificultan la capacidad de las empresas para adaptarse a cambios en el mercado o en las necesidades de los clientes. Si las empresas necesitan expandirse, reducir su espacio o cambiar de ubicación para aprovechar nuevas oportunidades o responder a cambios en la demanda, los altos costos de arrendamiento pueden limitar su capacidad para hacerlo.

Se puede decir que los altos precios de arrendamiento pueden tener un impacto significativo en la rentabilidad, la estabilidad financiera, la capacidad de inversión, la competitividad y la adaptabilidad de las empresas. Es esencial que las empresas evalúen cuidadosamente los costos de arrendamiento antes de tomar decisiones comerciales y busquen estrategias para mitigar los impactos negativos, como la negociación de contratos de arrendamiento favorables o la búsqueda de ubicaciones alternativas más asequibles. (Martín, 2017)

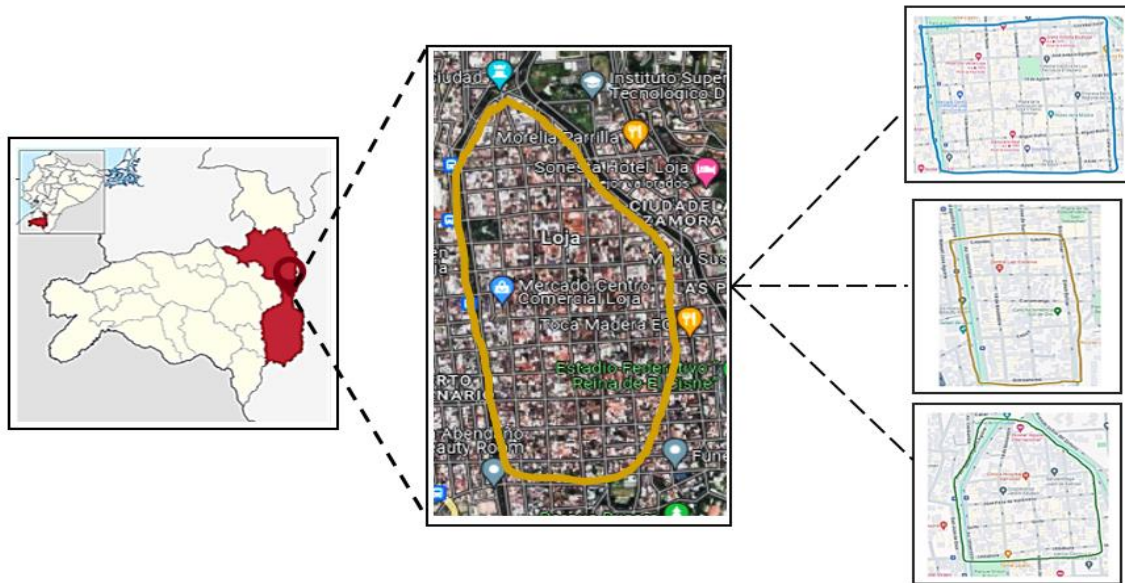
5. Metodología

5.1 Área de estudio

El presente estudio se llevó a cabo en la zona céntrica de la ciudad de Loja, durante el año 2023, área que concentra la mayor actividad comercial de la ciudad. Dentro de esta zona, se establecieron tres polígonos específicos para el análisis a tres niveles:

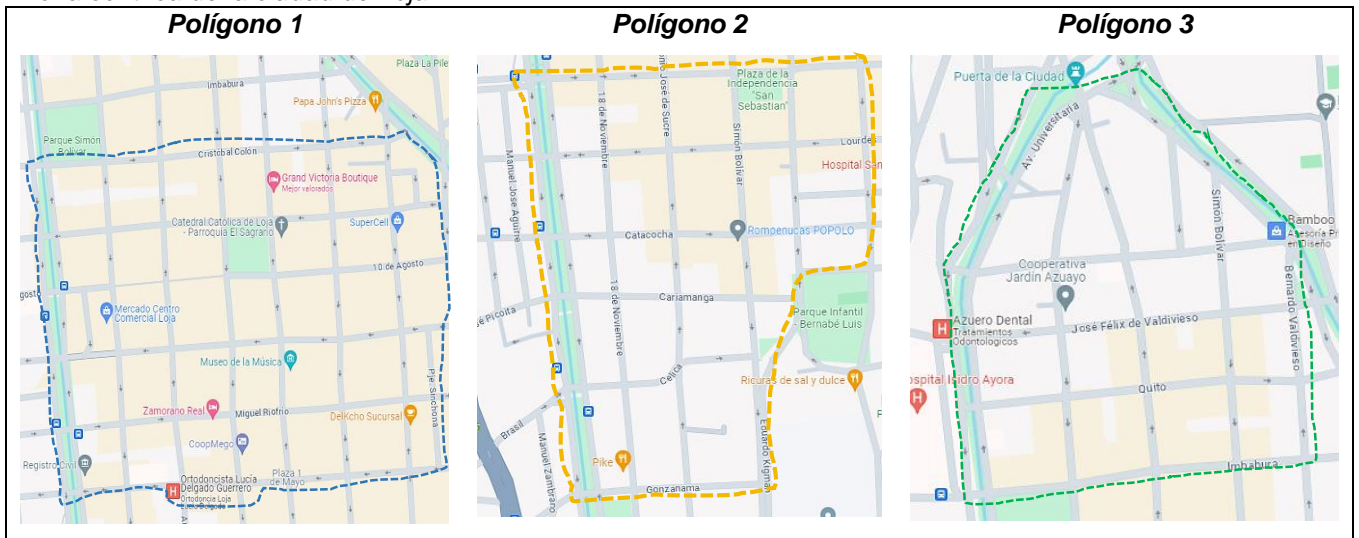
1. Zona Alta: comprendida entre las calles Colon al norte, Azuay al sur, Juan José Peña al este y Av. Manuel Agustín Aguirre al oeste. Esta es la sección con mayor valor comercial del centro de Loja.
2. Zona Media: está conformada por las calles Alonso de Mercadillo al norte, Gonzanamá al sur, Eduardo Kigman al este y Av. Manuel Agustín Aguirre al oeste.
3. Zona Baja: Se extiende desde la puerta de la ciudad al norte, Imbabura al sur, Bernardo Valdivieso al este y Av. Universitaria al oeste.

Figura 1.
Zona céntrica de la ciudad de Loja



Nota. La figura muestra la focalización de los tres polígonos de la zona céntrica del cantón Loja.
Fuente: Google Maps.

Figura 2.
Zona céntrica de la ciudad de Loja.



Nota. La figura muestra las calles que componen los polígonos ubicados en la zona central de Loja, información tomada de google Maps.

Tabla 1.*Conformación de los polígonos de estudio.*

Polígono 1	Polígono 2	Polígono 3
Cristóbal Colon	Alonso de Mercadillo	Imbabura
José Antonio Eguiguren	Lourdes	Quito
10 de agosto	Catacocha	José Félix de Valdivieso
Rocafuerte	Celica	Juan de Salinas
Miguel Riofrio	Cariamanga	Av. Universitaria
Azuay	Gonzanamá	18 de Noviembre
Av. Manuel Agustín Aguirre	Eduardo Kigman	Sucre
Av. Universitaria	Av. Manuel Agustín Aguirre	Bolívar
18 de Noviembre	Av. Universitaria	Bernardo Valdivieso.
Sucre	18 de Noviembre	
Bolívar	Sucre	
Bernardo Valdivieso	Bolívar	
Olmedo	Bernardo Valdivieso	
Juan José Peña	Olmedo	
	Juan José Peña.	

Nota. Información tomada del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loja (2023)

Para lograr eficazmente determinar la relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad de los negocios en la zona céntrica de la ciudad de Loja, objetivo planteado en el presente trabajo de investigación, se adoptó un enfoque mixto que combina elementos cualitativos y cuantitativos. La información cualitativa se utilizó para recabar información y datos sobre la fijación de precios en los cánones de arrendamiento, mientras que el análisis financiero involucró tanto aspectos cuantitativos como cualitativos.

Por consiguiente, el método inductivo predominó, ya que la acumulación de datos específicos permitió llegar a una conclusión general sobre la relación entre los precios de arrendamiento y la estabilidad financiera de los negocios en la zona central de la ciudad de Loja.

Con este precedente, es importante señalar que la presente investigación se enfocó en un diseño de estudio de caso, no experimental, que se determinó como la opción más adecuada. El de estudio de caso tiene una intención de investigación y un propósito metodológico más amplio, lo que influye en los métodos seleccionados para la recopilación de datos, como la

entrevista y la observación. Además, abarca estrategias relacionadas con los procesos (tanto educativos como éticos) que permiten el acceso y la realización, análisis e interpretación del caso (Simons, 2011).

Finalmente, el estudio tuvo un alcance exploratorio-descriptivo, pues se trató de abordar un tema que no había sido investigado detalladamente antes, y así proporcionar una comprensión detallada y precisa de la relación que se está investigando, por consiguiente, se siguió un diseño de corte transversal, el cual permitió recolectar datos en un solo punto en el tiempo, lo que es apropiado para este tipo de estudio.

Objetivo 1

Para dar cumplimiento al objetivo 1 *Analizar los precios de los cánones de arrendamiento, en la zona central con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja*, se utilizó la técnica de encuesta a través de un cuestionario que se adjunta en el anexo 1. Esta permitió recopilar información sobre los precios de los cánones de arrendamiento de una muestra representativa de negocios para luego comparar los precios de los cánones de arrendamiento entre diferentes tipos de negocios, tamaños de negocios y ubicaciones.

La encuesta conto con un banco de 20 preguntas, tanto abiertas como cerradas, que se dividieron en cuatro dimensiones (Información del negocio, información de arrendamiento, información financiera & sostenibilidad del negocio y finalmente la opinión respecto a los cánones de arrendamiento), esto permitió obtener una visión integral de la situación y tomar decisiones fundamentadas.

Se pudo conocer mediante una entrevista con el Sr. Jair Mogrovejo, Director de planificación del Servicio de Rentas Internas de Loja, y la información recolectada desde la página oficial del SRI, que dentro de la zona céntrica existen aproximadamente 2050 negocios. Esta información preliminar no es precisa ni exacta, puesto que no se determina con precisión cuántos negocios hay en las zonas A, B y C, pero se la tomó como referencia para desarrollar dicho estudio, así se pudo obtener la siguiente muestra mediante la aplicación del presente procedimiento:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 2050 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (2050 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1969}{6}$$

$$n = 324$$

Este proceso se realizó de forma asistida en donde todos los participantes dieron su consentimiento expreso para proporcionar la información, garantizándose la confidencialidad de sus datos personales. Finalmente, la información recabada se ingresó al utilitario Excel, donde se tabuló para realizar el análisis estadístico de los datos y así poder hacer la interpretación de los mismos.

Objetivo 2

Para dar cumplimiento al segundo objetivo *Analizar la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de Loja*, se utilizó la encuesta aplicada en el primer objetivo, centrándonos específicamente en la sección 2 y 3 del cuestionario adjuntado en el anexo 1, información esencial para comprender la situación financiera y para identificar posibles problemas u oportunidades, por lo que se necesitó datos precisos y comparables de todas las unidades de comercio formal en la zona central de Loja, es preciso señalar que al ser las respuestas de naturaleza cuantitativa, el procesamiento de los datos consistió en las siguientes etapas:

- Ingreso de los datos en una base de datos.
- Análisis descriptivo de los datos.
- Análisis estadístico de los datos.

Y finalmente se elaboró conclusiones sobre la situación financiera de las unidades de comercio en la zona central de Loja.

Objetivo 3

Para dar cumplimiento al tercer y último objetivo *Desarrollar una propuesta para la regulación de los canones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja*.

Se utilizó como base los hallazgos encontrados mediante la encuesta utilizada para el primer objetivo respectivamente y a su vez se realizó una entrevista (Ver anexo 2) empleada a tres personas con experticia en el tema, la misma que consta de un banco de nueve preguntas, con un tiempo aproximado de duración de treinta minutos, que permitió a los participantes expresar sus opiniones y experiencias, aspecto importante para comprender las percepciones y opiniones, lo cual permitió identificar algunas posibles soluciones a los problemas relacionados con los cánones de arrendamiento para finalmente establecer la propuesta con recomendaciones que sean efectivas y que satisfagan las necesidades de los propietarios de negocios y arrendatarios.

5.2 Tipo de muestreo

Se utiliza un muestreo por conglomerado, esto debido a que hay gran cantidad y diferentes tipos de negocios dentro del casco urbano de Loja, la razón de esto es que la población de negocios es muy grande y diversa, y sería difícil seleccionar una muestra representativa de todos los negocios de manera aleatorio, para ello se dividió la población por clusters (polígonos comerciales) y luego se seleccionó una muestra proporcional de los tres polígonos comerciales, de modo que esto garantizó que la muestra sea representativa de la población.

5.3 Procesamiento y análisis de datos

Una vez obtenidos los resultados del trabajo de campo, se procedió al análisis de la información recabada para dar cumplimiento al objetivo general y específicos planteados.

Con la finalidad de determinar si existe una relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad de los negocios en la zona céntrica de Loja, se aplicó la prueba estadística del Chi Cuadrado para contrastar la hipótesis definida.

Por otra parte, para abordar los objetivos específicos, los datos cuantitativos y cualitativos producidos tanto en las encuestas como en las entrevistas fueron procesados mediante el utilitario Excel. En este software se generaron tablas, gráficos y medidas descriptivas que facilitaron la lectura, interpretación y caracterización de las variables analizadas en relación a los precios de arrendamiento, la situación de los negocios y sus perspectivas sobre el mercado de alquileres comerciales en el centro de Loja.

De esta manera, con el procesamiento estadístico en Excel y la aplicación de pruebas paramétricas como el Chi Cuadrado, fue posible organizar, sistematizar y analizar rigurosamente

los resultados obtenidos del trabajo de campo, apuntando a cumplir con los objetivos planteados en esta investigación.

6. Resultados

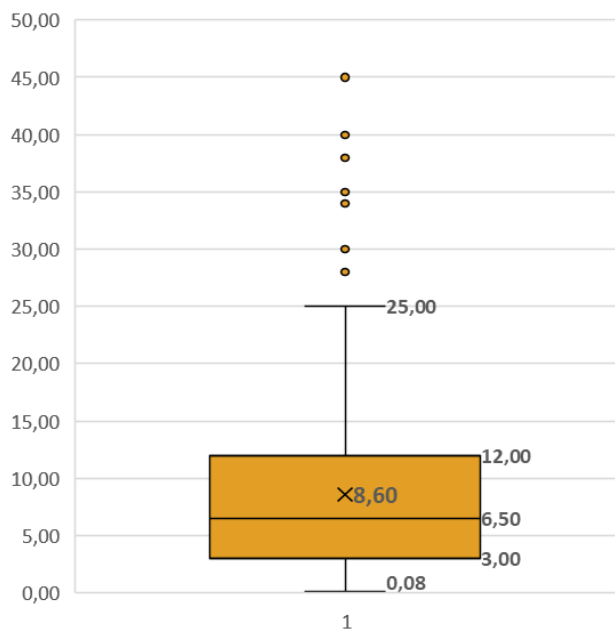
Los resultados que se presentan a continuación se obtuvieron a través del levantamiento de información mediante una encuesta realizada a 324 arrendatarios y entrevistas aplicadas a tres personas con conocimiento y experiencia en el tema de los cánones de arrendamiento.

Los resultados permiten caracterizar la composición comercial en la zona central de Loja. Se identifican los tipos de negocios con mayor presencia en los 3 polígonos analizados, así como las calles de mayor movimiento comercial. En términos generales, en el polígono 1 predominan los locales de ropa, calzado, restaurantes, hogar, electrodomésticos y telefonía. El polígono 2 concentra principalmente locales de las mismas categorías, con supermercados, lavanderías y costurerías. Por su parte, en el polígono 3 destacan supermercados, electrodomésticos, panaderías, restaurantes, repuestos y papelerías.

Las calles con mayor actividad comercial detectadas fueron: 18 de noviembre, 10 de agosto, Mercadillo, Bolívar, Juan José Peña y Rocafuerte. Esto da una visión de la composición de los tres polígonos analizados previa a interpretar los resultados específicos sobre cánones de arrendamiento y otras variables de interés recabadas en la encuesta.

Respecto al tiempo que arriendan un local, es normal que un arrendatario en el centro de la ciudad tenga un poco más de ocho años y medio arrendando, el 25% de arrendatarios que menos tiempo tienen arrendando, tiene máximo 3 años, el 75% lleva máximo 2 años, es normal que en el centro de la ciudad se arriende los locales comerciales entre 0,08 y 25 años (Figura 3)

Figura 3.
Promedio de tiempo de duración de un local arrendado .



Nota. La Caja de bigotes indica en promedio los años que arriendan un local en el centro de la ciudad, información tomada de la encuesta aplicada por la autora.

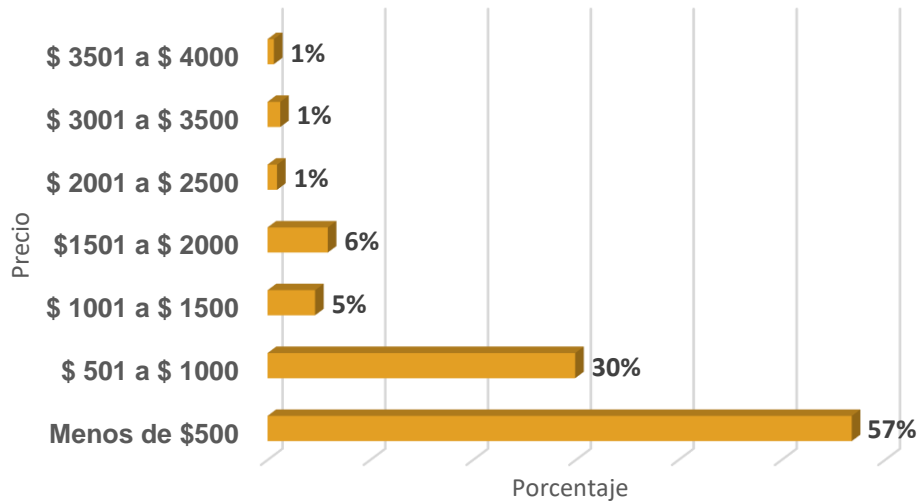
A continuación, se detalla los resultados obtenidos en el trabajo en campo.

6.1 Analizar los precios de los cánones de arrendamiento, en la zona central con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja.

Mediante el análisis de cuánto pagan de arriendo, y la percepción de los arrendatarios respecto a los canones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja, se logró identificar lo siguiente.

Más de la mitad (57%) paga menos de \$500 por las rentas de sus locales comerciales. Un 30% cancela entre \$501 y \$1000. Por tanto, se confirma que una amplia mayoría (87%) paga menos de \$1000 mensuales por concepto de arrendamiento. Esto ratifica que predominan los cánones medios y bajos en la zona. (Figura 4.

Figura 4.
Precio promedio del canon de arrendamiento.



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Sin embargo, cabe mencionar que, para comprender mejor los precios, se pudo aplicar las encuestas a tres zonas céntricas que permiten analizar su variación de mejor manera.

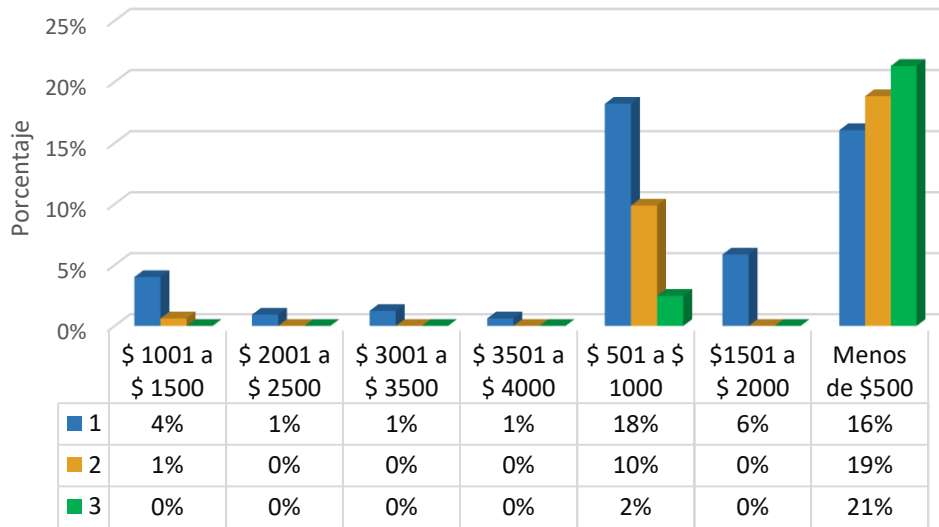
Al analizar los precios por polígono, se observa que:

En el polígono 1, se encuentran ubicados 92 locales de los cuales el 47% tienen arriendos sobre \$1000. Esto confirma que es la zona más exclusiva. En el polígono 2, predominan los arriendos entre \$501-\$1000 (10% del total) y menos de \$500 (19%). Es una zona de precio intermedia. El polígono 3 tiene mayormente locales con rentas inferiores a \$500 (21%), siendo la zona de menores precios.

Quiere decir que, existe una limitación entre la ubicación de los locales (según polígono) y el precio del arriendo mensual, disminuyendo este de forma progresiva entre el polígono 1 y 3. (Figura 5).

Figura 5

Precio promedio del canon de arrendamiento por polígonos.

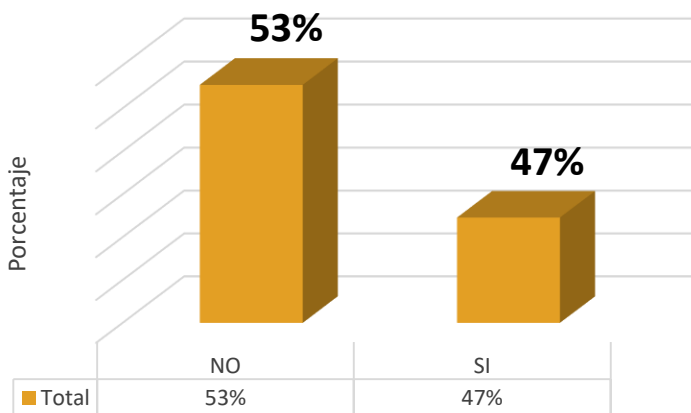


Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Más de la mitad de la muestra representativa con el 53% afirma que el monto de su arriendo está acorde al espacio y ubicación que tienen. No obstante, el 47% restante considera que no existe una relación equilibrada, pagando probablemente un precio elevado al beneficio locativo que reciben. Esto señala la existencia de cánones desproporcionados en varios casos. (Figura 6)

Figura 6

Percepción del costo del canon de arrendamiento y su relación con el espacio y ubicación del negocio



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Se evidencia que el 63% de los encuestados tiene un contrato de arrendamiento vigente. Estos resultados indican que un poco más de la mitad de arrendatarios del casco céntrico de Loja

poseen un acuerdo formal con los arrendadores, esto se debe a que, según la versión misma de los propietarios, ellos exigen que se les de uno, no obstante, vale señalar que también se da el caso de que poseen contrato, pero no por el valor del arrendamiento y en otras se da un contrato, pero no se registra y se queda como un documento reservado entre las partes.

Por consiguiente, del total de arrendatarios que poseen contrato de arrendamiento, el 91% se encuentra vigente a la fecha de la encuesta y mientras que el restante, 9% no se encuentra vigente, pese a tener uno. Esto indica que un porcentaje muy considerado de arrendadores si demuestran responsabilidad y cumplimiento con lo que establece la ley, y mantienen sus obligaciones como debe de ser (tabla 2).

Tabla 2

Contrato de arrendamiento y vigencia del contrato.

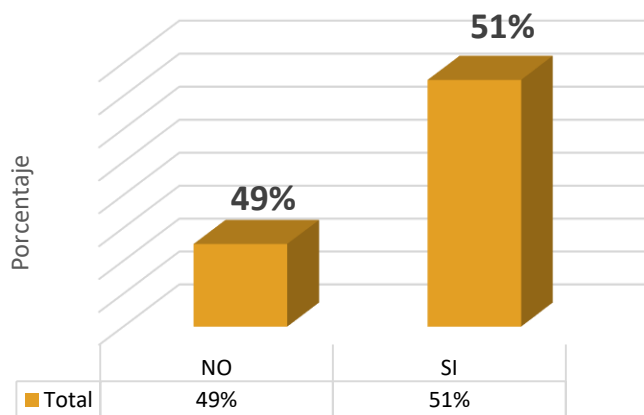
¿Tiene un contrato de arrendamiento?	Porcentaje	El contrato, en la actualidad ¿se encuentra vigente?	Porcentaje
SI	63%	SI	91%
		NO	9%
NO	37%		
TOTAL	37%	TOTAL	100%

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

A pesar que el 91% posee un contrato de arrendamiento vigente, el 51% ha experimentado incrementos en sus rentas durante la vigencia del mismo. Esta situación pone en evidencia que la formalización de acuerdos entre arrendatarios y arrendadores no siempre garantiza la estabilidad del precio pactado. Los ajustes son frecuentes. (Figura 7)

Figura 7

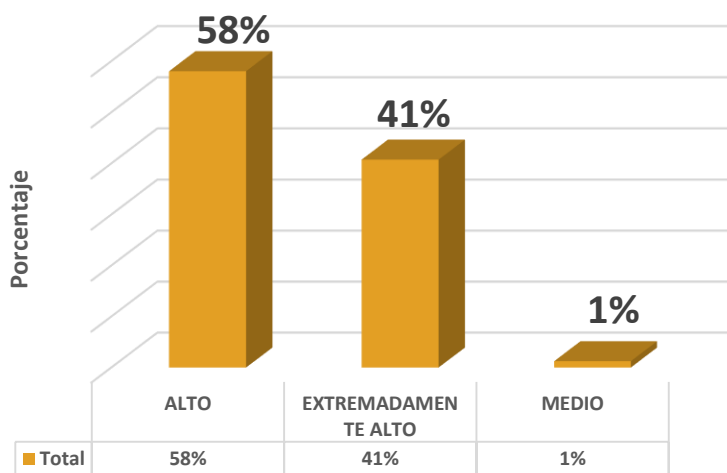
Ajustes de precio durante la duración del contrato de arrendamiento



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

La mayoría de los arrendatarios encuestados consideran que los precios de alquiler son altos o extremadamente altos. Llama la atención que el 99% de los encuestados califique los cánones de arrendamiento entre caros y muy caros en la zona. Esto confirma que casi todos los arrendatarios consideran elevados los valores que se pagan por las propiedades comerciales en arriendo. Estos resultados son consistentes con los datos del mercado de alquiler en la zona céntrica de Loja. (Figura 8)

Figura 8
Percepción del costo de arriendo



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

La ubicación es señalada por el 50% de encuestados como el principal aspecto que explica el valor de las rentas comerciales, seguido por la cercanía a servicios e instituciones con el 23% y en tercer lugar la alta demanda con 17%. Estos son determinantes clave según los

consultados. En este sentido se comprende que las características estructurales de un local, el tipo de negocio, dinero ilícito, las grandes cadenas y la competencia influyen en menos de un 12%, considerándose factores secundarios o de menos importancia. (Tabla 3)

Tabla 3. Factores causales que influyen en la variación del precio de arriendo de los locales en el centro de Loja.

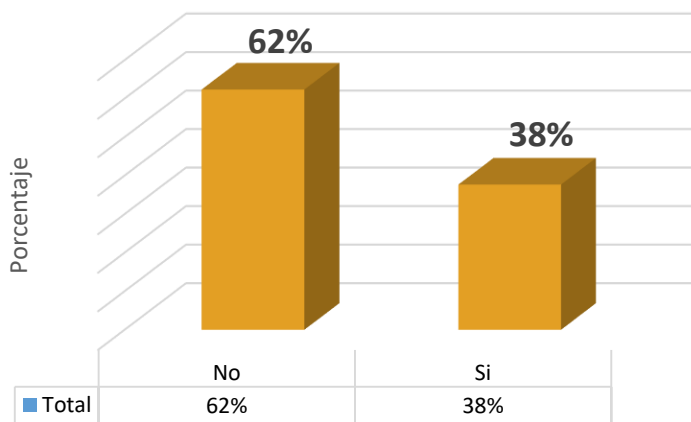
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alta demanda	74	17%
La ubicación	219	50%
Cercanía a servicios, (Bancos, instituciones públicas, etc.)	103	23%
Características estructurales del local comercial	16	4%
Dinero ilícito	7	2%
Competencia	3	1%
grandes cadenas (Poder económico)	6	1%
tipo de negocio	11	3%
Total	439	100%

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

A pesar de los altos precios y su impacto en la estabilidad de los negocios, el 38% afirmó que seguiría arrendando su local aun si le incrementan la renta. Esto pone de relieve cierto grado de dependencia y disposición de los comerciantes para absorber alzas con tal de no cambiar de lugar. (Figura 9)

Figura 9

Disposición a seguir arrendando si suben la renta



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

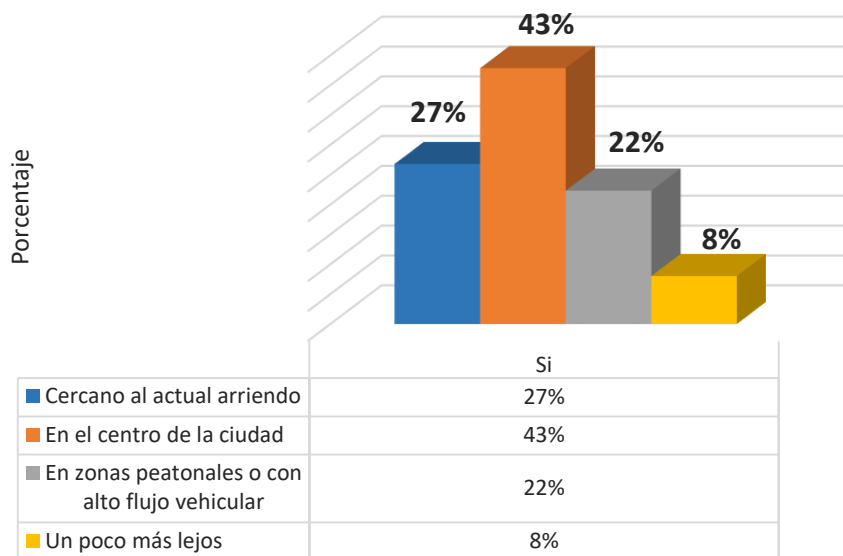
En relación con este tema se muestra que un 62% de los encuestados actualmente NO se encuentra buscando un nuevo local, mientras que solo un 38% SÍ se encuentra en esa

búsqueda, esto indicaría que, a pesar de las complejidades y dificultades manifestadas por los comerciantes con respecto al pago de sus actuales arriendos, una mayoría aún no considera indispensable o no ha logrado concretar un cambio de local. Se evidencia cierta permanencia o inercia en los arrendatarios actuales.

Del grupo que Sí busca un nuevo alquiler, el 27% lo hace en un lugar cercano al local actual, el 47% en el centro de la ciudad, el 22% en zonas peatonales o de alto flujo vehicular, y el 8% un poco más lejos del centro.

Esto evidencia que la mayoría de quienes contemplan cambiarse, priorizan quedarse cerca de su ubicación actual o permanecer en la zona céntrica, lo que confirma la importancia atribuida previamente a la localización y visibilidad comercial. La cercanía al centro histórico y las áreas de mayor concentración de público siguen siendo los aspectos más valorados. (Figura 10)

Figura 10
Búsqueda de un nuevo local

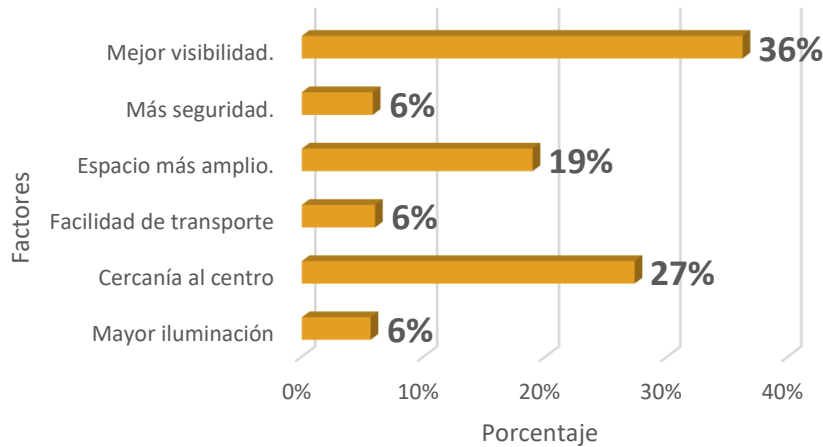


Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Ante la eventualidad de buscar un nuevo lugar en alquiler, los comerciantes encuestados señalan como principal factor la mejor visibilidad, con un 36%. Le sigue la cercanía al centro (27%), mientras que aspectos como espacio amplio (19%), iluminación (6%), transporte (6%) y seguridad (6%) son secundarios.

Se evidencia así la importancia de contar con un local de alto tránsito peatonal y flujos de público objetivo, así como mantener una ubicación céntrica, privilegiando incluso estas variables por encima del precio o tamaño del mismo. (Figura 11)

Figura 11
Factores considerados para el alquiler de un local



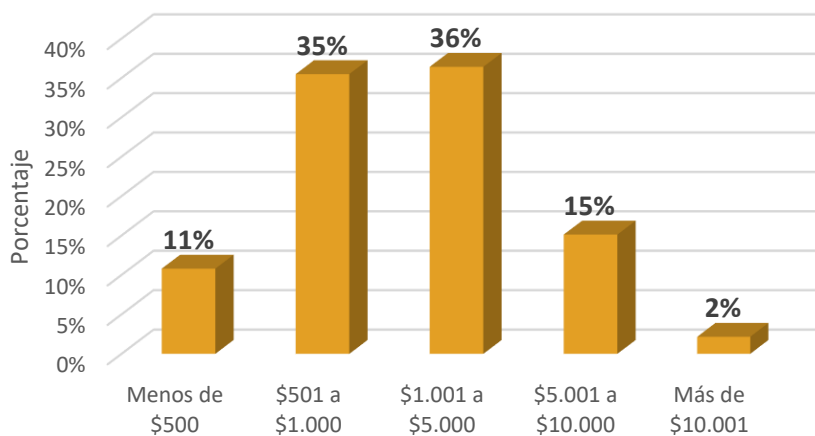
Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

6.2 Analizar la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de Loja.

Una vez analizado los datos obtenidos se determina que, según los resultados presentados a continuación, indican que los ingresos mensuales de los negocios del casco céntrico de Loja son variados. En cuanto a las ventas, el segmento principal se ubica entre \$501 y \$5000 mensuales, con un 71% combinado, seguidamente el 15% de comerciantes poseen un ingreso económico superior a \$5 000 e inferior a \$10 000, el 11% tiene ingresos inferiores a \$500 y finalmente el 2% asegura tener ingresos superiores a \$10 000. Son negocios que en promedio tienen ingresos medios y medio-bajos. Si se compara con el gasto de rentas, se puede afirmar que la mayor parte de los locales destina una proporción media de sus ventas mensuales al pago de arrendamientos. Pudiendo así deducir que realmente los ingresos son muy exiguos². (Figura 12)

Figura 12
Promedio de ingresos mensuales de un negocio en el centro de la ciudad.

² Exiguo. Muy escaso en cantidad o dimensión

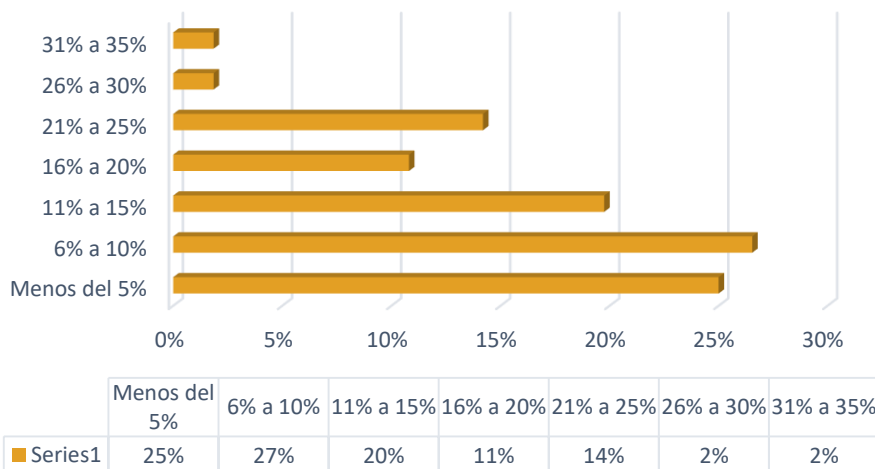


Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

En relación a la gráfica anterior, a continuación, se muestra que, el 52% de arrendatarios obtienen un margen promedio de ganancia del 1 al 10 %, seguido el 20% obtiene entre un 11 a 15%, le sigue el 25% de arrendatarios que obtienen entre un 16 y 25%, y finalmente el 4% alcanza un margen de ganancia del 26 al 35%. Llama la atención que el 25% de los consultados declara tener márgenes de ganancia menores al 5%. Sumando quienes llegan a un 10%, representan el 52%. Es decir, la mitad tiene utilidades bastante reducidas. Considerando además la pregunta anterior, se evidencia que un segmento importante de negocios tiene baja rentabilidad y destina una fracción significativa de sus limitadas ganancias a costear los alquileres. (Figura 13)

Figura 13

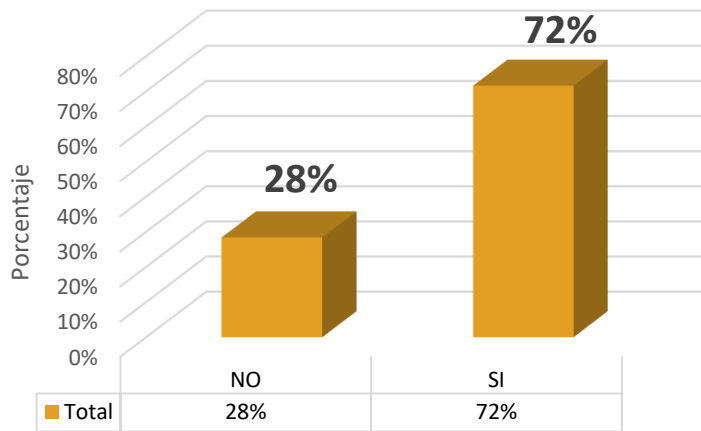
Margen de ganancia promedio de un negocio en el centro de la ciudad.



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Un 72% manifiesta que con el paso del tiempo se les ha complicado pagar sus arriendos. Solo el 28% no ha visto agravada esta situación. Este resultado abrumador confirma la creciente dificultad de los comerciantes para costear este gasto fijo, probablemente debido al estancamiento o reducción de ventas frente a incrementos en los cánones de arrendamiento. (Figura 14)

Figura 14
Evolución de la complejidad para pagar arriendos.



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Ante el resultado anterior de que los arrendatarios mencionan haber presentado dificultades, en la presente tabla se puede observar, que la dificultad más común entre los arrendatarios es la disminución de ventas pues alcanza el 60%, las obligaciones financieras ocupan el segundo lugar con un 19%, seguido se encuentra problemas de salud (esto se debe a la situación que se presentó en el 2020, la pandemia del covid-19) e inseguridad con 7% cada uno, y finalizando se tiene el incremento de arriendo que alcanza el 6%, finalmente Esto confirma una creciente complejidad para solventar los gastos fijos de alquiler (Tabla 4).

Tabla 4
Dificultades presentadas para cancelar el arriendo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Disminución de ventas	207	60%
Incremento de arriendo	21	6%
Inseguridad	24	7%
Problemas de Salud	24	7%
Obligaciones financieras	67	19%
Competencia	4	1%
Total	347	100%

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Esta tabla presenta información sobre las distintas soluciones que los comerciantes han utilizado para poder cancelar la llegada de sus locales comerciales ante dificultades económicas. Se pueden hacer las siguientes interpretaciones:

La opción más común, utilizada por el 45% de los encuestados, ha sido cancelar el arriendo con ahorros propios. Esto indica que cerca de la mitad ha logrado solventar la situación difícil a través de sus propios ahorros, lo cual es positivo.

Otras opciones frecuentes han sido obtener un préstamo bancario (21%) o préstamo de terceros (12%). En total, el 33% ha requerido endeudarse para poder seguir pagando el arriendo. Un 14% logró negociar directamente con el arrendatario, lo cual les permitió probablemente rebajar el monto o postergar pagos. Solo un 4% recibió ayuda de familiares o amigos. La red de apoyo personal no parece ser un recurso muy utilizado en estos casos. Un pequeño porcentaje (4%) cambió de actividad comercial, posiblemente porque no pudo seguir solventando ese pago en particular. (Tabla 5)

Tabla 5

Soluciones para cancelar el arriendo ante dificultades presentadas.

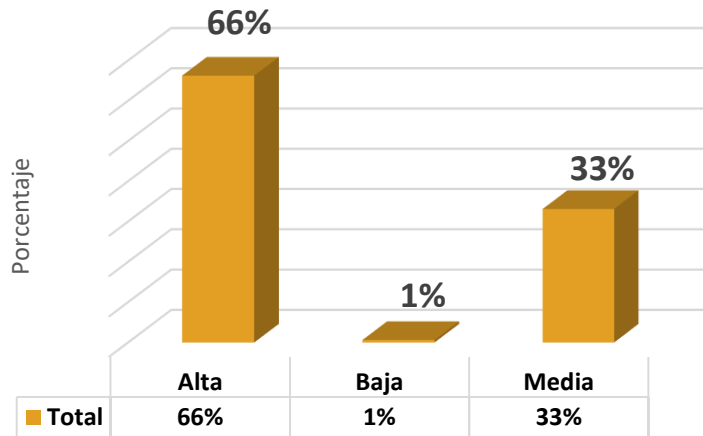
Alternativas	Total	Porcentaje
Con ahorros propios	123	45%
Con ayuda de familiares o amigos.	12	4%
Con un préstamo bancario.	57	21%
Con préstamo a terceros	32	12%
Negoció con el arrendatario	39	14%
Cambió de actividad comercial	10	4%
TOTAL	273	100%

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

En la misma línea, más de la mitad (66%) afirma que el precio que pagan de renta les afecta mucho o extremadamente la estabilidad financiera de sus emprendimientos. Es decir que, de cada 100 propietarios de negocios comerciales encuestados, 60 de ellos consideran que el alto costo de alquiler si tiene relación e incide en la estabilidad de su negocio, 30 de ellos opinan que medianamente influye, pero no lo ven como un factor que influya en la rentabilidad del negocio y las otras 10 personas consideran baja o inexistente la incidencia del costo de alquiler en la estabilidad del local, esta mayoría se ve seriamente impactada por el costo de las rentas. (Figura 15)

Figura 15

Incidencia del arriendo en la estabilidad del negocio

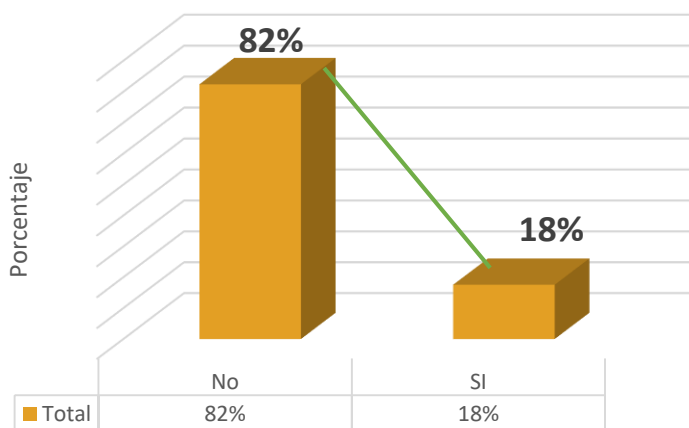


Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

6.3 Desarrollar una propuesta para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja

Para poder desarrollar una propuesta es primordial ver el nivel de conocimiento que tienen los arrendatarios acerca de las normativas que rigen los cánones de arrendamiento y conocer cuál es la opinión de estos sobre una posible regulación. Para ello se identificó, un 82% que admite no conocer si existen reglamentaciones legales actuales que rijan el mercado de arrendamientos comerciales en la zona. Esta falta de claridad normativa podría estar influyendo en la disparidad de precios del sector. (Figura 16)

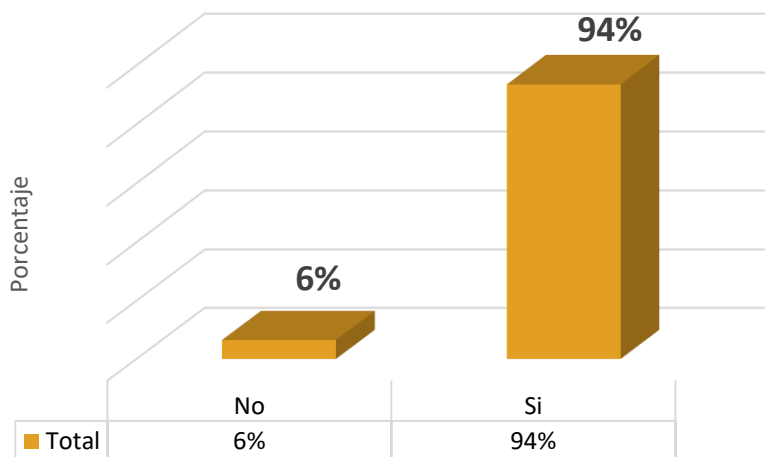
Figura 16
Conocimiento de una norma regulatoria de canones de arrendamiento



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

En vista de los resultados anteriores, ante un desconocimiento de normativa, el 94% considera indispensable establecer una regulación para los precios de las rentas de locales comerciales en el centro de Loja. Este amplio respaldo a una posible intervención legal resulta coherente frente a las problemáticas manifestadas por los encuestados con respecto al mercado actual de arrendamiento. (Figura 17)

Figura 17
Necesidad de regular los canones de arrendamiento



Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Con la finalidad de tener la certeza de respuestas favorables en las entrevistas se tomó en consideración a personas expertas y con conocimiento del tema, a un exconcejal que emitió una ordenanza, al jefe de avalúos y catastro del municipio de Loja y a la vicepresidenta de los comerciantes en la zona central de la ciudad de Loja.

A continuación, un análisis de los diversos puntos relevantes de las entrevistas.

Experiencia y conocimiento en cánones de arrendamiento

La Vicepresidenta de los comercios del centro de Loja menciona que tiene entendido que existe una ordenanza para regular los cánones de arrendamiento, pero que no se ha podido implementar por vulnerar la propiedad privada. Coincide con el exconcejal, entrevistado 2, en que se aprobó una ordenanza en primer debate para regular los cánones, pero no se le dio seguimiento. El Jefe de avalúos y catastro por su parte indica que actualmente no existe ninguna normativa para regular los cánones de arrendamiento desde el municipio u otra entidad.

Precios adecuados de arrendamiento

Los tres entrevistados coinciden en que los precios actuales del arriendo en el centro de Loja no son adecuados. La vicepresidenta y el exconcejal mencionan que son muy elevados, incluso más que en otras ciudades. El jefe de avalúos y catastro indica que, al no existir regulación, los precios se fijan por la oferta y demanda sin control.

Factores que influyen en el precio

Entre los principales factores mencionados por los entrevistados están la ubicación, la demanda y la actividad comercial del local. El ex concejal también plantea la hipótesis de que en algunos casos podría haber actividades ilícitas detrás de locales que pagan cánones demasiado altos, con ello concuerda también la vicepresidenta de los comerciantes del centro de Loja.

Importancia de la ubicación y otros factores

Los tres entrevistados resaltan que la ubicación es el factor determinante en el precio del canon de arrendamiento en el centro de Loja. La demanda, el tipo de actividad comercial y la cercanía a instituciones y servicios también influyen según se menciona.

En mi opinión, es necesario retomar la propuesta de ordenanza que se había trabajado para establecer un mecanismo de regulación de los cánones, tomando en cuenta los derechos de propietarios e inquilinos.

Situación financiera del comercio formal

Los entrevistados indican que la situación financiera de los negocios formales en la zona céntrica sí se ve afectada por los altos cánones de arrendamiento. Esto limita sus utilidades y en algunos casos los obliga a cerrar. El exconcejal también comentó haber visto lugares que tuvieron que cerrar por no poder cancelar el arriendo, así como la frustración de muchos sueños de emprendedores que han querido iniciar en el mercado comercial pero que no han podido concretar dichos sueños.

Variación de precios entre zonas

Los tres entrevistados atribuyen la variación en los precios de diferentes zonas a la ubicación, comodidades espaciales, demanda y tipo de actividad comercial.

Relación con desarrollo económico

La vicepresidenta y el exconcejal resaltan que los altos cánones de arrendamiento encarecen los productos y frenan posibilidades de nuevos emprendimientos, afectando el desarrollo económico. Una regulación buscaría facilitar la actividad productiva. Estoy de acuerdo con los entrevistados en que una regulación contribuiría a establecer cánones de arrendamiento más justos en la zona céntrica.

Tanto la percepción de los arrendatarios como de los expertos destacan con la importancia primordial que le dan a la ubicación del local dentro de la regulación de precios. Es claro entonces que la regulación debe establecer rangos o categorías diferenciadas entre zonas con características distintas dentro del centro de la ciudad. Estoy de acuerdo en que fijar cánones justos contribuiría a dinamizar la economía local al hacer más accesible el arrendamiento para negocios en la zona céntrica. Existen criterios similares entre los entrevistados sobre la necesidad y los elementos clave para una propuesta de regulación de canones de arrendamiento comercial en el centro de Loja. Retomar esta iniciativa, que ha sido propuesta con anterioridad por el exconcejal Loja y establecer un marco normativo adecuado tendría un impacto positivo en el desarrollo económico local.



unl | Universidad
Nacional
de Loja



Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración Pública

***Propuesta de regulación de los
cánones de arrendamiento en la
zona central comercial de la
ciudad de Loja.***

AUTORA:

Joselyn Enith Jimbo Guaicha

Loja – Ecuador

2023-2024

Propuesta de ordenanza para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja.

Introducción

El creciente aumento de los precios de arrendamiento en la zona central de Loja ha generado preocupación entre los arrendatarios, quienes perciben que los precios actuales son excesivamente altos. Esta situación ha llevado a que un porcentaje significativo de arrendatarios experimente dificultades para cumplir con el pago de los cánones, lo que a su vez afecta la estabilidad y viabilidad de sus negocios. Ante esta problemática, se hace necesario establecer una regulación que no solo garantice la estabilidad contractual, sino que también proporcione seguridad jurídica tanto a arrendadores como a arrendatarios, y promueva un equilibrio en las relaciones contractuales de arrendamiento.

Justificación

La justificación para abordar el problema de los cánones de arrendamiento en la zona céntrica de la ciudad de Loja se fundamenta en los resultados de una encuesta realizada a los arrendatarios, donde el 99% de los encuestados percibe que los precios actuales de las rentas son altos o extremadamente altos. Además, el 72% declara que se le ha complicado pagar los cánones con el tiempo y más de la mitad señala que el precio del alquiler afecta significativamente la estabilidad de sus negocios. Estos datos reflejan la necesidad de una regulación que proporcione un equilibrio en las relaciones contractuales de arrendamiento, garantice la estabilidad y viabilidad de los negocios, y promueva la seguridad jurídica tanto para arrendadores como para arrendatarios. El 94% de los encuestados considera indispensable una regulación de precios, lo que respalda la necesidad de abordar esta problemática a través de medidas que promuevan un entorno de arrendamiento más equitativo y sostenible.

Objetivo General

Diseñar una propuesta de ordenanza que busque regular el mercado de arrendamientos en la zona céntrica de Loja, estableciendo cánones justos tanto para arrendadores como arrendatarios.

Objetivos Específicos

- Fijar rangos de precios máximos de arrendamientos por zonas, en base a la realidad socioeconómica local.

- Otorgar estabilidad de costos a los arrendatarios durante la vigencia de los contratos.
- Incentivar la formalización de las relaciones contractuales entre las partes.

La presente ordenanza tiene por objeto controlar los precios de los cánones de arrendamiento y poder dar regulación a los mismos.

Disposiciones Generales

Considerando:

Que, la Constitución de la República del Ecuador, en:

El **Art. 82.-** El derecho a la seguridad jurídica se fundamenta en el respeto a la Constitución y en la existencia de normas jurídicas previas, claras, públicas y aplicadas por las autoridades competentes.

El **Art. 264.-** Inciso final, establece que los Gobiernos Municipales en el ámbito de sus competencias y territorio, y en uso de sus facultades, expedirán ordenanzas cantonales.

Que el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), en:

El art **55**, literal i), es competencia exclusiva del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal elaborar y administrar los catastros inmobiliarios urbanos y rurales;

El art. **57**, literal a), faculta al Concejo Municipal al ejercicio de la facultad normativa en las materias de competencias el gobierno autónomo descentralizado municipal, mediante la expedición de ordenanzas cantonales, acuerdos y resoluciones.

El art. **322.-** Los concejos regionales y provinciales y los concejos metropolitanos y municipales aprobarán ordenanzas regionales, provinciales, metropolitanas y municipales, respectivamente, con el voto conforme de la mayoría de sus miembros. Los proyectos de ordenanzas, según corresponda a cada nivel de gobierno, deberán referirse a una sola materia y serán presentados con la exposición de motivos, el articulado que se proponga y la expresión clara de los artículos que se deroguen o reformen con la nueva ordenanza. Los proyectos que no reúnan estos requisitos no serán tramitados. El proyecto de ordenanza será sometido a dos debates para su aprobación, realizados en días distintos. Una vez aprobada la norma, por secretaria se la remitirá al ejecutivo del gobierno autónomo descentralizado correspondiente para

que en el plazo de ocho días la sanciones o la observe en los casos en que se haya violentado el trámite legal o que dicha normativa no esté acorde con la Constitución o las leyes. El legislativo podrá allanarse a las observaciones o insistir en el texto aprobado. En el caso de insistencia, se requiriera el voto favorable de las dos terceras partes de sus integrantes para su aprobación. Si dentro del plazo de ocho días no se observa o se manda a ejecutar la ordenanza se considerará sancionada por el ministerio de la ley.

Que, la Ley de Inquilinato, en:

El **art. 8** establece que, los Consejos Cantonales tendrán a su cargo el Registro de Arrendamientos, que lo llevará el Jefe de Catastros Municipales, quien ejercerá todas las funciones que se asignan en esta Ley a la Oficina de Registro de Arrendamiento.

Art. 1.- Ámbito. Se sujetarán a las disposiciones de la presente ordenanza, todas las personas naturales y jurídicas, propietarias de bienes inmuebles destinados al arrendamiento de locales comerciales que se encuentren dentro de la zona céntrica de la ciudad de Loja.

Art. 2.- Objetivo. - La presente Ordenanza tiene por establecer el marco regulatorio para los precios de arrendamiento de locales comerciales, que permita contribuir a un entorno comercial más favorable, fortalecer los emprendimientos y aumentar el desarrollo económico de la ciudad de Loja.

Art. 3.- Condiciones de los locales de arrendamiento. - Los locales comerciales ubicados en la zona central regulada por la presente ordenanza, que sean ofertados bajo la modalidad de arrendamiento, deberán reunir de forma obligatoria con las condiciones siguientes:

a) Contar con acceso completo y permanente a los servicios básicos de agua potable, electricidad y alcantarillado.

b) Garantizar un nivel suficiente de iluminación natural y adecuada ventilación en concordancia con el giro de negocio al que se destinará el local.

c) Tener una correcta distribución interna de los espacios que permita un óptimo funcionamiento del negocio de acuerdo a su actividad económica específica.

d) Cumplir con las condiciones estructurales adecuadas que brinden seguridad al inquilino, incluyendo tanto elementos de infraestructura como instalaciones eléctricas e hidrosanitarias en buen estado.

- e) No ofrecer peligro de ruina; y,
- e) Estar desinfectados, lo que se acreditará con el correspondiente Certificado de Sanidad.

Art. 4.- Establecimiento de categorías. - Para efectos de determinar precios máximos de arrendamiento mensual, se establecen 3 categorías de ubicación dentro de la zona central, en base a los siguientes criterios de valoración:

a) Categoría A: Zona de máxima plusvalía. (Cristóbal Colon, José Antonio Eguiguren, 10 de agosto, Rocafuerte, miguel Riofrio, Azuay, Av. Manuel Agustín Aguirre, Av. Universitaria, 18 de Nov, Sucre, Bolívar, Bernardo Valdivieso, Olmedo, Juan José Peña.)

b) Categoría B: Zona de plusvalía media. (Alonso de Mercadillo, Lourdes, Catacocha, Cariamanga, Celica, Gonzanamá, Eduardo Kigman, Av. Universitaria, 18 de Nov, Sucre, Bolívar, Bernardo Valdivieso, Olmedo, Juan José Peña.)

c) Categoría C: Zona de plusvalía moderada (Imbabura, Quito, José Félix de Valdivieso, Juan de Salinas, Av. Universitaria, 18 de Nov, Sucre, Bolívar, Bernardo Valdivieso.)

Art. 5.- Fijación de precios máximos de arrendamiento. La fijación de precios máximos de renta mensual por metro cuadrado para locales comerciales según categoría de ubicación será determinada técnicamente por el departamento de Avalúos y Catastros Municipal, tal como lo establece el Art. 10 de la Ley de Inquilinato;

Las oficinas de Registro de Arrendamientos o las Jefaturas de Catastros Municipales, según el caso, fijaran la pensión máxima de arrendamiento de cada local, y entregarán al arrendador en el plazo máximo de cuatro meses, un certificado en el que conste la identidad del predio o local inscrito y la pensión mensual para su arrendamiento. Considerando el estado del local, ubicación, funcionalidad y condiciones de habitabilidad.

En atención a lo establecido en este artículo, y con base en la propuesta de ordenanza realizada, la fórmula que podría utilizarse para luego hacer el cálculo respectivo es la siguiente:

Precio total del avalúo / 12 meses = Resultado

(El 10% de ese resultado sería el valor que debería cobrarse por concepto de alquiler mensual).

La metodología sugerida para determinar un canon de arrendamiento adecuado es:

1. Realizar el avalúo del inmueble para determinar su precio total.

2. Dividir ese precio total entre 12 para hallar un estimado del valor mensual.
3. Tomar el 10% de ese valor mensual estimado para establecer un canon de arrendamiento adecuado y acorde al valor del inmueble.

De esta forma se plantea la metodología para vincular el canon de arrendamiento al valor del avalúo del inmueble, buscando cuotas razonables y proporcionales.

Art. 6.- Garantías mínimas para el arrendatario. – El arrendador debe garantizar al inquilino que el local comercial mantenga las condiciones físicas, de operatividad y habitabilidad exigidas en el Art. 3 de la presente ordenanza durante todo el periodo que dure el contrato de arrendamiento.

El no cumplimiento de estas garantías mínimas faculta al inquilino a solicitar ante el juzgado de inquilinato la intervención para exigir al propietario el cumplimiento de sus obligaciones o la aplicación de descuentos al precio de la renta proporcionales al grado de afectación provocado.

Art 7.- Descuentos por mejoras. - Si el arrendatario, con el consentimiento expreso del arrendador, realizare mejoras, remodelaciones o adecuaciones que incrementen el valor del inmueble arrendado, tendrá derecho a una reducción del precio del arriendo mensual.

El descuento se determinará en proporción directa al valor de las mejoras y su duración a la vida útil de las mismas, según avalúo realizado por el municipio a solicitud del interesado.

Art. 8.- Facturación de Contratos e inclusión de IVA. - Los contratos de arrendamiento de locales comerciales celebrados en la zona céntrica de Loja deberán cumplir con las normas vigentes de facturación establecidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El precio acordado de la renta mensual deberá tener incorporado el valor del IVA correspondiente, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Se prohíbe expresamente estipular un precio de arrendamiento que no contemple el cobro del IVA o que establezca un monto inferior al porcentaje mensual establecido en la normativa, con la finalidad de evadir el pago total de impuestos sobre la renta del inmueble.

Los contratos donde se identifique el incumplimiento de esta disposición serán reportados a la Administración Tributaria Nacional para que inicie los procesos de determinación y sanción administrativa correspondientes.

Art. 9.- Formalización y registro de Contratos. – Conforme a las disposiciones del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) y la Ley de Inquilinato, los contratos de arrendamiento de locales comerciales sujetos a esta ordenanza deberán atenerse al formato unificado provisto por el municipio de Loja para proceder con su registro e inscripción respectiva.

Este formato incluirá los datos de identificación de las partes, ubicación del inmueble, plazo de vigencia, forma de pago, garantías y demás información relevante. Deberá estar firmado por arrendador y arrendatario al momento de formalizar el vínculo contractual.

Una copia del contrato de arrendamiento debidamente suscrito por los comparecientes se remitirá al registro municipal en el plazo máximo de 30 días para incorporarlo a los archivos sobre convenios mercantiles de arrendamiento en locales de la zona céntrica de Loja.

Art. 10.- Vigencia mínima de contratos. – Los contratos de arrendamiento de locales comerciales regulados por esta ordenanza tendrán una duración mínima de 2 años, contados a partir de la firma del contrato por las partes.

No se podrán pactar plazos inferiores, salvo en los siguientes casos excepcionales que deberán ser plenamente justificados por el arrendador ante el Municipio para su autorización:

- a) Arriendos temporales para eventos especiales o culturales debidamente autorizados.
- b) Contratos con plazos restantes de un local previamente arrendado.
- c) Situaciones emergentes como remodelaciones o eventos de fuerza mayor.

La terminación anticipada del contrato sin mediar las causales de excepción aquí contempladas constituirá infracción sancionable por el Municipio y limitará la capacidad del arrendador para pactar nuevamente plazos menores al mínimo establecido dentro del siguiente año calendario.

Art. 11.- Vigencia. - La presente ordenanza entrará en vigencia a partir de su aprobación por el ilustre Concejo cantonal de Loja, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Tabla. Plan de actividades de la propuesta de regulación.

Actividades	Responsables	Impacto	Beneficiarios	Indicadores	Metas	Fecha
Aprobación de una ordenanza municipal que norma los canones máximos por zonas.	Concejo Municipal Dpto. Avalúos y Catastros	Garantizar la estabilidad y viabilidad de los negocios en la zona céntrica de Loja	Arrendadores y arrendatarios de locales comerciales en la zona central de Loja. Nuevos emprendedores interesados en establecer negocios en la zona céntrica.	Ordenanza aprobada. Publicación en el Registro Oficial	Aprobación de la ordenanza en el 2024.	Abril 2024
Campaña comunicacional dirigida a arrendadores y arrendatarios sobre la nueva regulación.	Dirección de comunicación Asociaciones de comerciantes	Difusión masiva de alcances y beneficios esperados con la regulación de canones. Resolución de inquietudes sobre la aplicación de la ordenanza.	Arrendadores y arrendatarios de locales comerciales en la zona central de Loja. Ciudadanía en general	% de impacto en redes sociales. % de arrendadores y arrendatarios que conocen la ordenanza.	Lograr que un 70 % de arrendadores e inquilinos conozca la nueva ordenanza en su primer semestre de aplicación.	Agosto 2024
Articulación interinstitucional para verificar el cumplimiento de contratos y precios.	Comisaria de Ornato e higiene municipal, Servicio de Rentas Internas.	Información legal y verídica de cumplimiento de contratos de arrendamiento. Prevención de evasión fiscal en renta de inmuebles.	Municipio, SRI.	N° de contratos vigentes. Recaudación por impuestos asociados a rentas de locales comerciales	Establecer alianza con el SRI Incrementar al menos 5% la recaudación tributaria por rentas de locales comerciales luego de aplicada la ordenanza.	Disponibilidad de tiempo.
Difusión en medios locales sobre los beneficios de la nueva regulación.	Dirección de comunicación	Posicionar a nivel ciudadano los efectos positivos esperados en las rentas comerciales de los locales de la zona céntrica.	Arrendadores y arrendatarios. Ciudadanía en general	N° de apariciones en prensa, radio, TV, redes sociales sobre la ordenanza y sus fines.	Después de 6 meses de entrar en vigencia la ordenanza, lograr al menos un 50% de conocimiento o apoyo ciudadano hacia la regulación.	Diciembre 2024

Nota. Actividades a desarrollarse para dar cumplimiento a la propuesta de ordenanza .

Prueba del Chi Cuadrado

Ante la hipótesis planteada por el investigador (H_a), *Los negocios ubicados en locales comerciales del centro de Loja con cánones de arrendamiento más altos tienen menor estabilidad y permanencia en el tiempo que aquellos con cánones más bajos*, se desarrolló la presente prueba estadística para poder tener certeza en poder decir si estos están relacionados o actúan de manera independiente.

Tabla 7. Prueba Chi Cuadrado - Ingresos vs Percepción del precio de arriendos

FRECUENCIAS OBTENIDAS				
Ingresos	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	
Menos de \$500	14	21		35
\$501 a \$1.000	46	68	1	115
\$1.001 a \$5.000	46	70	2	118
\$5.001 a \$10.000	24	24	1	49
Más de \$10.001	2	5		7
TOTAL	132	188	4	324

FRECUENCIAS ESPERADAS				
Ingresos	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	
Menos de \$500	14,26	20,31	0,432	35
\$501 a \$1.000	46,85	66,73	1,420	115
\$1.001 a \$5.000	48,07	68,47	1,457	118
\$5.001 a \$10.000	19,96	28,43	0,605	49
Más de \$10.001	2,85	4,06	0,086	7
TOTAL	132	188	4	324

CHI CUADRADO				
Ingresos	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	Total
Menos de \$500	0,00	0,02	0,43	0,46
\$501 a \$1.000	0,02	0,02	0,12	0,16
\$1.001 a \$5.000	0,09	0,03	0,20	0,33
\$5.001 a \$10.000	0,82	0,69	0,26	1,77
Más de \$10.001	0,25	0,22	0,09	0,56
TOTAL	1,18	0,99	1,10	3,27

CHI CUADRADO	3,27
CHI CUADRADO CRÍTICO	15,51

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Dado que el valor calculado es menor que el crítico, de acuerdo a la regla de decisión, no se rechaza la hipótesis nula.

Esto significa que, con un nivel de confianza del 95%, NO se encontró evidencia estadística suficiente para determinar que existe una relación de dependencia entre los ingresos

promedio de los negocios y la percepción que tienen los comerciantes sobre el precio de los arriendos comerciales en la zona de estudio. En otros términos, el análisis indica que el nivel de ingresos de los locales no tiene una influencia significativa en la opinión que los arrendatarios manifiestan sobre el costo de las rentas que deben pagar mensualmente por sus locales comerciales en la zona céntrica de Loja. Son variables que actúan de forma independiente según los resultados obtenidos.

Figura 19. Prueba Chi Cuadrado: Margen de ganancia vs Percepción del arriendo

FRECUENCIAS OBTENIDAS				
Margen de ganancia	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	TOTAL
Menos del 5%	44	36	1	81
6% a 10%	50	36		86
11% a 15%	39	23	2	64
16% a 20%	22	12	1	35
21% a 25%	28	18		46
26% a 30%	4	2		6
31% a 35%	1	5		6
Total general	188	132	4	324

FRECUENCIAS ESPERADAS				
Margen de ganancia	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	TOTAL
Menos del 5%	47,00	33,0	1,0	81
6% a 10%	49,90	35,0	1,1	86
11% a 15%	37,14	26,1	0,8	64
16% a 20%	20,31	14,3	0,4	35
21% a 25%	26,69	18,7	0,6	46
26% a 30%	3,48	2,4	0,1	6
31% a 35%	3,48	2,4	0,1	6
Total general	188	132,0	4	324

CHI CUADRADO				
Margen de ganancia	EXTREMADAMENTE ALTO	ALTO	MEDIO	TOTAL
Menos del 5%	0,191	0,273	0	0,4642
6% a 10%	0,000	0,026	1,0617	1,0884
11% a 15%	0,094	0,362	1,8526	2,3086
16% a 20%	0,141	0,358	0,7464	1,2452
21% a 25%	0,064	0,029	0,5679	0,6613
26% a 30%	0,077	0,081	0,0741	0,2321
31% a 35%	1,769	2,672	0,0741	4,5145
Total general	2,34	3,80	4,3768	10,51

CHI CUADRADO	10,51
CHI CUAD. CRÍTICO	21,03

Nota. Datos recopilados por la autora mediante encuesta.

Dado que el Chi cuadrado 10.51 es menor que 21.03 Chi cuadrado crítico, de acuerdo a la regla de decisión, no se rechaza la hipótesis nula planteada.

En consecuencia, con un 95% de certeza se afirma que no existe suficiente evidencia estadística para determinar que hay una relación de dependencia entre las variables comparadas: margen de ganancia promedio de los negocios y opinión de los comerciantes sobre el precio del canon de arrendamiento.

Esto quiere decir que el porcentaje de utilidad neta que en promedio obtienen los negocios en sus operaciones mensuales, no presenta una incidencia significativa en la percepción negativa o positiva que tienen los arrendatarios respecto al costo que afrontan por las rentas comerciales en la zona de estudio. El margen de ganancia actúa de forma independiente sobre dicha opinión según el análisis efectuado.

En síntesis, se comprueba la hipótesis nula de esas variables no tienen un grado de asociación estadísticamente significativo. Son factores que influyen de manera separada en la percepción sobre los precios de los alquileres de locales comerciales en el centro de Loja.

7. Discusión

7.1 Analizar los precios de los cánones de arrendamiento, en la zona central con mayor movimiento comercial de la ciudad de Loja.

Los resultados indican que el 57% de los locales comerciales paga un arriendo menor a \$500 y un 30% entre \$501 y \$1000, confirmando cánones medios y bajos predominantes. Sin embargo, en el polígono 1 con mayor exclusividad, el 47% paga sobre \$1000, mientras en los polígonos 2 y 3 predominan los rangos menores.

Esto se explica por la teoría de la localización como lo menciona Christaller (1933) en donde plantea una estrecha relación entre la ubicación de un establecimiento dentro de una ciudad y su éxito comercial. Las zonas Prime ³son más caras por concentrar el máximo tránsito peatonal, accesibilidad, etc.

El 50% de encuestados atribuye al factor ubicación la variación en precios. La cercanía a servicios e instituciones también es relevante, esto lo corroboran las personas entrevistadas al señalar estos factores como influyentes al momento de determinar un precio por concepto de alquiler, pues es notorio que las calles con mayor tránsito de personas son las que generan mayor movimiento comercial.

³ Zona primes hacen referencia o se trata de barrios o áreas donde la mayoría de las viviendas son de gran tamaño y de precio elevado.

Es evidente que los factores de ubicación, y concentración de instituciones públicas en el casco céntrico, influyen significativamente al momento de establecer un canon de arrendamiento, pues en la ciudad de Loja el polo de desarrollo económico se encuentra en el centro de la ciudad, no existe otro polo de desarrollo económico, entonces, eso es lo que hace que en ese sector el valor del suelo sea mucho más caro que en otros lugares, porque no hay otras centralidades, corroborando con lo que establece Thunen (Christaller, 1933) , por lo que es conveniente que se intente crear otras centralidades que permitan sacar algunos servicios públicos, algunas instituciones, como, por ejemplo, las educativas ya que la mayoría se encuentran en el centro de la ciudad. Cuando lo correcto sería que estas puedan ser distribuidas por diferentes zonas de la ciudad.

7.2 Analizar la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de Loja.

El 71% de locales declara ingresos mensuales entre \$501 y \$5000, el 52% obtiene márgenes de ganancia de 1 a 10%. Sumado a un incremento en la dificultad para pagar arriendos, se deduce vulnerabilidad financiera, coincidiendo con Rivadeneira (2019), es insostenible en el tiempo que los negocios que tienen ingresos bajos y medios y con márgenes de ganancia reducidos puedan tener una estabilidad financiera, y esto refleja veracidad en lo que mencionan y opinan la mayoría de comerciantes, que en la mayoría de veces lo que generan de ventas al mes es para costear el pago de arriendo y no queda utilidad, porque se suma otros gastos por los que cuenta el local.

La teoría del contrato de adhesión Kessler (1943) argumenta asimetría de poder entre arrendadores y arrendatarios. La parte más fuerte (propietarios) impone cláusulas sin opción de negociación. Esto parece evidenciarse con el 51% que ha sufrido alzas durante contratos vigentes, en donde los comerciantes y emprendedores locales, con impotencia ven el abuso de los propietarios de los inmuebles adecuados como locales comerciales, que fijan precios elevadísimos como arriendo. (Figura 4). Y si claro analizando los resultados de la encuesta se corrobora que los arrendatarios en algunas ocasiones optan por sacar de sus ahorros, endeudarse con entidades bancarias e inclusive con terceras personas para poder cancelar la alícuota de arrendamiento.

7.3 Desarrollar una propuesta para la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de la ciudad de Loja

Ante la información obtenida, el 82% desconoce normas actuales y un contundente 94% considera indispensable una regulación de precios de arriendo. Krugman (1991), enfatiza la importancia de entender las dinámicas espaciales en la economía, para argumentar a favor de

las intervenciones que promuevan un equilibrio más sostenible entre los costos de arrendamiento y los beneficios de acceso al mercado.

Los expertos entrevistados coinciden en que los cánones no son adecuados actualmente y una regulación más justa dinamizaría la economía local. Se recomienda retomar y mejorar la propuesta de ordenanza previa con categorías diferenciadas según ubicación dentro de la zona céntrica. De acuerdo a las perspectivas de estos importantes actores y de arrendatarios en la zona central de Loja, se consideró primordial considerar los siguientes aspectos:

Los locales deberán cumplir con requisitos básicos de limpieza, servicio de agua y luz, capacidad acorde al tipo de negocio, entre otros, que garanticen una ocupación segura para el arrendatario y sus clientes. El municipio verificaría estas condiciones para otorgar un permiso de funcionamiento respectivo.

Si el arrendatario realiza obras que representen una mejora permanente del local, como adecuaciones, pisos, pintura, divisiones internas, etc. que queden para beneficio del arrendador; se aplicará un descuento proporcional sobre el canon del 10% anual sobre el monto invertido, durante la vigencia del contrato.

Los contratos deberán incluir cláusulas que especifiquen claramente las responsabilidades, deberes y derechos tanto del arrendador como del arrendatario. Los términos se establecerían en conformidad con lo dispuesto en la Ley de Inquilinato y esta nueva regulación municipal.

El canon máximo deberá corresponder a la categorización y avalúo del predio. Además, los contratos deberán formalizarse ante notario público y el IVA deberá ser incluido en la facturación mensual del mismo.

7.4 Determinar la relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad de los negocios en la zona céntrica de la ciudad de Loja

Para determinar si existe una relación de dependencia entre el canon de arrendamiento y la estabilidad del negocio, se planteó la hipótesis nula de que son variables independientes.

A través del chi cuadrado se comparó la percepción del precio de los arriendos con el nivel de ingresos (Figura 15) y el margen de ganancia (Figura 16) de los locales.

En ambos casos el valor chi cuadrado calculado fue menor al valor crítico, por lo que no se rechaza la hipótesis nula, concluyendo que no hay suficiente evidencia estadística de una relación de dependencia entre estas variables. Es decir, el análisis indica que los ingresos y márgenes de ganancia de los negocios no tienen una influencia significativa en la opinión de los comerciantes sobre el precio que pagan por las rentas comerciales en la zona céntrica de Loja.

Por lo tanto, con un 95% de confianza, se comprueba la hipótesis nula de independencia entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad financiera de las unidades comerciales del centro de la ciudad.

8. Conclusiones

- Al determinar la relación entre los cánones de arrendamiento y la estabilidad de los negocios, inicialmente los comerciantes más de la mitad (55%), percibieron subjetivamente que, si había dicha relación, sin embargo, la aplicación de la prueba estadística del chi cuadrado demostró que con 95% de confianza, el precio del alquiler no incide de manera determinante en la estabilidad de los locales comerciales, estas dos variables: Ingresos y margen de ganancia con la percepción del costo de arriendo, demostraron ser en la práctica, independientes entre sí.
- El análisis de los precios de los cánones de arrendamiento en la zona central comercial de Loja confirma la existencia de una segmentación del mercado inmobiliario en tres polígonos con características y precios diferenciados, siendo el uno el de mayor exclusividad y precio donde predomina un 47% de rentas que superan los \$1000 mensuales, el polígono dos que constituye una zona intermedia con rango desde menos de \$500 a \$3000 y el polígono tres constituye la zona de menores precios donde más de la mitad pagan menos de \$500 al mes. Esta estratificación responde a factores como la ubicación, la alta demanda por establecer locales comerciales en esas zonas y la cercanía a servicios e instituciones públicas. Esta estratificación denota que la dinámica inmobiliaria y comercial del centro histórico de Loja no es homogénea, existiendo zonas de mayor exclusividad.
- La mayoría de negocios formales del centro de Loja (71%) tienen ingresos mensuales medios que oscilan entre \$501 y \$5000. No obstante, estos negocios operan con márgenes de ganancia reducidos, un poco más de la mitad (52%), reporta niveles muy bajos de utilidades. Esta realidad financiera delicada, sumada al incremento en las dificultades para pagar los arriendos, refleja la vulnerabilidad de las unidades comerciales. Dicha precariedad se ve exacerbada por el elevado monto de los cánones de arrendamiento, lo que limita aún más las escasas ganancias, ya que gran parte de ellas se destinan a costear los altos alquileres que actualmente superan la capacidad adquisitiva real de los arrendatarios.
- Existe fundamentación y consenso entre comerciantes y expertos sobre la necesidad de establecer un marco regulatorio de cánones de arrendamiento comercial en la zona

céntrica de Loja, considerando que el 94% de los comerciantes desconoce de la existencia de una normativa y por ende consideran importante establecer una regulación. Por ello se creó una propuesta normativa que establece directrices y reglas claras acordes a la realidad económica local.

9. Recomendaciones

- Realizar un análisis más detallado por parte del municipio, investigadores o interesados partiendo de la presente línea base, sobre los modelos financieros y estructuras de costos y gastos de los negocios de la zona céntrica para entender mejor su vulnerabilidad y determinar si existen otros factores no considerados que si inciden en su estabilidad.
- Se recomienda que el municipio, en el marco de sus competencias, realice un estudio exhaustivo del plan de uso y gestión de suelo para determinar los canones de arrendamiento considerando nuevas variables como la antigüedad del negocio, tamaño del local, y los giros específicos de la actividad comercial, permitiendo establecer cobros de alquiler que se ajusten mejor a las características y realidad de los locales comerciales del centro de la ciudad.
- Realizar desde la Cámara de Comercio capacitaciones en gestión administrativa y financiera para mejorar habilidades de los comerciantes en manejo contable, control de costos, establecimiento de precios, margen de ganancia y estrategias de optimización de recursos. La situación identificada requiere de soluciones integrales en capacitación, financiamiento y apoyo técnico para resguardar la sostenibilidad del sector comercial del Centro de Loja
- Se recomienda realizar una amplia socialización de la propuesta de ordenanza con todos los actores involucrados tanto Municipio, propietarios, inquilinos para recabar retroalimentaciones y consensuar el marco regulatorio, garantizando relaciones contractuales equilibradas y sostenibles. Así mismo se sugiere elaborar estudios sobre la capacidad de pago real de los inquilinos por sector y tamaño del local, y estudiar los índices de precios inmobiliarios comerciales para parametrizar ajustes, para ordenar un mercado de arrendamiento comercial justo y equilibrado en la zona céntrica de la ciudad de Loja.

10. Bibliografía

- Ángel, J., & Galindo, J. (2021). Regular el precio de alquiler: ideas ineficientes. *EsadeEcPol Center for Economic Policy*.
- Asuad, N. (2014). *Teoría de localización*. 1–119.
- Barrera Campoverde, M. K. (2022). Análisis de los contratos de inquilinato cuando el canon arrendaticio excede lo fijado por el GAD municipal de Cuenca. *Universidad Católica de Cuenca*, 1–71. <https://dspace.ucacue.edu.ec/handle/ucacue/9712>
- Cabanellas, G. (2014). *Diccionario Jurídico Elemental* (E. H. S.R.L (ed.); Undécima e).
- Christaller, W. (1933). Planteamientos Teóricos sobre Localización y Organización de la Ciudad. *Tesis Localización*, 301.
- Comisión de Legislación y Codificación. (2019). *Código Civil de la República del Ecuador [CC]. 2005*, 150–151.
- Congreso Nacional. (2013). Ley De Inquilinato. *Ediciones Legales*, 0, 5.
- Consejo Municipal de Loja. (2021). *URBANO Y LA FORMACIÓN DE LOS CATASTROS PREDIALES , LA PREDIOS URBANOS PARA EL BIENIO 2022-2023*.
- Constitucion de la republica del Ecuador. (2008). Asamblea Nacional Constituyente. In *Decreto Legislativo* (Vol. 40, Issue Registro Oficial 449). <https://doi.org/10.1075/ttwia.40.16bee>
- Farías, B. A. (2015). Necesidad de incorporar en la Ley de Inquilinato un mecanismo legal que permita fijar el valor de los canones de arrendamiento. *Universidad Nacional De Loja*, 1, 100. <https://dspace.unl.edu.ec//handle/123456789/14070>
- Faster Capital. (2023). Alquiler alquiler y rentabilidad neta equilibrar los costes de la vivienda. 7 de Nov. <https://fastercapital.com/es/contenido/Alquiler--alquiler-y-rentabilidad-neta--equilibrar-los-costes-de-la-vivienda.html#exploraci-n-de-los-factores-que-influyen-en-los-precios-del-alquiler>
- Garcia Falconi, J. C. (2009). *Manual Práctico en Materia de Inquilinato*.
- Kessler, F. (1943). The Contracts of Adhesion--Some Thoughts about Freedom of Contract Role of Compulsion in Economic Transactions. *Columbia Law Review*, 629, 630–642.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499. https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1991.pdf

Lescano, S. D. (2013). Proyecto de reforma a la ordenanza municipal de inquilinato que regula los cánones de arrendamiento en la zona comercial y residencial en el cantón Pastaza.

UNIVERSIDAD REGIONAL AUTONOMA DE LOS ANDES, 1–4.

Ley del Inquilinato. (2013). Congreso Nacional. *Ediciones Legales*, 0(120, num. 6), 5.

Mankiw, N. G. (2012). Principios de Economía 6th ed. In *Principios de Economía*.

<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/bd2711c3969d92b67fcf71d844bcbaed.pdf>

Martín Albo, R. (2017). LA ESTRATEGIA DE PRECIOS EN UN MERCADO CADA VEZ MÁS COMPETITIVO. *Business Revista Digital*.

Martínez Vela, J. A. (2011). Régimen jurídico de la tácita reconducción en Derecho romano y su proyección en el Derecho actual. In *researchgate* (Editorial, p. 445).

<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/S0716-54552013000100043>

Novillo, M. E. (2006). Ley de Inquilinato necesidad de su actualización. *Universidad Del Azuay*, 1–55.

Núñez, E. (2010). Aprende a medir el impacto que tiene el alquiler en las ganancias de tu negocio. *FundaPymes*.

Núñez Montenegro, E. (2021). Aprende a medir el impacto que tiene el alquiler en las ganancias de tu negocio. *FundaPymes*. <https://www.fundapymes.com/impacto-alquiler-ganancias-negocio/>

Romero Gutiérrez, A. (2018). *Plan de negocio y análisis de viabilidad: Alquiler de mobiliario*.

Schinasi, G. J. (2004). Defining Financial Stability. *IMF Working Papers*, 04(187), 1.

<https://doi.org/10.5089/9781451859546.001>

Secretaria Nacional de Planificación. (2021). Plan Nacional de Desarrollo Creando

Oportunidades-2021-2025. In *Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025* (pp. 43-48-85–90). file:///C:/Users/PC-CARO/Documents/Plan-de-Creación-de-Oportunidades-2021-

2025-Aprobado.pdf%0Ahttps://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-toda-una-vida-de-ecuador

Simons, H. (2011). *El estudio de caso: Teoría y Práctica* (Ediciones).

Smith, A. (1776). *Adam Smith: La Riqueza de las naciones* (Alianza ed).

http://catalog.ub.edu/record=b1571821~S1*cat

Tello, P. M. (2019). *Causas que afectan a la subida de precios de alquiler y alternativa entre comprar o alquilar vivienda en la actualidad* [Comillas Universidad Pontificia].

<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/27369/TFG->



MayordomoTello%2CPaula.pdf?sequence=1

Zabala, F. (2018). *INTRODUCCIÓN BÁSICA A LA TEORÍA DE LOS CONTRATOS PARA EMPRESAS*. Blog. <https://blog.confianza.com.ec/blog/que-es-teoria-contratos-economia>

Zhu, M. (2014). *Los mercados inmobiliarios, la estabilidad financiera y la economía*.
<https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp060514>

11. Anexos
Anexo 1 Formato de Encuesta
Encuesta sobre Precios de Arriendo y Estabilidad de Locales Comerciales en Loja

Estimado propietario de local comercial, me encuentro realizando un estudio para comprender la relación entre los precios de arriendo y la estabilidad de los negocios en el casco urbano de la ciudad de Loja. Su participación es de vital importancia para obtener información relevante y comprender mejor la situación de los negocios. Los datos recopilados serán tratados de manera confidencial y utilizados únicamente con fines de investigación.

1. Información del Negocio

Dirección:		
Tipo de negocio:	<input type="checkbox"/> Restaurant <input type="checkbox"/> Papelería <input type="checkbox"/> Supermercado, Tienda de víveres <input type="checkbox"/> Hogar, electrodomésticos <input type="checkbox"/> Otro (Especifique)	<input type="checkbox"/> Ropa, Calzado, accesorios <input type="checkbox"/> Panadería – Pastelería <input type="checkbox"/> Belleza <input type="checkbox"/> Educación

2. Información de Arrendamiento

1. ¿Cuánto tiempo lleva arrendando el local comercial?	Año:	Mes:
2. ¿Cuál es el precio del arriendo mensual de su local comercial?		
<input type="checkbox"/> Menos de \$500 <input type="checkbox"/> \$ 1001 a \$ 1500 <input type="checkbox"/> \$ 2001 a \$ 2500 <input type="checkbox"/> \$ 3001 a \$ 3500 <input type="checkbox"/> Más de \$4000 <input type="checkbox"/> \$ 501 a \$ 1000 <input type="checkbox"/> \$1501 a \$ 2000 <input type="checkbox"/> \$ 2501 a \$ 3000 <input type="checkbox"/> \$ 3501 a \$ 4000		
3. ¿Considera que el canon de arrendamiento que paga esta en relación al espacio y ubicación de su local comercial?		
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		
4. ¿Tiene un contrato de arrendamiento?		
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		
Si la respuesta es "No", omita las preguntas siguientes y pase a la Sección 3.		
5. El contrato, en la actualidad ¿se encuentra vigente?		
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		
6. ¿Ha existido algún ajuste en el valor del arriendo durante la vigencia del contrato?		
<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		
Indique la fecha y el monto del ajuste, si la respuesta fue "Sí" en la pregunta 7:	Fecha:	Monto:

3. Información Financiera & Sostenibilidad del Negocio

7. ¿Cuáles son los Ingresos mensuales promedio de su negocio?			
<input type="checkbox"/> Menos de \$500 <input type="checkbox"/> \$1.001 a \$5.000 <input type="checkbox"/> Más de \$11.000 <input type="checkbox"/> \$501 a \$1.000 <input type="checkbox"/> \$5.001 a \$10.000			
8. ¿Cuál es el margen de ganancia promedio de su negocio?			
<input type="checkbox"/> Menos del 5% <input type="checkbox"/> 11% a 15% <input type="checkbox"/> 21% a 25% <input type="checkbox"/> 31% a 35%			



- 6% a 10% 16% a 20% 26% a 30% Más del 36%

9. ¿Con el pasar del tiempo, pagar el arriendo se ha hecho más complejo?

- Si No

10. ¿Cuáles son las dificultades para pagar el arriendo? Si su respuesta en la pregunta 9 fue SI.

- Disminución de ventas Inseguridad Obligaciones financieras
 Incremento de arriendo Problemas de Salud Otros (Especifique)

11. Si presentó dificultades ¿Cómo financió el pago del arriendo?

- Con ahorros propios Con préstamo a terceros
 Con ayuda de familiares o amigos. Negoció con el arrendatario
 Con un préstamo bancario. Cambió de actividad comercial.

4. Opiniones sobre los Precios de Arriendo en Loja

12. En qué grado calificaría el precio de arriendo en el casco urbano de Loja.

- Bajo Medio Alto Extremadamente Alto

13. ¿Cómo califica la afectación a la estabilidad de su negocio?, Si usted catalogo el precio de arrendamiento como caro o extremadamente caro en la pregunta anterior.

- Baja Media Alta

14. ¿Cuáles considera que son los factores causales que influyen en la variación del precio de arriendo de los locales en el centro de Loja?

- Alta demanda Características estructurales del local comercial.
 La ubicación Otro (Especifique)
 Cercanía a servicios
(Bancos, instituciones públicas, etc.)

15. Si le incrementan el precio del arriendo, ¿seguiría arrendado el local?

- Si No

16. ¿Se encuentra buscando un nuevo local? Si la respuesta en la pregunta anterior fue NO,

- Si No

17. ¿En qué lugar? Si la respuesta es SI en la pregunta 16.

- Cercano al actual arriendo. En el centro de la ciudad.
 Un poco más lejos. En zonas peatonales o con alto flujo vehicular.

18. ¿Cuáles son los factores que Ud. considera más importantes al buscar un nuevo arriendo?

- Mayor iluminación Espacio más amplio.
 Cercanía al centro Más seguridad.
 Facilidad de transporte Mejor visibilidad.

19. ¿Conoce si existe alguna norma que regule los precios de arriendos?

- Si No

20. ¿Considera necesaria la regulación de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja?

- Si No

¡Gracias por su tiempo y colaboración!

Sus respuestas son fundamentales para nuestro estudio. Si desea recibir los resultados de la investigación, por favor proporcione su correo electrónico a continuación: _____

Anexo 2. Formato de Entrevista

Estimado/a _____ agradezco sinceramente su tiempo y disposición para participar en esta entrevista. Me encuentro llevando a cabo un estudio enfocado en los cánones de arrendamiento y su relación en la estabilidad de los negocios.

Su experiencia y conocimientos especializados en este campo son de gran valor para obtener una visión completa y precisa de los factores que influyen en los precios de arrendamiento de locales comerciales, así como para comprender cómo la escasa o nula legislación afectan a los propietarios e inquilinos.

Sus respuestas serán tratadas de manera confidencial y utilizadas únicamente con fines de investigación.

- 1. ¿Cuál es su experiencia y conocimiento en el campo de los cánones de arrendamiento y la ley del inquilinato?**
- 2. ¿Considera que los precios de los cánones de arrendamiento en la zona central de la ciudad de Loja son adecuados?**
- 3. ¿Qué factores influyen en la determinación de los precios de arrendamiento de locales comerciales en su experiencia?**
- 4. ¿Qué importancia tiene la ubicación, tamaño del local comercial o la demanda de locales comerciales para determinar el precio del canon de arrendamiento?**
- 5. ¿Considera que la situación financiera de las unidades de comercio formal en la zona céntrica de la ciudad de Loja está afectada por los cánones de arrendamiento?**
- 6. Existe una diferencia significativa en los precios de arrendamiento entre diferentes zonas o áreas comerciales; A su criterio ¿A qué cree que se debe esta variación?**
- 7. ¿Cuál cree que es la relación entre los precios de arrendamiento y el desarrollo económico y comercial de una ciudad o región?**
- 8. ¿Qué aspectos específicos deberían abordarse en una propuesta de regulación para los cánones de arrendamiento en zonas comerciales centrales?**
- 9. ¿Cuáles podrían ser los posibles impactos, tanto positivos como negativos, de una regulación de precios en la estabilidad de los negocios en la zona central?**

¡Gracias por su tiempo y colaboración!

Anexo 3. Evidencias fotográficas





Anexo 4. Certificación de traducción Abstract

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, Eduardo Alexander Vargas Romero, con número de cédula 1104605454 y con título de Licenciado en Ciencias de la Educación, Mención Inglés, registrado en el SENESCYT con número 1031-15-1437415

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español al idioma Inglés del resumen del presente trabajo de integración curricular denominado “**ESTUDIO DE LOS CÁNONES DE ARRENDAMIENTO EN LA ZONA CENTRAL DE LA CIUDAD DE LOJA, 2023: ESTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS Y PROPUESTA DE REGULACIÓN**” de autoría **Joselyn Enith Jimbo Guaicha** portadora de la cédula de identidad, número **1105501637**, estudiante de la carrera de Administración Pública, Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, siendo el mismo verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Es todo en cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que se creyera conveniente.



Mgtr. Eduardo Alexander Vargas Romero

C.I. 1104605454


Registro del SENESCYT: 1031-15-1437415




UNL

Universidad Nacional de Loja

Anexo 5. Certificación de Designación del tutor de tesis.






Universidad Nacional de Loja

ADMINISTRACION PÚBLICA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA


Presentada el día de hoy, 27 de noviembre de 2023, a las 11 horas 08 minutos. Lo certifica, la Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la UNL.



Firmado electrónicamente por:
LEONARDO RAMIRO VALDIVIESO JARAMILLO

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc
SECRETARIO ABOGADO ENCARGADO DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA


Loja, 27 de noviembre de 2023, a las 17 horas 15 minutos Atendiendo la petición que antecede, de conformidad a lo establecido en el **Art. 228 Dirección del trabajo de integración curricular o de titulación**, del Reglamento de Régimen Académico de la UN vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto, se designa al **ECO. PAUL STEWRT CUEVA LUZURIAGA MG. SC.**, Docente de la Carrera de **ADMINISTRACION PUBLICA** de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, como **DIRECTOR del Trabajo de Integración Curricular o Titulación**, titulado: **"ESTUDIO DE LOS CÁNONES DE ARRENDAMIENTOS EN LA ZONA CENTRAL DE LA CIUDAD DE LOJA, 2023: ESTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS Y PROPUESTA DE REGULACIÓN"**, de autoría del Sr/Srta. **JOSELYN ENITH JIMBO GUAICHA**. Se le recuerda que conforme lo establecido en el Art. 228 antes mencionado. Usted en su calidad de director del trabajo de integración curricular o de titulación *"será responsable de asesorar y monitorear con pertinencia y rigurosidad científico-técnica la ejecución del proyecto y de revisar oportunamente los informes de avance, los cuales serán devueltos al aspirante con las observaciones, sugerencias y recomendaciones necesarias para asegurar la calidad de la investigación. Cuando sea necesario, visitará y monitoreará el escenario donde se desarrolle el trabajo de integración curricular o de titulación"*. **NOTIFÍQUESE para que surta efecto legal.**



Firmado electrónicamente por:
JIMMY WILFRIDO JUMBO VALLADOLID


Ing. Jimmy Wilfrido Jumbo Valladolid MAE
DIRECTOR DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION PÚBLICA

Loja, 28 de noviembre de 2023, a las 10H00, Notifiqué con el decreto que antecede a la **ECO. PAUL STEWRT CUEVA LUZURIAGA MG. SC.**, para constancia suscriben:



Firmado electrónicamente por:
PAUL STEWART CUEVA LUZURIAGA

Eco. Paul Stewart Cueva Luzuriaga Mg. Sc
ASESOR/A DEL PROYECTO



Firmado electrónicamente por:
LEONARDO RAMIRO VALDIVIESO JARAMILLO

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc
SECRETARIO ABOGADO (E) FJSA

Elaborado por: Ing. Paulina Ullauri Paladines
C.C. Sr/Srta **JOSELYN ENITH JIMBO GUAICHA**
Expediente De Estudiante

PAULINA MARIANELA ULLAURI PALADINES

Firmado digitalmente por
PAULINA MARIANELA ULLAURI PALADINES
Fecha: 2023.11.27 16:20:44 -05'00'

C TLF. 072545114
Ciudad Universitaria "Guillermo" y Casilla de correos 70000,
Casilla letra "S", Sector La Argelia - Loja - Ecuador