

INFORME FINAL DE EVALUACIÓN
PROGRAMA SUBSIDIO LEASING HABITACIONAL

MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO
SUBSECRETARÍA

PANELISTAS:
OCTAVIO NAVARRO Z. (Coordinador)
VIVIANA FERNÁNDEZ P.
CAROLA MANSILLA B.

AGOSTO 2009

NOMBRE PROGRAMA: Subsidio Leasing Habitacional Ley 19.281
AÑO DE INICIO: 1996
MINISTERIO RESPONSABLE: Vivienda y Urbanismo
SERVICIO RESPONSABLE: División Política Habitacional

INDICE

TABLA DE CONTENIDOS

LISTADO DE CUADROS.	4
LISTADO DE SIGLAS	5
RESUMEN EJECUTIVO	6
I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA	
1.1. Descripción General del Programa	30
1.2. Objetivos del Programa a nivel de fin y propósito	31
1.3. Justificación del Programa	31
1.4. Política global y/o sectorial a que pertenece el Programa	33
1.5. Descripción de bienes y/o servicios (componentes)	34
1.6. Procesos de producción de los componentes	35
1.7. Caracterización y cuantificación de población potencial	47
1.8. Caracterización y cuantificación de población objetivo	49
1.9. Estructura organizacional y mecanismos de coordinación	49
1.10. Funciones y actividades de monitoreo y evaluación	52
1.11. Reformulaciones del Programa	55
1.12. Otros programas relacionados	59
1.13. Antecedentes Presupuestarios	62
II. TEMAS DE EVALUACION	
1. DISEÑO DEL PROGRAMA	
1.1. Diagnóstico de la Situación Inicial	63
1.2. Lógica Vertical de la Matriz de Marco Lógico	64
1.3. Lógica Horizontal de la Matriz de Marco Lógico	67
1.4. Reformulaciones del Programa a nivel de Diseño	70
2. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROGRAMA	
2.1. Estructura Organizacional y Mecanismos de Coordinación	71
2.2. Criterios de focalización y selección de beneficiarios	73
2.3. Criterios de Asignación de Recursos, Mecanismos de transferencia de recursos y modalidad de pago	74
2.4. Funciones y actividades de seguimiento y evaluación	74

3.	EFICACIA Y CALIDAD DEL PROGRAMA	
3.1.	Desempeño del Programa en cuanto a la Producción de Componentes	75
3.2.	Desempeño del Programa a nivel de Propósito	80
3.2.1.	Análisis de Cumplimiento del Propósito	80
3.2.2.	Beneficiarios Efectivos del Programa	81
3.2.3.	Análisis de Cobertura	83
3.2.4.	Focalización del Programa	85
3.3. 5.	Grado de satisfacción de los beneficiarios efectivos	85
3.4. 6.	Desempeño del Programa a nivel de Fin	86
4.	RECURSOS FINANCIEROS	
4.1.	Fuentes y Uso de Recursos Financieros	86
4.2.	Eficiencia del Programa	90
4.2.1.	Análisis de eficiencia actividades y/o componentes	90
4.2.2.	Gastos de Administración	94
4.2.3.	Análisis de Otros Indicadores de Eficiencia	95
4.3.	Economía	95
4.3.1.	Ejecución presupuestaria del Programa	96
4.3.2.	Aportes de Terceros	96
4.3.3.	Recuperación de Gastos	97
5.	SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA	97
6.	JUSTIFICACIÓN DE LA CONTINUIDAD	98
III.	CONCLUSIONES	98
IV.	RECOMENDACIONES	106
V.	BIBLIOGRAFÍA	114
VI.	ENTREVISTAS REALIZADAS	115
VII.	ANEXOS	116
Anexo 1(a):	Matriz de Evaluación del Programa	117
Anexo 1(b):	Medición de Indicadores Matriz de Evaluación del Programa, período 2005-2008	120
Anexo 2:	Ficha de Antecedentes Presupuestarios y de Gastos	121
Anexo 3:	Cuadro de Análisis de Género	127
Anexo 4:	Subsidios de viviendas vigentes en Chile	128

Cuadros

Nº	Contenidos
1	Número de Hogares por Condición de Ocupación de la Vivienda por Decil de Ingreso del Hogar Año 1992
2	Valores Máximos Subsidio Leasing Habitacional
3	Subsidio a la Originación
4	Flujo gram de Acceso al subsidio Leasing
5	Flujo gram Recursos Subsidio Leasing
6	Proceso de Securitización
7	Flujo Emisión Bono Securitizado
8	Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada Modalidad I
9	Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada Regiones XI, XII y Provincia de Palena y Chiloé
10	Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada Isla de Pascua y Juan Fernández
11	Cálculo Interés Territorial para Vivienda Nueva o Usada
12	Cálculo Rehabilitación Patrimonial
13	Calendario de Pagos Cuotas del Subsidio Leasing Habitacional
14	Número de Subsidios Leasing Asignados y Valor Presente de Éstos en Unidades de Fomento. 2005-2008
15	Número de Hogares por Condición de Ocupación de la Vivienda por Decil de Ingreso del Hogar Año 2006
16	Número de Hogares que Arriendan su Vivienda por Región y Deciles III al VIII. Año 2006
17	Organigrama División de Política Habitacional
18	Organigrama Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo
19	Rango de Tasas del Bono Leasing por Plazo de Subsidios
20	Programas de Subsidios Habitacionales Vigentes Año 2009
21	Presupuesto Inicial y Vigente Total del Programa 2005-2009 (Miles de \$ año 2009)
22	Número de Subsidios Leasing Presupuestados versus Asignados 2005-2008
23	Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados Por Tipo de Subsidio
24	Número de Subsidios por Región e Inmobiliaria 2005-2008
25	Comparación Subsidios Otorgados SLH versus D. S. 40 con Crédito Hipotecario
26	Comparación SLH versus DS40 para Modalidad General por Valor de Vivienda Año 2009 (Valores en U. F)
27	Términos de Contratos de Leasing por No Pago
28	Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados Por Empresa Inmobiliaria
29	Subsidio Leasing Habitacional, Número de Beneficiarios Efectivos 2005-2008
30	Subsidio Leasing Habitacional, Número de Beneficiarios Efectivos 2001-2004
31	Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados Por Año y Región
32	Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados por Año y Por Sexo del Beneficiario
33	Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados Por Rango de Valor de la Vivienda
34	Cobertura Años 2005-2008
35	Cobertura Regional Año 2006
36	Número de Subsidios Leasing Otorgados por Región 2005-2008
37	Fuentes de Financiamiento del Programa 2005 – 2009 Presupuesto Inicial (Miles de \$ 2009)
38	Presupuesto Programa v/s Presupuesto MINVU
39	Gasto Total del Programa 2005-2008 (Miles de \$ 2009)
40	Número de Subsidios Otorgados y Acumulados 2005-2010
41	Desglose del Gasto Devengado en Personal y Bienes y Servicios de Consumo 2005-2008 (Miles de \$ 2009)
42	Subsidio a la Originación Programa Leasing Habitacional 2005-2008
43	Gasto Total por Componente 2005-2008 (Miles de \$ 2009)

- 44 Valor Presente Promedio de Subsidios Leasing Otorgados Bajo Nueva Modalidad, 2005-2008 (Miles de \$ 2009)
- 45 Tasa de Interés Real Anual Contratos Leasing Habitacional
- 46 Tasa de Interés Contratos Leasing por Tramo de Valor de Vivienda
- 47 Tasa de Interés Real Anual Instituciones del Sistema Financiero Chileno 2009
- 48 Gastos de Administración del Programa 2005-2008 (Miles de \$ 2009)
- 49 Presupuesto del Programa y Gasto Devengado 2005-2008 (Miles de \$ 2009)

Siglas

BCU	Bonos del Banco Central en Unidades de Fomento
CBR	Conservador de Bienes Raíces
DCV	Depósito Central de Valores
D. E.	Decreto Exento
DFL	Decreto con Fuerza de Ley
DINFO	División de Informática del Ministerio de Vivienda y Urbanismo
DIPRES	Dirección de Presupuestos
D. L.	Decreto Ley
D. O.	Decreto Ordinario
DPH	División de Política Habitacional del Ministerio de Vivienda y Urbanismo
D. S.	Decreto Supremo
MINVU	Ministerio de Vivienda y Urbanismo
RUI	Registro Único de Inscritos
SERVIU	Servicio de Vivienda y Urbanismo
SII	Servicio de Impuestos Internos
SLH	Subsidio Leasing Habitacional
SVS	Superintendencia de Valores y Seguros
UF	Unidad de Fomento
V. y U.	Ministerio de Vivienda y Urbanismo

RESUMEN EJECUTIVO

PERÍODO DE EVALUACIÓN: Años 2005-2008
PRESUPUESTO PROGRAMA AÑO 2009: \$1.156 millones

1. Descripción general y objetivos del Programa

Fin y propósitos del Programa

El fin del Programa es contribuir a disminuir el déficit habitacional, permitiendo a las personas el acceso a la vivienda. El propósito asociado es permitir que las personas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de compraventa/venta, que no sean propietarios de viviendas ni su cónyuge, y que no hayan recibido otro subsidio habitacional ni su cónyuge accedan a Viviendas a través del Programa en evaluación.

Población Objetivo y Beneficiarios Efectivos

El Programa no tiene explícitamente, ni en su Ley ni en su Reglamento, definida a su población potencial ni población objetivo, aunque en términos generales apunta a hogares de ingresos medios que aunque no necesariamente tengan ahorro para adquirir una vivienda, sí tienen capacidad de pago para solventar un arriendo. Bajo este criterio, el panel ha estimado la población potencial actual del programa aproximadamente en 391 mil hogares, usando información de la Encuesta CASEN 2006 y tomando en cuenta los hogares que arriendan su vivienda y se ubican entre los deciles de ingresos autónomos del hogar III al VIII, que para efectos de esta evaluación se consideran de ingresos medios¹.

Esta población objetivo incluye a trabajadores independientes, con ingresos no regulares o trabajos informales, aquellas familias que dados sus ingresos en relación a sus gastos no han logrado generar ahorro y son de ingresos medios, aquellas familias que requieren resolver su problema habitacional con mayor rapidez, lo que les impide cumplir el proceso de inscripción, postulación, selección y posterior búsqueda de financiamiento en el sistema tradicional vía Banco y Financieras.

Para el período de análisis 2005-2008, y bajo la nueva modalidad del subsidio leasing habitacional, se ha presupuestado la entrega de 23.000 subsidios, aunque finalmente han sido otorgados 14.156 subsidios leasing habitacionales, lo que representa un 61,5% de lo programado.

Descripción General del Diseño

El Programa Subsidio Leasing Habitacional (SLH) es un programa del Ministerio de Vivienda y Urbanismo y forma parte de la política habitacional del gobierno. El programa permite acceder a la oferta privada de viviendas nuevas o usadas de hasta UF1.000 o hasta UF1.200, con un monto a subsidiar de entre UF100-320 dependiendo del valor y ubicación de la vivienda, a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. El precio de las viviendas puede alcanzar a UF2.000 en zonas de

¹ Como hogares de ingresos medios se seleccionan los 6 deciles ubicados en la mitad de la distribución, atendiendo a la característica del subsidio leasing. Los dos deciles más pobres se sacan de la población potencial, ya que para éstos grupos existe el Subsidio Fondo Solidario para la Vivienda y además, por el bajo nivel de ingresos de esos hogares no son sujetos de leasing. En el caso de los dos deciles más ricos de ingresos (IX y X) éstos se sacan de la población potencial ya que por tener mayores niveles de ingresos podrían optar a adquisición de viviendas de mayor valor.

renovación urbana o desarrollo prioritario (viviendas nuevas), zonas de conservación histórica o inmueble de conservación histórica. Los montos a subsidiar de la modalidad general del SLH se hizo equivalente el año 2008 al del DS 40, programa que también se dirige a sectores medios pero que a diferencia del SLH requiere que las personas postulen a él para poder ser beneficiarias².

El programa posee solamente un componente, el cual es la asignación del SLH, que consiste en un monto en dinero valorizado en Unidades de Fomento (UF) que es entregado a las personas que hayan suscrito un contrato de arrendamiento con contrato de compraventa de un inmueble o vivienda nueva o usada, esté inscrito en el CBR y estos o sus cónyuges no hayan sido beneficiados con otro subsidio a la vivienda. Este subsidio tiene tres modalidades: General, de Interés Territorial y de Rehabilitación Patrimonial.

Además, para viviendas cuyo valor sea de hasta UF600 se agrega el Subsidio a la Originación, el cual consiste en pagar a las sociedades inmobiliarias los gastos operacionales de la operación de leasing en un plazo que no puede exceder del pago de la primera cuota del contrato de leasing. Este subsidio varía dependiendo del valor de la vivienda y tiene un monto máximo de UF15 y un mínimo³ de UF 6.

La Unidad Responsable del Programa es el Equipo de Trabajo Leasing Habitacional dependiente jerárquica y funcionalmente del Departamento de Atención a Sectores Medios, de la División de Política Habitacional (DPH) de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo.

Las otras instituciones involucradas en la ejecución del Programa son los Servicios de Vivienda Y Urbanismo (SERVIU) regionales y metropolitano, la División de Finanzas del MINVU, el Depósito Central de Valores (DCV), el Banco Pagador y las Empresas de Leasing.

El ámbito de acción del Programa es todo el territorio nacional.

La manera en que las personas acceden al subsidio leasing habitacional se detalla resumidamente a continuación:

1. La persona interesada abre una cuenta de ahorro leasing habitacional en alguna institución autorizada para ello (bancos, sociedades financieras, cajas de compensación de asignación familiar, principalmente), sin necesidad de un monto mínimo de ahorro. Además, se inscribe en el Registro Único de Inscritos (RUI) de MINVU. Para ello no debe contar con vivienda propia ni haber recibido algún subsidio habitacional con anterioridad.
2. La persona interesada se informa de la oferta inmobiliaria con sistema de financiamiento leasing y selecciona vivienda. Luego entrega sus antecedentes de ingreso y patrimonio a la sociedad inmobiliaria quien los traspasa a la empresa de leasing habitacional⁴ para la evaluación de solicitud de financiamiento. Esta última empresa evalúa al postulante y acepta o rechaza su solicitud de leasing.
3. Una vez aprobada la operación se suscribe un contrato entre el postulante y la empresa leasing habitacional, estipulándose el precio de la vivienda, plazo, aporte mensual y monto del subsidio. La empresa de leasing habitacional, con contrato firmado y en proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces (CBR), solicita a SERVIU respectivo la reserva del subsidio

² Al DS 40 se postula acreditando ahorro previo, inscripción en el RUI, no tener vivienda ni subsidios habitacional postulante y cónyuge, tener 18 años, tener su cédula de identidad y obtener un puntaje basado en los siguientes factores grupo familiar, antigüedad en el RUI, monto de ahorro, saldos medios de ahorro, puntaje CAS, adulto mayor, cumplimiento servicio militar y condición de persona reconocida como víctima en el informe de la Comisión Nacional de Prisión Política y Tortura el postulante o su cónyuge.

³ Según fórmula indicada en el artículo 28 bis del DS 120 del MINVU 1995

⁴ Estas empresas pueden ser una sola o dos separadas

leasing habitacional (presencialmente o vía Internet), quien registra la reserva del subsidio leasing habitacional y chequea que los antecedentes y el contratos estén correctos.

4. La empresa leasing habitacional tiene un plazo del 120 días para entregar a SERVIU copia autorizada de la escritura del contrato de arriendo con promesa de compra-venta al CBR, pudiendo prorrogarse el plazo en el caso que se demuestre el ingreso de la escritura al CBR. SERVIU tiene un plazo de 30 días para revisar que la información esté correcta.
5. Si se cumplen los requisitos (escritura inscrita en CBR y revisión favorable de antecedentes por parte de SERVIU), se ratifica (aprueba) el subsidio leasing habitacional mediante una Resolución Exenta emitida por Director SERVIU y dirigida a la División de Política Habitacional, la cual incluye región de la vivienda, nombre del beneficiario y cónyuge (si corresponde), cédula de identidad del beneficiario, monto nominal del subsidio (en UF), valor de la vivienda (en UF), tasa de interés del bono desmaterializado⁵ modalidad en que se paga el subsidio, plazo del contrato y número de cuotas para el pago del subsidio. SERVIU además excluye del registro de postulantes al beneficiario y lo pasa al registro de beneficiarios.
6. DPH verifica con empresa leasing habitacional que la asignación del subsidio sea la correcta y Departamento de Informática de MINVU emite subsidio en forma desmaterializada (es decir de manera virtual no en papel), el cual se deja en custodia en el Depósito Central de Valores.
7. Al mismo tiempo, para viviendas cuyo valor sea de hasta UF600 se activa subsidio a la originación, a solicitud de sociedad inmobiliaria a División de Finanzas de MINVU y en particular, el Departamento de Operaciones Hipotecarias. Finalmente Contabilidad (Div. Finanzas MINVU) paga el subsidio de originación a través del Banco Estado vía transferencia electrónica o vale vista diferido.
8. En cuanto al pago del subsidio leasing habitacional, éste se realiza trimestralmente, el quinto día hábil de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre, como un cupón correspondiente a la cuota respectiva, por el Depósito Central de Valores DCV⁶ a través de un banco pagador (Banco del Desarrollo), quien informa a MINVU de los pagos realizados. El Depto. de Informática MINVU registra los pagos e informa a DPH, quien a través de Equipo Leasing chequea que los pagos sean correctos.

Si bien durante el período de evaluación (2005-2008) no han existido reformulaciones importantes al Programa, es necesario señalar las últimas modificaciones establecidas por la Ley N° 19.877, del 2003⁷.

⁵ El concepto desmaterializado de un subsidio, es la emisión electrónica de este sin existir documento físico.

⁶ El Depósito Central de Valores S.A., (DCV) es una Sociedad Anónima constituida de acuerdo a la Ley 18.876, su reglamento y a las instrucciones impartidas por la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). El DCV está facultado para recibir en depósito valores de oferta pública y facilitar así las operaciones de transferencia de dichos valores entre los depositantes, de acuerdo a los procedimientos contemplados en la citada Ley. El DCV es una entidad -que en el cumplimiento de su objeto- procesa y registra electrónicamente las operaciones de transferencia efectuadas en las bolsas de valores y en el mercado extrabursátil, adicionalmente coordina y suministra la información necesaria para la liquidación financiera de las operaciones.

⁷ Modificaciones introducidas a la Ley N° 19.281, (D. O. De 27.12.93) que establece Normas Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa: Ley N° 19.401, (D. O. de 28.08.95); N° 19.623, (D. O. de 26.08.99); N° 19.705, (D. O. de 20.12.00); N° 19.877, (D. O. de 31.05.03).

Los principales cambios están referidos a:

- Permitir que el subsidio sea un instrumento transable en el mercado de valores, a fin de que un mayor número de personas pueda solucionar su problema habitacional a través del Sistema Leasing.
- Destinar el subsidio a financiar el pago del precio del contrato de compraventa prometido y no a complementar el aporte mensual y el ahorro del postulante.
- Permitir que el pago del subsidio se realice a todo evento, con el objeto de que la sociedad inmobiliaria asegure un flujo que le permita mejores condiciones de securitización y por tanto, mejores retornos de los bonos emitidos para tal efecto, beneficio que se traspasa a los beneficiarios mediante una menor tasa de cobro en el aporte mensual. Esta modificación también tiene como propósito independizar el pago del subsidio del riesgo de cumplimiento de pago de los aportes por parte de la persona que suscribió el contrato.
- Incentivar el mercado de la vivienda, al ofrecer una alternativa de financiamiento para el acceso a la vivienda.

2. Resultados de la Evaluación

Conclusiones Generales

1. El Programa subsidio leasing habitacional es hoy día un instrumento de política habitacional efectivo y una alternativa válida de apoyo al financiamiento de viviendas nuevas o usadas para todas aquellas personas que por diversas razones no pueden optar al sistema de subsidio habitacional tradicional. Es así como el SLH ha permitido que 14.156 hogares accedan a su vivienda en el periodo de evaluación, número de beneficiarios que este en comparación al período anterior de 4 años significó una mejoría de 91%⁸ en los subsidios asignados. Además, todas aquellas personas que requieran un financiamiento de 100% de su vivienda y sean independientes o dependiente con rentas medias encuentran en el SLH una posibilidad de adquirir una vivienda. Visto así es un complemento al subsidio regulado por el DS 40.

2. En el programa interactúan de buena forma el sector público y privado, el primero definiendo el Marco Legal y la administración general del programa, y el segundo calificando a los beneficiarios potenciales su capacidad de pago para responder a un contrato de arrendamiento, a través, de la empresas de leasing, el DCV administrando los subsidios desmaterializados y el Banco pagador haciendo las transferencias de fondos por los pagos de las cuotas de los Bonos en forma oportuna.

3. Las tasas de intereses que cobran las empresas de leasing son superiores a las tasas que cobran Bancos y Financieras en créditos hipotecarios tradicionales con letras o mutuos. No obstante, las diferencias no son de una magnitud que afecten la capacidad de pago del arrendatario en desmedro del deudor hipotecario. En los dos cuadros siguientes se aprecia lo indicado.

⁸ Esto se grafica en los cuadros 30 y 31 del presente informe.

Tasa de Interés Real Anual Contratos Leasing Habitacional

AÑO	Número de Subsidios (*)	Tasa Promedio	Tasa Mediana	Varianza
2005	2.815	10,87	11,00	2,57897934
2006	3.782	10,26	10,22	1,4315154
2007	3.799	9,79	9,75	1,57668382
2008	2.891	9,15	9,05	1,95923713
Total	13.287	10,01	10,00	2,18104799

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

(*): EL número total de subsidios de este cuadro es menor al total real, ya que se dejaron fuera los casos cuya información de la tasa de interés no estaba clara.

Tasa de Interés Real Anual Instituciones del Sistema Financiero Chileno 2009

INSTITUCION	BANEFE	RIPLEY	FALABELLA	CORPBANCA	BCI	ESTADO	PARIS	Promedio
TASA UF +	6,5	7,50%	6,50%	6,70%	6,86%	5,70%	7%	6,70%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las páginas web de cada institución.

En definitiva, lo que afecta finalmente esta capacidad es el valor total de la cuota en relación a sus ingresos que tradicionalmente no debe ser más allá del 25%. Se consideran adecuadas las tasas cobradas en función a los niveles de riesgos que afectan el costo de financiamiento de las empresas de leasing. Referidos al riesgo de tasa y de acopio principalmente. Esto se explica en que el bono tendrá un mayor o menor precio dependiendo de las tasa de mercado al momento de emitir el bono que generalmente no coincide con la emisión del contrato de leasing el cual ya tiene definida una tasa. Por ejemplo si la empresa de leasing cobro 8% en sus contratos de leasing y emitió bonos al 7% para financiarse, al acumular los contratos⁹ en el tiempo al momento de enviar los bonos al mercado la tasa puede estar sobre o bajo la tasa de emisión afectando el precio final del Bono explicado en la siguiente formula:

$$\text{Precio del Bono} = \frac{\text{Valor Presente Valorado a Tir de Mercado}}{\text{Valor Presente valorado a Tir Efectiva de Emisión}}$$

Así un bono de UF300.000 con tasa efectiva de emisión de 7% y una tasa de mercado de 9%, el numerador en la formula será menor que el denominador llevando al bono a un valor menor al 100% generando una pérdida en la emisión. Esto se explica porque los inversionistas no estarán dispuestos a recibir una tasa menor dado que el mercado por instrumentos equivalente paga una tasa mayor por lo castiga el precio.

Otro factor que afecta la tasa de emisión y con ello el precio del bono es el riesgo de cartera de las empresas de leasing. Es decir, por el hecho de no pedir pie o un pie menor al del sistema de financiamiento tradicional las empresas clasificadoras de riesgos lo consideran como falta de capacidad de ahorro de la personas que tomaron el contrato, es decir, con flujos ajustados llevando a considerarlas de mayor riesgo haciendo que la tasa de emisión suba porque los inversionistas exigirán un diferencial en la tasa por este mayor riesgo.

⁹ La empresa Mapsa se financia de esta forma para financiar sus contratos de leasing.

4. Un importante elemento innovador que tiene el Programa es el pago del subsidio leasing a largo plazo a través de un bono desmaterializado. Este bono lo reciben las inmobiliarias quienes lo transan en el mercado de capitales.

5. El subsidio leasing habitacional en su tramo general tiene valores de subsidio diferentes para beneficiarios y valor de vivienda similares. Para viviendas de hasta UF1.000 el SLH tiene una escala decreciente en función al valor de la vivienda de UF170 a UF100, y el DS 40 UF200. Además, este último subsidio puede financiar desde UF1.001 hasta UF2.000 de valor de propiedad obteniendo un subsidio decreciente en función al valor de la vivienda que va de UF180 a UF100. Lo indicado se refleja en el cuadro siguiente:

Comparación SLH versus DS40 para Modalidad General por Valor de Vivienda Año 2009
(Valores en U. F)

Valor Vivienda (UF)	Subsidio Leasing (UF)	Subsidio D. S. 40 (UF)
600	170	200
700	152,5	200
800	135	200
900	117,5	200
1.000	100	200
1.200	0	180
1.500	0	150
1.700	0	130
2.000	0	100

Fuente: Elaboración propia en función a Información MINVU

6. El Programa tiene sostenibilidad en el mediano plazo, en tanto los objetivos del programa apuntan a resolver el problema habitacional de un grupo de familias que no pueden solucionarlo sin esta ayuda estatal. Si bien la vida útil del programa no está expresamente definida, ni su población objetivo, en tanto el Programa se asocia al objetivo estratégico de disminuir el déficit habitacional, es válido plantear que es sostenible en tanto no se logre resolver totalmente el problema de carencia habitacional. Esto se suma al uso de recursos que utilizan otros programas lo que permite generar economías de escala¹⁰ a la institución, dándole sostenibilidad administrativa al programa en el tiempo.

Por otra parte, uno de los principales actores institucionales externos expresó su apoyo y respaldo al Programa, toda vez que todas las operaciones de Leasing Habitacional que ellos realizaron se hicieron con subsidio. Sin el Programa el financiamiento de viviendas vía leasing, no tiene viabilidad para el segmento que actualmente está financiando esta institución¹¹.

Un elemento importante en aras de la sostenibilidad del Programa es el hecho de que la autoridad de la División MINVU de donde depende el Programa lo respalda y lo considera un complemento a los otros subsidios, específicamente del DS 40.

Sin embargo el análisis del diseño y gestión del Programa indica que es necesario hacer una revisión de sus actividades, fundamentalmente aquellas que dicen relación con el seguimiento y difusión de los aspectos mas importantes del programa, definiendo una población objetivo en

¹⁰ Economía de Escala está referida a la optimización del uso de costos fijos al ser utilizado para mas fines haciendo que su costo unitario baje.

¹¹ Banco del Desarrollo

relación a las necesidades regionales, al mismo tiempo generar una mayor coordinación institucional al interior del MINVU de cara a los diferentes departamentos que interactúan con el programa, como la DPH, SERVIU, División Finanzas, División Informática y el área jurídica. Al mismo tiempo evaluar la necesidad de al menos una persona más en la dotación del programa que pueda producir toda la información necesaria para el seguimiento, recolecte información pertinente de las inmobiliarias y coordine la difusión del programa en sus diferentes aspectos como es la presencia en la página Web y el contenido que tendrá, información del programa es las inmobiliarias y dentro del MINVU para mantener su validación a nivel especialmente de las oficinas de SERVIU. La lógica entre sus diferentes niveles de objetivos, fin, propósito y componente está validada.

Otro aspecto a tener presente de cara a la sostenibilidad del programa es la mantención del financiamiento que las empresas de leasing. Estas tienen básicamente dos formas, una son los recursos propios como Bandesarrollo, BHIF y Sociedad San Sebastian, la otra modalidad es la securitización de los contratos de leasing emitiendo bonos los cuales son vendidos en el mercado de capitales, como MAPSA por ejemplo. Para esto último es fundamental la calidad de la cartera de contratos y esta depende de la una buena y correcta aplicación de política de crédito de cada empresa de leasing que quiera securitizar sus contratos.

Diseño

Factores Positivos.

1. El Programa tiene 25 actividades que se desarrollan para producir el componente, hay 9 que realiza el sector privado, lo cual es evaluado positivamente desde el punto de vista de la eficacia, los beneficiarios que se inscriben y firman el contrato de leasing con la empresa inmobiliaria obtienen su propiedad en el 100% de los casos.
2. El programa tiene un sistema de administración del subsidio desmaterializado a través de su custodia en el DCV y pago trimestral vía Banco del Desarrollo en forma gratuita, esto es evaluado positivamente considerando su eficiencia y calidad respecto del pago a tiempo a un costo reflejado en una comisión mensual.
3. La lógica vertical es adecuada hasta el nivel de componentes considerando que el componente referido a la asignación del subsidio, aporta al objetivo definido en el propósito del acceso a la primera vivienda de personas con capacidad de pago para responder a un contrato de arriendo con promesa de compra/venta, y esto aporta al fin de disminuir el déficit habitacional.

Oportunidades de Mejora

1. El programa no ha vuelto a validar el problema que dio origen a este subsidio. Si bien el MINVU ha realizado diversos estudios relacionados con la medición del déficit, estos no han identificado las familias que podrían constituir la población objetivo del Programa, su caracterización y distribución regional. El panel propone definirla como el grupo de personas que arriendan entre los deciles III al VIII, que llegaban a 391.000 hogares según la estimación del panel en Base a cifras Casen 2006 y a 340.560 hogares según estimación del panel en base a cifras Casen 1992¹². El aumento se debe a que la población ha crecido y la velocidad de respuesta del sector privado y público en proveer viviendas a ese sector ha sido menor al crecimiento de la población.

¹² Se utiliza el año 1992 como base de comparación considerando que la ley del subsidio se origina el año 1993, aunque tiene fecha de publicación del año 1995 y se requiere dimensionar el aporte del programa a bajar este déficit.

2. La lógica vertical del Programa se valida solo parcialmente considerando que faltan actividades de seguimiento y difusión, que no están incluidas, las cuales son fundamentales para ir midiendo el avance del Programa en el año y hacer llegar información del Programa a quien se quiere beneficiar con él.

3. La lógica horizontal no se valida considerando la falta de indicadores y metas que den cuenta del avance del Programa en los ámbitos de control de procesos, producto y resultados en cada uno de las dimensiones de eficacia, calidad, eficiencia y economía. Solo hay indicadores parciales de alguno de ellos. A nivel de propósito hay dos de economía/proceso y eficacia/resultados, en el componente hay dos eficacia/producto y eficiencia/proceso.

4. El programa no cuenta con información sistematizada la cual pueda procesar y analizar, esto no se evalúa positivamente considerando esto como fundamental para el seguimiento del programa en sus diferentes etapas.

Organización y Gestión

Factores Positivos.

1. El programa se inserta dentro de la División de Política Habitacional del Minvu, el cual funciona con los mismos recursos humanos asignados a otros programas. Es así por ejemplo que el responsable del programa es el Jefe de Sectores Medios de esta División. Esto es evaluado positivamente considerando el ahorro de costos que significa no usar recursos adicionales.

2. La coordinación, asignación de responsabilidades y funciones han operado satisfactoriamente en lo referido al proceso de producción. La DPH ha informado a los SERVIU y División de Finanzas de las modificaciones realizadas y ha establecido las instrucciones pertinentes para el funcionamiento del Programa.

3. Existe una importante modificación al programa fuera del período de evaluación, pero su impacto hace necesario mencionarla. El principal cambio a juicio del panel que hace el DS 219 del año 2003 está referido a que el subsidio se emite desmaterializado a través de un bono pagadero a todo evento en el plazo del contrato de leasing. Esto contribuyó al aumento de la demanda de operaciones de leasing con subsidio. En el período 2001-2004 se entregaron 7.403 con la modalidad antigua y en el periodo 2005-2008 se entregaron 14.156 de la modalidad nueva, mejorando en un 91% el número de subsidios entregados.

4. El subsidio se paga a través del instrumento financiero en el plazo del contrato de leasing. Se evalúa positivamente la transferencia mensual que se hace del pago de las cuotas trimestrales del subsidio, a través de la información que entrega el DCV vía electrónica al Banco pagador quien transfiere a los beneficiarios o emite vale vista. Esto da seguridad y rapidez a la operatoria de pago y custodia.

Oportunidades de Mejora

1. No existe una periodicidad de comunicación establecida con las distintas unidades del MINVU que intervienen en el Programa (SERVIU, División de Finanzas, Informática, etc.). La comunicación sólo se produce cuando existe la necesidad de informar un cambio en la operación del Programa, o de entregar alguna información específica. Esta periodicidad es requerida para adelantarse a situaciones que requieran intervención proactiva de parte de los administradores del Programa.

2.- La coordinación, asignación de responsabilidades y funciones no han operado satisfactoriamente en lo referido al seguimiento y evaluación del programa en forma recurrente, generando que el

responsable del programa no tenga toda la información necesaria para realizar esta función o delegarla adecuadamente.

3. La base de datos institucional Rukan ¹³no es aprovechada adecuadamente. Este sistema cuenta con información de los seleccionados, según región y comuna, modalidad del subsidio, perfil del grupo familiar, entre otros, información que no es utilizada en forma recurrente por el Programa. No se puede decir que sea un problema general del MINVU pero no se tiene información que la Base sea utilizada en todo su potencial por algún programa del MINVU.

4. No se controla el cumplimiento de la Ley en lo referido a las condiciones que deben cumplir las empresas de leasing, UF10.000 de capital y no estar con deuda superior al 50% de su patrimonio. Esto debido a que no hay una instancia de comunicación formal con la SVS.

Eficacia y Calidad

La eficacia en el periodo de evaluación es solo regular considerando que se cumplió en el periodo solo un 61,5% con la asignación de subsidios presupuestados en esos cuatro años. No obstante, considerando el comportamiento de este periodo 2005-2008 en relación al periodo 2001-2004 ha existido una mejoría en eficacia pasando de un promedio de UF1851 SLH entregados por año en promedio a UF3.539 SLH entregados por año en promedio, con una mejora de un 91%. Tenemos estas dos vistas de la eficacia del programa, no obstante, falta aun para considerar la eficacia satisfactoria, hasta que se establezca la entrega de SLH y siga con un tendencia creciente.

Factores Positivos.

1. El cambio legal del Programa a través de las modificaciones introducidas por el DS 219 ayudó a mejorar el desempeño del programa en el periodo de evaluación en relación a similar periodo anterior 2001-2004. Esto se reflejó en un aumento de 91% en los subsidios adjudicados en el período de evaluación 2005-2008 en relación a los 4 años anteriores.

2. La distribución regional de los subsidios de leasing habitacional otorgados muestra que las dos principales regiones en recibirlos son la metropolitana y la quinta con 54,8% y 10,5% respectivamente, siendo a su vez estas dos regiones las que concentran la mayor proporción de las personas que arriendan en los quintiles III y VIII. Donde un 45,5% corresponde a la región metropolitana y un 11,9% a la quinta región. Esto se evalúa positivamente toda vez que un 65,3% de los subsidios adjudicados están en las regiones que concentran el 57,4% de las personas que arriendan. En el cuadro siguiente se refleja esta situación.

¹³ El Sistema RUKAN, es una base de datos que registra información de inscritos, postulantes y seleccionados de los distintos programas habitacionales MINVU.

Cobertura Regional Año 2006

Región	2006		Déficit 2006 (**)		Cobertura Déficit Regionales 2006
	Número Subsidios	Porcentaje	Número	Porcentaje	
Tarapacá	155	3,8%	8.853	2,3%	1,8%
Antofagasta	148	3,6%	14.901	3,8%	1,0%
Atacama	32	0,8%	7.253	1,9%	0,4%
Coquimbo	189	4,6%	11.109	2,8%	1,7%
Valparaíso	431	10,5%	46.703	11,9%	0,9%
El Libertador	98	2,4%	20.493	5,2%	0,5%
El Maule	267	6,5%	16.152	4,1%	1,7%
Bío-Bío	267	6,5%	40.504	10,4%	0,7%
Araucanía	82	2,0%	15.006	3,8%	0,5%
Los Lagos	177	4,3%	13.652	3,5%	1,3%
Aysén	-	0,0%	3.281	0,8%	0,0%
Magallanes	9	0,2%	2.645	0,7%	0,3%
Metropolitana	2.251	54,8%	177.989	45,5%	1,3%
Los Ríos	-	0,0%	7.186	1,8%	0,0%
Arica-Parinacota	-	0,0%	5.471	1,4%	0,0%
Total	4.106	100,0%	391.198	100,0%	1,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU.

(*): Entendido como hogares que arriendan vivienda y pertenecen a deciles III al VIII

3. El SLH produjo en el periodo evaluado 14.156 subsidios, en igual periodo se pagaron 73.488¹⁴ subsidios asociados al DS 40 que es un programa que tiene beneficiarios y valor de vivienda similares. Se pagaron en este programa 5 veces mas subsidios que en el SLH. Pero el uso del subsidio adjudicado en el DS 40 es de 41% considerando que en el periodo se aprobaron 179.913 subsidios. El el SLH se pagaron el 100% de lo aprobado. Esto es evaluado positivamente dado que el programa SLH logra que el subsidio culmine en un 100% con el acceso a una propiedad vía la suscripción de un contrato de leasing.

4. No existe medición respecto a la satisfacción de beneficiarios, pero los operadores de leasing evalúan positivamente la agilidad en la entrega del subsidio y que las personas no postulan, sino reservan el subsidio y luego se trae el contrato de leasing al SERVIU quien lo revisa y luego a través de un decreto asigna el pago del subsidio.

5. Los términos de contrato por no pago suman 486 en 12 años, considerando los 24.407 subsidios entregados en ese periodo , siendo el 2% resultante una buena cifra indicando una adecuada evaluación de beneficiarios. De los 14.156 entregados en el período de evaluación, de esos solo 8 se han terminado por no pago siendo un 0,1%. Se ve una buena calidad de deudores de leasing con ese índice, lo que se evalúa positivamente. Lo indicado se muestra en el siguiente cuadro.

¹⁴ La fuente de información es el Observatorio Urbano de la página Web del MINVU.

Términos de Contratos de Leasing por No Pago

Año de inicio del contrato	Nº Contratos Terminados (A)	Nº de SLH (B)	% (A)/(B)
1997	15	97	15,5%
1998	40	388	10,3%
1999	97	954	10,2%
2000	100	1.130	8,8%
2001	63	1.184	5,3%
2002	65	1.706	3,8%
2003	75	2.444	3,1%
2004	23	2.069	1,1%
2005	5	3.244	0,2%
2006	2	4.112	0,0%
2007	1	4.000	0,0%
2008	0	3.079	0,0%
Total	486	24.407	2,0%

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

6. El programa no tiene focalización, existiendo una auto focalización a través de los operadores de leasing quienes tienen un perfil de cliente a quienes financian. El operador de leasing es el que determina a quien le financiará y con ello indirectamente a quien se le asigna el subsidio leasing habitacional. De acuerdo a la información recopilada por el Panel de los operadores de leasing y el estudio de Budnevich¹⁵ claramente el programa está llegando a personas de los deciles de ingresos medios del III al VIII lo cual se evalúa positivamente.

Oportunidades de Mejora

1. El desempeño del programa en cuanto a la producción del componente en el periodo de evaluación 2005-2008 ha llegado a 61% de cumplimiento en relación a los subsidios presupuestados, 23.000 versus 14.156 beneficiarios. Esto no es satisfactorio considerando que la necesidad de los potenciales beneficiarios no está resuelta en su totalidad. Teniendo hasta ahora un bajo impacto en el logro del propósito considerando los beneficiarios objetivos 391.000. El impacto es un 3,6% en estos beneficiarios (14.156/391.000). En definitiva, aún hay personas que pueden acceder a este tipo de subsidio y la necesidad permanece. La razón principal a juicio del panel del bajo desempeño en relación a las metas fijadas considerando como tales los subsidios asignados para el periodo, es la falta de una cuantificación más precisa de los beneficiarios objetivos para dirigir información focalizada del leasing a este grupo de personas.

2. Las empresas de leasing son las que generan los contratos que finalmente financian la adquisición de viviendas de estas personas, pero no existe información sistematizada que de cuenta de porqué no se cumplió la única meta explícita que tiene el Programa en el período de evaluación a excepción del año 2007. Esto debido a que los flujos de información no están definidos al igual que el tipo de información requerida.

¹⁵ Evaluación Subsidio Leasing del MINVU, Budnevich & Asociados, Enero 2008.

3. El programa para avanzar en el logro del propósito tiene la limitación del máximo de subsidios a otorgar fijados por Ley de presupuesto cada año.

4. La distribución por tipo de subsidio muestra concentración en Leasing general hasta UF1.000 con un 72,8% y renovación urbana hasta UF1000 con 26,7%. Las otras 3 modalidades prácticamente no se usaron en el período de evaluación. Para Leasing en regiones XI, XII, Palena y Chiloé solo 63 con un 0,4% de participación, Leasing en zonas de rehabilitación patrimonial 4 casos y ningún caso en Isla de Pascua y Juan Fernández. En este último caso es porque las inmobiliarias no están en estas islas, en el caso de rehabilitación patrimonial la explicación fue que el tamaño de los proyectos hacia que las propiedades quedaran fuera del valor máximo definido en el Programa para este leasing. En las 4 provincias extremas es también la baja presencia de las empresas de leasing la razón que explica el bajo porcentaje de uso. No obstante, lo anterior se considera debe hacerse un esfuerzo en mejorar la cobertura en estas 3 modalidades de leasing que no se usan o se hace en forma marginal. En el cuadro siguiente se refleja lo indicado.

Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Tipo de Subsidio

Modalidad (*)	2005	2006	2007	2008	Total	% TOTAL
Leasing General hasta UF1.000	2.799	2.961	2.493	2.057	10.310	72,8%
Leasing Regiones XI, XII, Palena y Chiloé hasta UF1.200	-	9	31	23	63	0,4%
Leasing Interés Territorial (Renov. Urbana hasta UF2.000	174	1.135	1.472	998	3.779	26,7%
Leasing Zona Rehabilitación Patrimonial Hasta UF2.000	-	1	2	1	4	0,0%
Leasing Isla de Pascua y Juan Fernández hasta UF1.200	-	-	-	-	-	0,0%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*) Cuadro elaborado con información entregada de este modo por MINVU.

5. El programa no tiene un número adecuado de indicadores que permitan ir haciendo un seguimiento a su desarrollo lo cual es evaluado como una carencia del programa. El principal indicador de eficacia es el de subsidios otorgados en relación a los presupuestados y como se ve en el cuadro siguiente es de solo un 61,5% en el periodo de evaluación.

**Número de Subsidios Leasing Presupuestados versus Asignados
2005-2008**

Año	Subsidios Presupuestados	Subsidios Asignados	Saldo sin Asignar	% Subsidios Asignados
2005 (*)	10.000	2.973	7.027	29,7%
2006	5.000	4.106	894	82,1%
2007	4.000	3.998	2	100,0%
2008	4.000	3.079	921	77,0%
2005-2008	23.000	14.156	8.844	61,5%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*): El año 2005 se otorgaron además 279 subsidios leasing bajo la modalidad antigua.

La razón que da el Programa para no llegar al 100% de la entrega de los subsidios presupuestados es básicamente de mercado, por ejemplo el año 2008 fue el comienzo de la crisis mundial considerando que afectó la demanda, no obstante, considerar lógico ese argumento un Programa equivalente como el DS 40 el año 2008 aumentó sus subsidios pagados en relación al año anterior, es decir, más personas tomaron operaciones hipotecarias. Esto se ve en el cuadro siguiente:

Comparación Subsidios Otorgados SLH versus D. S. 40 con Crédito Hipotecario

	Nº Subsidios LH D. S. Nº 120	Nº Subsidios General D. S. Nº 40	Diferencia	% Leasing / DS 40
2005	2.973	10.864	7.891	27,3%
2006	4.106	19.751	15.645	20,8%
2007	3.998	20.232	16.234	19,8%
2008	3.079	22.641	19.562	13,6%
Total 2005-2008	14.156	73.488	59.332	19,3%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por el MINVU

La hipótesis central del no cumplimiento de la meta de asignación de subsidios en el período de evaluación se basa en no haber llegado con la oferta del SLH a las personas que lo necesitan, y es por la falta de definición de los beneficiarios objetivos. No se puede hacer difusión si no se a quien llegar. Hace falta una definición detallada en la segmentación dentro de las personas de rentas medias que arriendan y requieren de financiamiento del 100%.

Ha habido otros factores a considerar como es la fijación de 10000 SLH el año 2005, y solo se llegó al 30%, luego bajó a 5000 el año 2006 y se cumplió al 82%, el año 2000 con 4000 de meta se llegó al 100%, y el 2008 con las mismas 4000 al 77%. El promedio ha sido 3.500 SLH entregados por año. Por lo tanto una meta de 5000 es razonable.

6. El programa no tiene mediciones de calidad respecto al beneficiario final, lo que impide saber el grado de satisfacción de estas personas o su grupo familiar quien accedió a su primera vivienda.

7. La cobertura promedio es baja en un 3% anual, suponiendo que los beneficiarios objetivos similares a los potenciales en 391.000 no se han modificado.

8. En el periodo de evaluación operaron 10 empresas de leasing concentrando el 51 % dos de ellas Mapsa y Banderarrollo, las otras que tienen un porcentaje importante son Concreces 16% y Vive

Leasing con 11%. Se debe seguir incentivando la entrada de más operadores para generar mas competencia y la oferta de leasing tenga mejor cobertura regional. Lo anterior se refleja en el cuadro siguiente:

**Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Empresa Inmobiliaria**

Empresas Leasing	2005	2006	2007	2008	Total	% del Total
MAPSA	458	1.100	856	655	3.069	21,7%
BANDESARROLLO	1.039	1.197	1.034	906	4.176	29,5%
BBVA	-	150	358	289	797	5,6%
BHIF	439	161	-	-	600	4,2%
CONCRECES	675	543	586	432	2.236	15,8%
DELTA	92	351	306	214	963	6,8%
SAN SEBASTIAN	-	-	-	48	48	0,3%
LEASING CHILE	78	94	143	61	376	2,7%
PROHOGAR	44	113	85	54	296	2,1%
VIVE LEASING	148	397	630	420	1.595	11,3%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

EFICIENCIA Y ECONOMÍA.

A nivel general al SLH es un programa que se maneja con criterios de eficiencia y economía al interior del MINVU. Este es un programa que demanda bajos recursos administrativos (recursos humanos y bienes y servicios), y cuyo mayor gasto lo constituye justamente la transferencia producto del subsidio. Por tener además el SLH la característica de ser pagado a lo largo del tiempo, no presenta una carga fiscal muy alta en el corto plazo, permitiendo así acceso a la vivienda en el corto plazo pagadero en el largo plazo a tasas de mercado para operaciones de SLH.

Factores Positivos.

1. El gasto del programa, a pesar de tener solamente tres imputaciones presupuestarias, comprende cuatro tipos de gastos.

- El primer y más importante gasto es el que corresponde a la transferencia del subsidio, el cual, a diferencia de otros subsidios habitacionales, se realiza a lo largo del tiempo, a medida que las cuotas del contrato de arrendamiento con opción de compra se van pagando.
- Como segunda fuente de gastos, se debe identificar el pago al Depósito Central de Valores por el depósito de la emisión de los subsidios en la cuenta más un pago por custodia de valores a esta misma institución (pago fijo mensual de UF16). Este pago considera la provisión del sistema computacional, capacitación y apoyo operacional permanente.

- En tercer lugar, están los gastos imputables a personal, los cuales son bajos en relación a la magnitud del subsidio al leasing y de los subsidios habitacionales en general, ya que representan menos del 1 por ciento del total devengado del programa
- En cuarto lugar, se encuentra el pago por el Subsidio a la Originación
- Se evalúa positivamente la estructura de gastos del programa en atención al pago en el largo plazo del subsidio, y el resto son UF16 al DCV, el pago del subsidio de originación que es hasta UF15 por subsidio para propiedades cuyo valor es menor a UF600, y el pago al personal que es una proporción del tiempo de trabajo de las personas que trabajan en la DPH, Finanzas, y SERVIU¹⁶.

2.- La tasa de interés no es un impedimento para la adecuada producción del componente, considerando que lo principal es que el beneficiario pueda pagar la cuota y llegue a término el contrato. Como se ve en el cuadro siguiente la tasa sube para viviendas de menor valor lo que valida positivamente que el subsidio general se asigne en forma inversamente proporcional al valor de vivienda.

Tasa de Interés Contratos Leasing por Tramo de Valor de Vivienda
Periodo 2005-2008

Rango Valor Vivienda (en UF)	Número de Subsidios	Tasa Promedio	Tasa Mediana	Tasa Mínima	Tasa Máxima	Varianza
0-600	3.873	10,91	10,60	2,00	15,07	1,72510495
601-1.000	8.122	9,82	9,81	1,30	16,60	1,79754707
1.001-1.200	725	8,60	8,45	6,50	12,29	1,04894046
1.200-2.000	567	8,41	8,05	5,00	12,50	1,0670127
Total	13.287	10,01	10,00	1,30	16,60	2,18104799

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

3. El programa para su funcionamiento, demanda pocos requerimientos en materia de personal y tampoco debería, tal como opera en la actualidad, requerir mayores gastos. A menos que se comiencen a destinar recursos para publicidad, procesamiento de información en forma sistemática u otros no contemplados actualmente, el gasto en administración no debería variar, o incrementarse, mayormente. En segundo lugar, el gasto por concepto de transferencias irá aumentando en el tiempo, a medida que se incorporen más beneficiados con este subsidio, y sólo bajará al momento que se vayan terminando los pagos de las cuotas (los cuales son de 8, 12, 15 y 20 años en su mayoría).

4. Todo indica que este es un programa de muy bajo costo administrativo por parte de MINVU, y que no debería ser mayor en el tiempo, más bien podría seguir disminuyendo como porcentaje del gasto total del programa.

Oportunidades de Mejora

1. En materia de Economía, el presupuesto inicial del programa en lo que respecta a la transferencia misma del subsidio, difiere sustantivamente del presupuesto final o vigente. Esta situación ha estado ocurriendo desde el año 2006, siendo justificada por el hecho de que la Ley de Presupuestos obliga a pagar los subsidios establecidos por glosa en esta ley, por lo que es

¹⁶ De acuerdo a información entregada por MINVU, el tiempo de trabajo destinado a este subsidio es del 10% de la jornada laboral de personal de la DPH y SERVIU que se relaciona con este subsidio.

posible realizar modificaciones al subsidio durante el año de su ejecución. A juicio del Panel, esta situación no debe ocurrir, ya que la información disponible del programa permite proyectar con claridad el pago de los cupones de un año a otro, y más aun proyectar estas transferencias a lo largo del tiempo. Si bien es cierto, es posible realizar modificaciones al presupuesto vigente durante el año presupuestario, resulta ineficiente realizar estas modificaciones si se puede saber con anterioridad el monto a transferir, al menos en lo que respecta a los subsidios otorgados en años anteriores. En el cuadro siguiente se ven las diferencias

Presupuesto del Programa y Gasto Devengado 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

Año	Presupuesto Inicial del Programa (a)	Presupuesto Final o Vigente del Programa (b)	Gasto Devengado (c)	% Ppto. Final / Ppto. Inicial (b/a)*100	% Devengado / Inicial (c/a)*100	% Devengado / Final (c/b)*100
2005	696.472	668.879	647.985	96,0%	93,0%	96,9%
2006	222.688	1.632.426	1.558.883	733,1%	700,0%	95,5%
2007	795.853	2.880.331	2.578.599	361,9%	324,0%	89,5%
2008	658.635	3.401.180	3.528.468	516,4%	535,7%	103,7%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

2. En materia de eficiencia, como se aprecia en el cuadro, el monto promedio de este subsidio ha ido aumentando año a año, de UF123,25 el 2005 a UF157,65 para el 2008, con un incremento de 27,9% y un valor promedio del período de UF136,62. En cuanto al valor promedio de las viviendas con subsidio leasing, éste ha sido variable a lo largo del tiempo, con un valor promedio de UF747 para el 2005; UF705 el 2006; UF733 el 2007; y UF798 el año 2008.

Valor Presente Promedio de Subsidios Leasing Otorgados
Bajo Nueva Modalidad, 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

	2005 (*)	2006	2007	2008	2005-2008	Variación 2005-2008
Número de Subsidios Otorgados por Año	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	106 (3,6%)
Monto en Valor Presente de Subsidios Otorgados en UF	366.416	528.923	553.198	485.395	1.933.932	118.979 (32,5%)
Valor Subsidio Promedio en UF	123,25	128,82	138,37	157,65	136,62	34,40 (27,9%)
Valor Subsidio Promedio en M\$ 2009 (**)	2.711.454	2.833.976	3.044.111	3.468.233	3.005.546	756.779 (27,9%)

Fuente: Elaboración propia a partir de información MINVU.

(*): El año 2005 considera además 272 subsidios bajo la modalidad antigua, por UF 366.416.

(**): Considera un valor de UF de \$22.000

Hay que recordar el monto del subsidio a otorgar dependerá de la modalidad en que se entregue el subsidio (ver punto 1.1. de descripción del programa).

De este modo, medir la eficiencia del programa solamente con el valor promedio de los subsidios otorgados no resulta adecuado, ya que hay diversas variables que impactan en el monto del subsidio. Por lo tanto, medir la eficiencia de este subsidio comparando su valor promedio con el valor promedio de otros subsidios habitacionales puede no resultar del todo adecuado, si no se toman en cuenta todas las variables que afectan en el monto del subsidio.

3. Justificación de la Continuidad del Programa

A la luz de los documentos revisados y las entrevistas realizadas, como parte del análisis y evaluación del Programa realizada por este Panel, se puede señalar que no existen razones fundadas para plantear la finalización del Programa.

Es más, si se considera que el problema que dio origen al Programa aún persiste, tanto en un contexto general, el déficit habitacional, como en un contexto específico, la existencia de familias con restricciones económicas y familiares para generar el ahorro requerido por el resto de los programas habitacionales o que no son considerados sujetos de crédito en el sistema financiero tradicional por diversas razones, la continuidad del Programa se considera justificada. Bajo esa definición se debe cuantificar la población objetivo en forma precisa, y elaborar las pautas y normativas que permitan garantizar una adecuada focalización del Programa.

En el periodo de evaluación se considera que la auto focalización del Programa ha estado en la línea de lo planteado en el Propósito, y se está llegando a sectores medios de la población con un apoyo específico a su necesidad de apoyo al financiamiento de la adquisición de una vivienda. Dicho esto, se requiere formalizar en un documento esta focalización de modo que sea conocido por todas las áreas que interactúan con el Programa.

En definitiva, todavía hay una cantidad importante de las familias que arriendan de los deciles III al VIII que requieren del apoyo del Programa.

El Programa cuenta con un marco jurídico que asegura el logro de sus objetivos y garantiza su continuidad.

4. Principales recomendaciones

Diseño del Programa

Metodología para determinación de la Población Potencial y Objetivo.

Se propone una metodología para determinación de la población objetivo y potencial. Se basa en tomar la Casen 2006, determinar las personas que arriendan de los deciles III al VIII. Siendo esta la población potencial. Dentro de esta determinar por ejemplo, jefes de hogar que se desempeñan como trabajadores independientes, arriendan y pertenecen a los deciles III al VIII. Otro foco son hogares jóvenes, con jefes de hogar entre 26 y 35 años, que arriendan su actual vivienda y pertenezcan a los deciles III al VIII. Luego hacer lo mismo con la Casen 1992 y ver la evolución de las respectivas poblaciones considerando el crecimiento vegetativo. Esta determinación también puede extrapolarse a otros Programas que atienden a una población similar como el D.S.40.

El responsable de hacer esto debe ser el encargado del Programa en el MINVU. La fuente de información existe y el panel entrega un avance en su cálculo, para actualizar la población potencial con los datos de la próxima encuesta Casen (cuyo levantamiento de datos es en noviembre de 2009).

Igualar beneficios del SLH (DS 120) con el Subsidio regido por el DS 40

Se recomienda que los beneficiarios del programa SLH reciban similares beneficios que el DS 40; en la actualidad se produce una discriminación por tipo de financiamiento perjudicando a quien se quiere beneficiar en el caso de personas que arriendan y no poseen una vivienda. La razón principal de esto es que ambos subsidios apuntan a sectores similares (sectores medios), la diferencia está en que unos aportan pie (DS40) y los otros no aportan pie (DS 120 SLH), sin embargo ambos se enfrentan a la misma necesidad como es tener vivienda propia.

Incluir actividades de seguimiento y difusión

Las actividades de seguimiento que deben incluirse en el diseño del programa son las siguientes:

- El responsable del Programa debe solicitar al SERVIU respectivo una vez al mes información detallada de los subsidios otorgados ese mes que incluyan:

- Valor de Vivienda.
- Valor del contrato para completar el valor de la propiedad.
- Modalidad de subsidio.
- Cuota de arriendo a pagar.
- Tasa interés cobrada en el contrato al beneficiario.
- Metros cuadrado de vivienda.
- Plazo.
- Fecha del contrato
- Empresa de leasing que financió la operación de leasing.
- Rol de la vivienda.

Luego de recibir la información al tercer día hábil del mes siguiente en que se generan las operaciones de leasing, se solicita a un responsable dentro del Programa analizar la información y emitir un informe tipo resumen ejecutivo en que se de cuenta del promedio número de subsidios otorgados, promedio de tasas cobrados que servirá de insumo para mantener actualizada la página Web con la información de cuanto cobra cada inmobiliaria y se pueda comparar con las tasa de los crédito hipotecarios, 3 principales operadores de leasing que utilizaron el programa ese mes, en definitiva un procesamiento de toda la información recogida.

- Instruir al respectivo SERVIU para que envíe información a la División Finanzas para que se paguen todos los subsidios de originación de operaciones de leasing generadas el mes anterior.
- Solicitar a la SVS que todos los años en el mes de Mayo envíe información financiera recogida de las empresas de leasing a la dirección del Programa de modo de determinar si se cumple la ley en lo referido al Patrimonio y endeudamiento de estas sociedades.
- Llevar estadística de los contratos que no llegan a término, diferenciando la información de la siguiente forma:
 - i.- Contratos que terminan por no pago de los beneficiarios.
 - ii.- Contratos que terminan por devoluciones de propiedad que al tratarse de arriendo el sistema de devolución es ágil.

En ambos casos deben borrarse del registro de beneficiarios debido a que ya obtuvieron el beneficio de un subsidio del Estado para apoyar la compra de su vivienda. En su defecto, restringir a un número de años el poder volver a postular.

Esta información referida a los términos de contrato por año de ocurrencia no se lleva porque no se considera necesario y no se solicita en forma recurrente.

Para llevar a cabo estas nuevas funciones de seguimiento y posterior evaluación se requiere fortalecer el programa.

Las actividades de difusión que deben incluirse en el diseño del Programa son las siguientes:

- En un lugar destacado de la página Web de MINVU y de los SERVIU se entregue información básica para que los potenciales beneficiarios estén informados de las diferentes alternativas de financiamiento, Publicar en la página Web del MINVU (al igual que para otros programas habitacionales), una Guía de Orientación al usuario referida a esto que incluya la información de las empresas de Leasing que tienen convenio con el MINVU, indicando las tasas de interés anual que aplican. El programa se responsabilizará de incluir las tasas promedio que cobra cada operador de leasing, cargando esta información mensualmente¹⁷ a través de la DINFO¹⁸. Esto es beneficioso para los usuarios porque entre otras cosas genera una sana competencia entre las empresas de leasing, eliminando la asimetría de la información cuando un usuario no cuenta con esta información al momento de tomar su decisión de compra vía este sistema. Además, implementar un Simulador de Crédito en línea, que pueda ser usado por los diversos programas que tienen crédito.
- Informe relativo al proceso de postulación al subsidio: Las personas deben postular al subsidio con la mayor y mejor información disponible; se debe informar a los postulantes acerca de los costos de la adquisición de una vivienda por medio de un contrato leasing versus los costos de un crédito hipotecario, por medio de simulaciones de créditos versus leasing; además, debe existir información pública (Web del Ministerio) respecto de los costos y requisitos de las diferentes operadoras de leasing (tasas, condiciones de pie, requisitos de ingresos del hogar, etc.); los postulantes al leasing deben también considerar los otros subsidios habitacionales al momento de su postulación.

Indicadores para Evaluación mas completa.

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Cobertura del Programa respecto de los beneficiarios objetivos.
Este indicador debe medirse anualmente y sirve para dimensionar el avance respecto al propósito y determinar los beneficiarios potenciales que el panel determinó en 391.198 hogares siendo los que arriendan según la Casen 2006 y están en los deciles III al VIII.

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito:

Se proponen 6 indicadores asociados a la renta de los beneficiarios.

1.- Indicador : Promedio de renta

Para tener definido claramente a que perfil de beneficiarios por renta se le entregó el SLH de ese mes y tomar medidas correctivas con las empresas de leasing.

2.- Indicador : Promedio de renta agregado.

¹⁷ Mensualmente porque es el periodo en que la tasa es cambiada por el Banco Central y las instituciones financieras lo hacen también al menos una vez al mes.

¹⁸ División Informática del MINVU.

Para tener definido claramente a que perfil de beneficiarios por renta se le entregó el SLH en todo el año confirmando si se llegó a los beneficiarios que se quería atender con el programa.

3.- Indicador : Moda de renta mensual.

Con este indicador se busca determinar que nivel de renta se repite más y determinar si está dentro del perfil de renta media definido. Con esto se podrá saber donde se están concentrando los subsidios entregados por el programa en el mes.

4.- Indicador : Moda de renta agregado.

La misma razón anterior pero referida al año.

5.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta mensual.

El mínimo de renta sirve para saber si hay personas que pueden acceder a un mejor subsidio si su nivel de renta así lo permite, y también la renta máxima permite saber si hay personas fuera del rango de sectores medios, en el mes respectivo.

6.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta agregado

La misma razón anterior pero referida al año.

Determinar mensualmente y en forma agregada el promedio, la moda, el mínimo y el máximo de renta de las personas a quienes se les asignó subsidios en el semestre, como avance en el logro del propósito. El promedio de renta sirve para determinar si en general las personas que acceden al subsidio están en los deciles de los sectores medios. La moda es útil para validar dónde se concentran las rentas por rango. Finalmente el mínimo de renta sirve para saber si hay personas que pueden acceder a un mejor subsidio si su nivel de renta así lo permite, y también la renta máxima permite saber si hay personas fuera del rango de sectores medios. Lo anterior es importante para el equipo del programa toda vez que el programa no tiene una condición de renta a priori para acceder al beneficio. La periodicidad debe ser mensual y el registro será recogido por el SERVIU en la ficha de cálculo solicitando la información a la respectiva empresa de leasing que junto a la escritura debe entregar este dato. Se hace firmar una autorización del beneficiario en que indica su conformidad a usar los datos de su remuneración, solo y exclusivamente para fines estadísticos.

Eficiencia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Porcentaje de contratos vigentes

.

Este indicador no está cuantificado pero es factible hacerlo, considerando que la información la tiene la DPH. La utilidad tiene que ver con el avance del propósito, considerando que el 100% significa que se avanza en el logro del propósito sin desviación. Un indicador menor nos refleja que hay beneficiarios que obtuvieron su casa pero la perdieron posteriormente por no pagar, lo que hace retroceder el avance del propósito. Un porcentaje razonable es no superar el 2%. Este valor es el porcentaje actual de términos de contrato. La periodicidad debe ser semestral para ir comparando respecto a los periodos anteriores y ver si hay aumento fuera del porcentaje indicado para determinar junto a la inmobiliaria las razones, por ejemplo, si el mercado aumentó en igual nivel es un factor no controlable por el Programa, pero si el mercado mantuvo el porcentaje o disminuyó y nuestro indicador aumentó, entonces esto quiere decir que hay factores al interior del programa que afectan el indicador y deben tomarse las medidas en las empresas de leasing que es donde de califica a los beneficiarios.

Calidad/Producto a nivel de Propósito. En este ámbito podemos definir 2 indicadores.

Indicador : Porcentaje de beneficiarios satisfechos en relación al total.

Hacer una encuesta de satisfacción anual a una muestra de los usuarios del Programa, y determinar el porcentaje de usuarios satisfechos en relación al total. El indicador evalúa la percepción de los usuarios respecto al servicio recibido. Al programa este indicador le entregará información respecto al servicio recibido por el beneficiario en la empresa de leasing dado que los trámites en el SERVIU lo realizan principalmente estas sociedades, como son la inscripción en el RUI y reserva del subsidio con la escritura de leasing.

Indicador : Porcentaje mayor entre las 4 razones para optar a leasing.

Las 4 razones de porqué el beneficiario elige comprar una vivienda vía un contrato de leasing son las siguientes:

- i. No tener información sobre otras alternativas de financiamiento y de subsidios;
- ii. El leasing habitacional es la única alternativa de financiamiento por rechazo de solicitud en las alternativas de financiamiento tradicionales.
- iii. La vivienda elegida no tenía otra alternativa de financiamiento.
- iv. El leasing habitacional fue sugerido por la inmobiliaria donde se adquirió la vivienda.
- v. Esta era la mejor alternativa.

Consideramos este indicador importante para determinar que no existan asimetrías de información en la decisión de los beneficiarios. La periodicidad debe ser mensual. De este modo el equipo del programa sabrá si era la mejor opción, o no había otra alternativa de financiamiento para esa vivienda o fue rechazada su solicitud en el sistema tradicional. Si hay beneficiarios que eligieron las alternativas i o iv, existen asimetría de información y el Programa debe tomar medidas respecto a evitar estas situaciones, ya sea mejorando el acceso a la página Web donde está la información o asegurando que la empresas de leasing entreguen información a beneficiarios.

Eficiencia/ a nivel de Componente

Indicador : Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio

Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio. Considerando el pago al DCV y la remuneración de quien esté a cargo de la administración, que actualmente es una persona de SERVIU que utiliza en promedio dos días hábiles para esta labor. Se espera tener economías de escala¹⁹ en la medida que se van entregando más subsidios. El objetivo de este indicador es velar porque anualmente vaya disminuyendo y si no ocurre revisar si el DCV subió el precio y saber la razón, o bien se agregó más personal al equipo del Programa.

Eficiencia/Proceso a nivel de Componente

Indicador : Gasto total del programa en función a los subsidios otorgados

El indicador no está cuantificado pero la factibilidad de ser cuantificado existe. La información Existe en la DPH. La utilidad para el Programa está en saber si la eficiencia del Programa se ha mantenido en el tiempo considerando que este programa tiene bajos costos fijos por su tamaño y uso de recursos ya existentes en el MINVU. No obstante, eso no significa que deba incurrirse en mas

¹⁹ Economía de Escala: Frente a costos fijos similares, una mayor producción produce ahorro de costos unitarios porque este costo fijo se distribuye en más productos.

gastos sin una razón justificada, por lo tanto este indicador mostrará al Programa si hay gastos no programados para tomar las medidas que sean necesarias.

Eficacia/Resultado a nivel de Componente

Indicador : Porcentaje de subsidios de originación pagados en relación al total de viviendas financiadas vía SLH menores a UF600 en un mes

La periodicidad debe ser mensual considerando que el valor de este indicador debiera ser siempre de 100%, ya que el objetivo por el cual se entrega el subsidio de originación es incentivar a las empresas inmobiliarias a otorgar financiamiento a viviendas menores a UF600.

Gestión.

1.- Confeccionar Manual de Procedimiento del Programa.

En el 2009 se debe confeccionar Manual de Procedimiento que incluya todas las etapas del SLH incluyendo responsables de las diferentes áreas que interactúan con el Serviu, División Finanzas, Informática, SVS y DPH, indicando interlocutor hacia el Programa, su función y anexo. Además, de los procedimientos administrativos en cada etapa, eliminado los que actualmente están duplicados como por ejemplo la revisión que se hace en la división finanzas para pagar el subsidio de originación. Además, se formalicen las instancias de comunicación a través de reuniones mensuales calendarizadas y se determine en este Manual la información requerida para su evaluación periódica.

2.- Mecanismos coordinación y asignación de responsabilidades entre los diferentes áreas, instituciones y organizaciones que interactúan con el Programa.

El manual recomendado en el punto anterior incluye los mecanismos de coordinación y asignación de responsabilidades que se detallan a continuación.

SERVIU: Este servicio mensualmente a través de su Depto. de Préstamos y Subsidios envía vía correo electrónico la información indicada en la segunda recomendación de Diseño.

INFORMATICA. Envía semanalmente información a la dirección del programa de los pagos realizados por el Banco pagador y los movimientos registrados en el DCV.

DIVISION FINANZAS. Envía información del pago mensual de los subsidios de originación en el mes anterior al envío de la comunicación.

SVS. Una vez al año envía información detallada de la situación financiera de cada operador o informa que la información no ha sido presentada.

DCV. Envía diariamente información al MINVU de los movimientos realizados con los bonos desmaterializados.

EMPRESAS DE LEASING. Proveen información mensualmente al Programa de los ingresos de todas las operaciones que hicieron el mes anterior al envío de la información²⁰.

DPH. Esta división a través del Departamento de Atención a Sectores Medios fija un día al mes en que debe recibir toda la información generada. Procesa la información, evalúa en función a los objetivos definidos en eficacia, eficiencia, gestión y calidad. Luego en un formato de resumen ejecutivo emite un informe con las principales conclusiones de la evolución del programa a la fecha

²⁰ Se validó el tema legal respecto a que las empresas de leasing sí pueden enviar información a MINVU para ser utilizada con fines estadísticos.

que se esté, enviando copia a todos las áreas que enviaron la información por separado. Si hay algún problema que se detecte o se quiera solucionar se enviará una comunicación específica al Departamento involucrado. Es importante indicar que esta información sea por escrito y la solución quede registrada en una Base de datos de soluciones para que sirva de modelo a problemas que se presente a futuro.

La coordinación es principalmente vía correo electrónico con fechas específicas, frecuencias definidas y normadas. Este sistema de comunicación permite que quede registrando el día del mensaje, la hora, contenido no extraviable si se cuenta con un buen sistema de respaldo, hora de mensaje y respuesta. La idea no es generar muchas reuniones sino tareas a desarrollar la cuales se hagan en la frecuencia indicada.

Eficacia y Calidad.

1.- Solicitar aumentar el número de subsidios asignados.

Se recomienda eliminar la restricción establecida por ley del número de subsidios a entregar por año. Considerando que es un subsidio que llega a sectores medios tal como lo hace el DS 40 no teniendo este último dicha restricción, el Programa de Leasing inmobiliario no debería continuar con esta restricción porque no hay razón técnica para ello, considerando los años de ejecución que ya lleva el programa. En esta misma línea se recomienda aumentar el presupuesto para el programa para lograr una cifra cercana a los 5.000 subsidios colocados, lo que implica un incremento de aprox. 40% por sobre el promedio de colocaciones que tuvo el programa en el período de evaluación. La razón es por una parte el alto nivel de personas que arriendan y que se encuentran en los deciles III al VIII y por otra el cambio en las condiciones económicas debido a la actual situación de crisis económica, que ha significado aumentar el nivel de riesgo de las carteras para esos deciles en las instituciones financieras tradicionales por el aumento del desempleo entre otras razones, y éstas han elevando su nivel de exigencia en el pie solicitado, en especial a personas de ingresos medios bajos e independientes. Por lo tanto, sería esperable un aumento en la demanda por financiamiento vía leasing.

2.- Asignar metas regionales en función a número de arrendatarios.

Elaborar metas territoriales (regionales) y plazos (número de años) para el cumplimiento del objetivo en función al déficit habitacional de los hogares que arriendan su vivienda relacionado a los deciles III al VIII que muestra el cuadro N° 36. Esto se envía a cada representante del programa en las respectivas regiones. Esto no significa rigidez respecto a limitar el uso del los subsidios a la meta en cada región, es decir, cuando una región supere su meta podrá solicitar más subsidios sin restricción porque seguirá aportando al cumplimiento del propósito. La administración de los subsidios seguirá estando centralizado en la DPH, pero la mirada respecto a la asignación será donde más se necesite regionalmente. Estas metas se fijarán en aquellas regiones donde operen empresas de leasing habitacional.

Eficiencia y Economía

1.- Generar mecanismos para mayor competencia entre las inmobiliarias.

Algunos mecanismos que pueden ser usados son:

- Incentivar el ingreso de más empresas de leasing al mercado manteniendo la oportunidad actual en la entrega del subsidio, mejorando la agilidad en el pago del subsidio de originación para viviendas de valores menores a UF600 y así mantener el inventivo a financiar este tipo de

propiedades por esta vía, enviando información por correo o en forma personalizada a los gerentes generales de todas las instituciones financieras del país informando las características del SLH, el número de subsidios asignados para el año y el subsidio de originación que tiene el programa.

2.- Solicitud de presupuesto considerar proyección en función a cuotas de subsidios a pagar en el año.

La elaboración del presupuesto inicial del subsidio leasing debe ser mas certera, por lo tanto, se tiene que considerar el número de subsidios acumulados de años anteriores, para calcular las cuotas del subsidio que vencen en el año, junto con una estimación de los subsidios a otorgarse durante el año, además, de los pagos al DCV y los gastos propios del programa definidos en el punto 4 de evaluación.

Considerando que el MINVU ha manifestado la voluntad de sistematizar la información que dispone, este debe informar a DIPRES sobre los pagos futuros del subsidio, de manera de elaborar un presupuesto consensuado más preciso.

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

1.1. Descripción General del Programa

En Chile existe un importante déficit habitacional, del cual también son partícipes los sectores de ingresos medios. Es así que el Programa de Subsidio Leasing Habitacional²¹ (SLH) dependiente del Ministerio de vivienda y Urbanismo (MINVU) es un apoyo al acceso a la vivienda para personas de todo el país que financian su adquisición a través de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa vía una sociedad inmobiliaria²² a que se refiere el Título V de la Ley N° 19.281 de 1993 y el Decreto Supremo N° 120 (V. y U.) de 1995 abarcando todo el territorio nacional.

Este Programa permite acceder a la oferta privada de viviendas económicas nuevas o usadas de hasta 1.000 Unidades de Fomento (UF), cuyo precio puede alcanzar a UF2.000 en zonas de Renovación Urbana o Desarrollo Prioritario y en zonas e inmuebles de conservación histórica. El subsidio va dirigido a personas que pueden pagar un arriendo, pero no tienen capacidad de generar ahorro suficiente para postular a otro sistema de subsidio habitacional. Este subsidio se divide en tres tipos general, de Interés Territorial y de Rehabilitación Patrimonial.

Para obtener este subsidio, quien lo solicite debe primero abrir una cuenta de ahorro para el arriendo de viviendas con promesa de compraventa; luego inscribirse en el Registro Único de Inscritos (RUI) regulado por el D. S. N° 62 (V. y U.) de 1984, cumpliendo los requisitos establecidos al efecto y no teniendo impedimentos para ello. Con esta libreta e inscritos en el RUI el solicitante debe ir a una sociedad inmobiliaria y optar a un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa para adquirir la vivienda elegida. Luego de la evaluación de crédito leasing que hace la sociedad inmobiliaria y si la decisión de financiamiento es positiva, ésta realiza la reserva del subsidio en el SERVIU que corresponde. Una vez reducido a escritura pública el contrato de arrendamiento se entrega al SERVIU respectivo, quien lo revisa y si no hay reparos ratifica el subsidio mediante resolución del Director del SERVIU que corresponda. El subsidio se entrega desmaterializado²³ como un bono a través del Depósito Central de Valores (DCV)²⁴ a la respectiva inmobiliaria quien lo tranza en el mercado y recibe el valor de transacción. Estos bonos son pagados trimestralmente según el plazo definido por las partes en el contrato a los tenedores de estos. Estos pagos los realiza el Banco del Desarrollo por convenio²⁵ con el MINVU recibiendo la información de a quien se paga a través del DCV.

La Unidad Responsable del Programa es el Equipo de Trabajo Leasing Habitacional dependiente jerárquica y funcionalmente del Departamento de Atención a Sectores Medios, de la División de Política Habitacional de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo.

²¹ Leasing habitacional es una forma de financiamiento alternativa al crédito hipotecario financiado con letras hipotecarias, al mutuo hipotecario o al crédito hipotecario con mutuo no endosable (con recursos propios de las instituciones que financian).

²² La Sociedad Inmobiliaria a la que se refiere la ley 19281 son aquellas sociedades propietarias de las viviendas que podrán darse en arrendamiento con promesa de compraventa. Pueden ser cajas de compensación, filiales de bancos, inmobiliarias en general y agente administradores de fondos mutuos.

²³ El concepto desmaterializado de un subsidio, es la emisión electrónica de este sin existir documento físico.

²⁴ La aprobación de contratos de depósito y de emisión desmaterializada de valores de renta fija e intermediación financiera celebrados entre el MINVU y la sociedad Depósito Central de Valores S.A. (DCV) está en el Decreto N° 58 del 12 de abril 2004 del MINVU, y además regulado por la Circular N° 43 del 1° de abril 2004 del MINVU, donde se indican los procedimientos para la emisión desmaterializada de subsidios. En resumen, el subsidio lo emite y entrega el ServiU. El bono queda en custodia en el DCV y el Minvu lo deposita en la cuenta que la sociedad inmobiliaria tiene en el DCV.

²⁵ Resolución Exenta N° 472 del 4 de febrero 2005, aprueba convenio celebrado entre el MINVU y el Banco del Desarrollo, que asigna a este como Banco pagador, para el servicio de pago de cuotas del subsidio regulados por D. S. 120 (V. y U.) de 1995.

Las otras instituciones involucradas en la ejecución del Programa son los SERVIU, la División de Finanzas del MINVU, el Depósito Central de Valores, el Banco Pagador, la División de Informática del MINVU (DINFO) y las Empresas de Leasing

1.2. Objetivos del Programa a nivel de fin y propósito

El fin del programa es contribuir a disminuir el déficit habitacional, permitiendo a las personas el acceso a la vivienda. El propósito asociado es permitir que las personas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de compraventa/venta, sin ser propietario de vivienda titular y cónyuge, y que no hayan recibido otro subsidio habitacional el titular y/o su cónyuge accedan a viviendas nuevas o usadas. Estas viviendas pueden tener un valor de hasta UF1.000 en todas las regiones y provincias del país, a excepción de las regiones XI XII, provincia de Palena, Chiloé, e Isla de Pascua y Juan Fernández, en que puede llegar hasta UF1.200 a través del Programa en evaluación. Actualmente, para las modalidades de Interés Territorial y Rehabilitación Patrimonial el valor de las viviendas puede llegar a UF2.000.

1.3. Justificación del Programa

En Chile el importante déficit habitacional²⁶ que existe ha hecho necesario apoyar a las familias de ingresos bajos y medios bajos para que se conviertan en arrendatarios de una vivienda, durante el período previo en que no son propietarios. Según un estudio realizado por MINVU²⁷ el año 2004, el déficit habitacional en Chile, con datos actualizados del Censo 2002, es de 543.542 viviendas.

A su vez según la Encuesta CASEN 1992, para ese año el número de hogares que arrendaba vivienda y que pertenecía a los Deciles²⁸ III al VIII alcanza a 340.560 hogares (1.222.540 personas, es decir 9,2% de la población total). Catorce años más tarde (2006), este déficit es de 391.198 hogares²⁹. Los Deciles III al VIII están asociados a sectores, medios y medios-bajos, siendo un grupo de hogares con capacidad para pagar arriendo pero que no han adquirido una vivienda principalmente por la hipótesis que el pie que se necesita no lo han podido reunir. El Cuadro N° 1 a continuación muestra el número de hogares por tipo de ocupación de la vivienda para el año 1992, por deciles de ingreso.

²⁶ Al momento de la elaboración del Proyecto de Ley de este subsidio se contaba con un déficit de entre 400.000 a 800.00 viviendas absoluto, ampliable a 1.200.000 al incluir viviendas con deficiencias susceptibles de superarse (Mensaje del Proyecto de Ley).

²⁷ Libro: “El Déficit Habitacional en Chile: medición de los requerimientos de vivienda y su distribución espacial”. MINVU, 2004.

²⁸ Un decil corresponde al 10% del total de hogares del país, el cual se obtiene al calcular el ingreso autónomo per cápita del hogar para así ordenar los hogares desde aquellos de menores ingresos a los de mayores ingresos. Así el decil I contiene al 10% de los hogares más pobres del país, y así sucesivamente.

²⁹ El mayor número de hogares que arriendan su vivienda se explica por el crecimiento de la población y los nuevos hogares que se crean, los cuales aumentan en total en más de un millón en catorce años, pasando de 3.387.757 a 4.337.066.

Cuadro Nº 1
Número de Hogares por Condición de Ocupación de la Vivienda
por Decil de Ingreso del Hogar
Año 1992

	Decil de Ingreso Autónomo del Hogar										Total
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
Propia pagada o pagándose	200.215	200.880	203.485	218.303	217.168	228.640	226.126	223.559	230.131	225.180	2.173.687
Arriendo	47.328	46.425	48.846	49.130	56.734	49.742	64.499	71.609	80.633	92.297	607.243
Cedida, Ocupada u Otro	91.099	91.723	86.294	71.363	64.869	60.312	48.290	43.566	27.796	21.515	606.827
Total	338.642	339.028	338.625	338.796	338.771	338.694	338.915	338.734	338.560	338.992	3.387.757

Fuente: Elaboración propia con base CASEN 1992.

Hay que recordar que a comienzos del programa SLH (1996) se exigía un 25% del valor de la vivienda como pie, situación que ha cambiado con el tiempo, hasta hoy en que el pie ha bajado hasta un 10% y en algunos casos dependiendo de los ingresos y patrimonio del solicitante puede incluso llegar a ser 0% de acuerdo a la política de cada institución. No obstante, a las personas que arriendan vivienda y que poseen un nivel bajo de ingresos, se les continúa exigiendo un pie por parte de las instituciones que ofrecen créditos hipotecarios tradicionales³⁰, lo cual dificulta la compra de la vivienda y perpetúa el arriendo.

Así, el programa subsidio leasing habitacional nace como apoyo a este grupo que necesita ayuda en el pie inicial para adquirir una vivienda nueva o usada, siendo las empresas que operan con leasing habitacional más flexibles respecto al pie. Considerando el subsidio asociado a estas operaciones que cubren el pie si las personas que lo solicitan cumplen con las condiciones para obtener el beneficio atendiendo a personas de rentas medias, medias bajas y personas con pequeños negocios independientes que el sistema de financiamiento tradicional atiende en forma marginal en sus requerimientos de financiamiento hipotecario, solo lo hace como excepción.

Según Almarza³¹, si bien el programa se plantea abierto a cualquier persona, se estima que sería atractivo y útil especialmente para los siguientes segmentos o grupos sociales

- a) Las familias de clase media que viven como arrendatarios y tienen dificultades para realizar, simultáneamente, un ahorro previo para comprar una vivienda por tener otros gastos importantes en educación, salud, bienes durables y vestuario.
- b) Los trabajadores por cuenta propia y los pequeños empresarios, que tienen flujos regulares de ingreso pero no son sujetos del crédito por la dificultad para acreditarlos.
- c) Familias jóvenes de bajos ingresos, por cuanto no existe un mercado de arriendo adecuado para este sector.

En definitiva, sin el programa hay un grupo de hogares que no podrían tener acceso a la vivienda dado que no contarían con el pie necesario para acceder a un crédito para su financiamiento. El grupo de personas que accede al leasing con este sistema también de arriendo pero con un contrato de compra venta al final del período obtiene su vivienda pagando un valor similar a su arriendo.

³⁰ Crédito hipotecario tradicional es el que entregan las instituciones financieras del país a través de letras hipotecarias o mutuos hipotecarios que son los productos financieros para adquirir un vivienda si no se cuenta con los recursos para comprarla al contado.

³¹ Subsidio de Leasing Habitacional, Sergio Almarza, en Políticas de Financiamiento Habitacional en Chile, CIEDES, 1993.

1.4. Política global y/o sectorial a que pertenece el Programa

De acuerdo a la Ficha de Identificación 2008, Definiciones Estratégicas, este programa responde a los siguientes objetivos estratégicos, definidos para todos los subsidios habitacionales:

1. Disminuir el Déficit Habitacional, a través de la focalización de la acción del MINVU preferentemente en sectores de menores recursos, perfeccionando los programas habitacionales y aumentando las soluciones emplazadas en barrios que contribuyan a fomentar la integración social y reducir la inequidad.
2. Mejorar la calidad de las soluciones habitacionales, a través de la definición e implementación de Asistencia Técnica pre y post subsidio, fortaleciendo la etapa de preparación y revisión de proyectos e inspección de obras.
3. Promover la innovación tecnológica y la calidad de la construcción, a través de estudios, normas, reglamentos, capacitación y difusión.
4. Mejorar los estándares de las soluciones habitacionales dirigidas a los sectores de menores recursos, aumentando el aporte de subsidio para el financiamiento de la compra, construcción o mejoramiento.
5. Fomentar la protección del patrimonio familiar, a través de herramientas orientadas a desarrollar el cuidado y uso de la vivienda social y el barrio así como la mantención y mejoramiento de ellos.

En función a lo establecido en la Ficha señalada precedentemente, el Programa se encuentra vinculado al Producto Estratégico de: Planificación, Dirección, Operación, Coordinación y Administración de Programas y Proyectos Habitacionales, específicamente al sub-producto Programa de Subsidios Habitacionales.

Si bien el Programa data de los años 90s, se puede señalar que hoy en día se vincula con la actual Política Urbano Habitacional de Integración Social: “Vivir Mejor”³², implementada por el MINVU, a partir del año 2007. La implementación de esta nueva política implicó un proceso de transformación interna del Servicio e instalación de nuevos modelos de gestión con el fin de responder adecuadamente a los nuevos desafíos, los que están reflejados en su Misión Institucional, tales como:

“Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las familias del país conforme a sus diversidades y requerimientos ciudadanos a través de la definición e implementación de políticas, planes y programas habitacionales y de desarrollo urbano que promuevan ciudades integradas y equitativas social y territorialmente y que aseguren viviendas de mayor superficie, de mejor calidad y emplazadas en buenos barrios, que contribuyan a fomentar la integración social y a reducir las inequidades”.

Finalmente cabe señalar que el instrumento legal que regula este Programa es la **Ley N° 19.821** (DO 27.12.93) y sus modificaciones, que establece Normas sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa y el **Decreto Supremo N° 120, (V. y U.), de 1995**, (D.O. de 15.12.1995) y sus modificaciones, que Reglamenta los Títulos III, IV y V de la Ley N° 19.281.

En relación a lo anterior, vale la pena considerar que a diferencia del resto de los Programas Habitacionales MINVU, el Subsidio Leasing Habitacional no tiene una reglamentación específica, sino que opera con la normativa general respecto de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa dentro de la cual se incluye en el Título IV del DS 120 artículos 21 al 41 las normas que regulan el SLH.

³² Fuente: Balance de Gestión Integral 2007, Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

1.5. Descripción de bienes y/o servicios (componentes) que entrega el Programa

El único componente que produce el programa es la asignación del subsidio leasing habitacional, que consiste en un monto en dinero valorizado en Unidades de Fomento que es entregado a las personas que hayan suscrito un contrato de arrendamiento con contrato de compraventa de un inmueble o vivienda nueva o usada, esté inscrito en el CBR y estos o sus cónyuges no hayan sido beneficiados con otro subsidio a la vivienda. Este subsidio se divide en tres tipos general, de Interés Territorial y de Rehabilitación Patrimonial y considera valores máximos de vivienda, pero no valores mínimos.

A continuación se esquematiza en el siguiente cuadro lo indicado.

Cuadro Nº 2
Valores Máximos Subsidio Leasing Habitacional

Tipo de subsidio	Precio de la Vivienda	Subsidio (en UF)	Observación
Subsidio General para vivienda nueva o usada	Hasta UF1.000 Para todas las regiones y comunas del país, excepto la región XI, XII, provincia de Chiloé y Palena y las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández	275 – P x 0,175	El subsidio no puede exceder las UF 205.
	Hasta UF1.200 Para las regiones XI, XII, provincias de Chiloé y Palena	382 – P x 0,16	El subsidio no puede exceder las UF320.
	Hasta UF1.200 Para las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández	530 – P x 0,2	El subsidio no puede exceder las UF400.
Subsidio de Interés Territorial	Hasta UF2.000	200	Sólo puede aplicarse a viviendas nuevas, emplazadas en Zonas de Renovación Urbana o en Zonas de Desarrollo prioritario definidas por el MINVU.
Subsidio de Rehabilitación Patrimonial	Hasta UF2.000	250	Se aplica a contratos que se originen por la rehabilitación de un inmueble ubicado en una zona de conservación histórica o un inmueble de conservación histórica que cumpla con los siguientes requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Que el inmueble objeto de la rehabilitación corresponda a una construcción anterior al 31 de julio del año 1959. Fecha de la publicación en el D. O. del DFL Nº 2 de 1959. • Que de la rehabilitación se generen dos o más viviendas económicas que deberán contar con autorización del SERVIU respectivo. Aplicable solo a la primera transferencia, luego de rehabilitarse el inmueble

Fuente: Elaboración propia con base MINVU

P = Precio de la Vivienda en Unidades de Fomento.

Sin perjuicio de los valores establecidos, el MINVU puede modificar dichos mediante resoluciones fundadas que deben ser visadas por la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.

Además, se incluye un subsidio adicional denominado “**Subsidio de originación**” para todas aquellas propiedades cuyo valor es menor a UF600. Este subsidio consiste en pagar a las sociedades inmobiliarias los gastos operacionales de la operación de leasing en un plazo que no puede exceder del pago de la primera cuota del contrato de leasing. Este subsidio está reglamentado en el D. S. N° 120 artículo 28 bis, y se paga de la siguiente forma:

Cuadro N° 3
Subsidio a la Originación

Valor de la Vivienda	Monto Subsidio a la Originación (UF)
Más de UF300 (y hasta UF600)	$24 - (3/100) \times \text{Valor de la Vivienda}$
Hasta UF300	15

Fuente: Elaboración propia con base MINVU

El subsidio a la originación no se paga nuevamente en el caso de cesión del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

A los subsidios correspondientes al Subsidio General, se le podrán adicionar UF100 más si la propiedad en arriendo con promesa de compraventa, es primera transferencia³³ y corresponde a un Proyecto Habitacional de Integración Social³⁴. En Anexo N° 6 se detalla las condiciones establecidas para estos proyectos. En el caso de estos proyectos el valor máximo de la propiedad sube a UF2.000, y el subsidio es de UF100 en el caso de todas las regiones y comunas del país, con excepción de las regiones XI, XII, provincias de Chiloé y Palena y las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández, UF190 en el caso de la Región XI, XII, provincia de Chiloé y Palena y UF290 en el caso de las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández.

El Programa no incluye enfoque de género. Sin embargo, en la Ficha de Definiciones Estratégicas se señala que si aplica la incorporación del enfoque de género respecto del Producto estratégico al cual el cual el programa es parte.

1.6. Procesos de producción de los componentes

El proceso de producción del componente entrega de subsidio se detalla a continuación:

1.- Anualmente, MINVU solicita, mediante el proceso presupuestario, al Ministerio de Hacienda los recursos necesarios para otorgar subsidios para el año siguiente. Lo solicitado cada año responde al comportamiento histórico de la asignación del subsidio. Luego de su revisión y su discusión en el Congreso Nacional, se fijan los recursos asignados para el Programa en la Ley de Presupuestos del año en cuestión, como también el número de subsidios a otorgar.

2.- La persona interesada abre cuenta de ahorro (libreta de leasing) para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa en las instituciones autorizadas en el Artículo N° 1 de la Ley N° 19.281, las que pueden ser en Bancos, Sociedades Financieras y Cajas de Compensación de Asignación Familiar.

³³ Primera transferencia se refiere a una vivienda nueva la cual se transfiere desde quien la construyó a quien la compra por primera vez.

³⁴ Definido en la letra g del artículo 1° del D. S. N° 40 (V. y U.), de 2004, calificado como tal por el SERVIU respectivo.

3.- Persona se inscribe en el RUI, Registro regulado por el D. S. N° 62, (MINVU) de 1984, cumpliendo los requisitos establecidos al efecto y no teniendo impedimentos para ello. Los requisitos básicos son no tener una vivienda propia, no haber recibido un subsidio habitacional con anterioridad y tener la cuenta de ahorro, la cual se abre con un monto mínimo que define cada institución de leasing. La condición de inscripción es tener la cuenta de ahorro abierta sin condición de monto mínimo para inscribirse en el RUI.

4.- Persona interesada con libreta de leasing e inscrito en el RUI, concurre a una sociedad inmobiliaria.

5.- Si la persona está interesada en alguna propiedad nueva o usada, entrega los antecedentes requeridos de ingresos y patrimonio a la sociedad inmobiliaria quien hace llegar esta información a la empresa de Leasing Habitacional³⁵ para que su solicitud de financiamiento sea evaluada.

6.- Empresa de Leasing Habitacional evalúa al postulante respecto a su capacidad de pago para responder a la cuota de arrendamiento. Si aprueba viene la etapa siguiente.

7.- La persona con su operación de leasing inmobiliario aprobado suscribe un contrato³⁶ de arrendamiento con promesa de compraventa con la Empresa de Leasing Inmobiliario por la vivienda prometida vender. En este contrato se estipula entre otras cosas, el precio de la vivienda (precio prometido de venta), el plazo, el aporte mensual que debe pagar la persona y el monto del subsidio.

8.- Aprobada la operación por la empresa de leasing, esta solicita al SERVIU la reserva del subsidio (lo que puede hacer en forma presencial o vía Internet). Se requiere tener firmado el contrato y en proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces (CBR) el cual entrega un comprobante que ingresó con el cual posteriormente se retira la respectiva inscripción. En Anexo N° 5 se muestra un ejemplo de lo que presenta la empresa de leasing. Cuando es vía Internet los requisitos solicitados por el SERVIU son los mismos.

9.- SERVIU respectivo registra reserva del SLH que hacen las empresas de leasing postulando a los interesados, chequea que la persona este en el RUI.

10.- Se puede prorrogar la reserva, o si no ésta caduca automáticamente y la DPH excluye al postulante del RUI por un año. Para prorrogar se requiere que el interesado acredite ante el SERVIU, antes de la expiración del plazo de 120 días, el ingreso de la escritura correspondiente para su inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.

11.- Empresa de leasing entrega al SERVIU, en el plazo legal de 120 días corridos, copia autorizada de la escritura pública a que se redujo el contrato de arrendamiento.

12.- SERVIU dentro de plazo de 30 días corridos revisa la siguiente documentación:

- Formulario de Ingreso de documentos, en triplicado con detalle de beneficiarios.
- Contrato de arrendamiento con promesa de compraventa inscrita en CBR³⁷.
- Copia protocolizada de la Tabla de Desarrollo, cuando el pago de los aportes corresponda a pago parcial³⁸.

³⁵ La empresa de leasing puede ser la misma entidad que la sociedad inmobiliaria, actuando esta como sociedad de leasing. Cuando son filiales de Bancos las empresas de leasing son entidades diferentes que las sociedades inmobiliarias.

³⁶ Contrato se describe en cada una de sus partes en el Artículo 5 del Título I del DS 120 del año 1995.

³⁷ Solo en Original.

³⁸ Cada uno de estos documentos debe ser presentado en original o como copia fiel del original que se tuvo a la vista. Además se debe constatar que la información contenida en estos documentos es la misma que la contemplada en el Contrato.

- Certificado de Reserva de Cupo emitido por la Inmobiliaria o SERVIU
- Para las viviendas nuevas y usadas Certificado de Recepción Final acogido a DFL 2/59, siempre y cuando no venga inextenso en el Contrato.

En anexo N° 7 se detallan los aspectos que SERVIU revisa del contrato de leasing.

13.- Si hay observaciones SERVIU devuelve a la empresa de leasing la escritura pública, quien tiene un plazo máximo de 120 días para subsanarlo. Las observaciones más comunes aclarar estado civil del beneficiario. Se indica en el contrato por ejemplo que es soltero y el Serviú que está conectado con el Registro Civil solicita un certificado de matrimonio y está casado. Otra observación común es cuando la viviendas usadas no tienen la recepción acogida al DFL2. Estas observaciones según Serviú no superan el 10% de los contratos.

14.- Si no hay observaciones se procede a la ratificación del subsidio mediante Resolución Exenta del Sr. Director SERVIU respectivo en el plazo de 30 días. (Ver ejemplo en Anexo N° 6). En esta Resolución se indican la región donde se localiza la vivienda, el nombre del beneficiario y su cónyuge (si corresponde), la cédula identidad, monto nominal del subsidio, el valor de la vivienda, la tasa de interés, el plazo del contrato y número de cuotas para el pago del subsidio.

15.- SERVIU excluye del Registro de Postulantes a quienes se asignó el SLH, y los incorpora al Registro de Beneficiarios de este subsidio.

16.- SERVIU informa a la DPH los casos de postulantes que hayan hecho la reserva y no se hayan concretado en los 120 días de plazo, a través, del ingreso del respectivo contrato inscrito en el CBR.

17.- Previo a la emisión de los subsidios la DPH verifica con la Empresa de Leasing que esté correcta la asignación de subsidios generados por el SERVIU. Revisa que coincida el contrato con el bono en su beneficiario, la tasa del bono sea la establecida en la respectiva resolución de asignación (ver anexo 5 con un caso de resolución de asignación de subsidios) y los plazos.

18.- Subsidio es emitido por la DPH en forma desmaterializada por el Departamento de Informática del MINVU, una vez que llega la Resolución Exenta del SERVIU sin un plazo específico para emitirlo.

19.- Se deja el bono desmaterializado en custodia en el Depósito Central de Valores. Este es vendido por la respectiva inmobiliaria o empresa de leasing según sea el caso.

20.- En paralelo la inmobiliaria envía a la División de Finanzas de MINVU la solicitud del subsidio de originación vía Compac Disc, para todos aquellos casos de operaciones con viviendas menores a UF600. Además, de adjuntar la copia de Escritura.

20.1.- La División de Finanzas de MINVU, a través, del Departamento de Operaciones Hipotecarias recibe trimestralmente de la División de informática el listado con las operaciones menores a UF600 generados. Con esta información operaciones hipotecarias verifica que lo enviado por la inmobiliaria sea correcto.

20.2.- Una vez hecho el pareo respectivo envía información a contabilidad quienes pagan el subsidio de originación a través del Banco Estado a la inmobiliaria vía transferencia electrónica o vale vista diferido.

21.- Se pagan trimestralmente los respectivos cupones de los bonos de cada subsidio de leasing emitido a través de esta modalidad, por el DCV, a través de un Banco pagador³⁹. El DCV lleva el

³⁹ El Banco pagador en la actualidad es el Banco del Desarrollo.

registro de los tenedores de bonos y al momento de enviar la información al pagador esta se encuentra actualizada.

22.- Banco pagador envía información al MINVU de los pagos realizados trimestralmente.

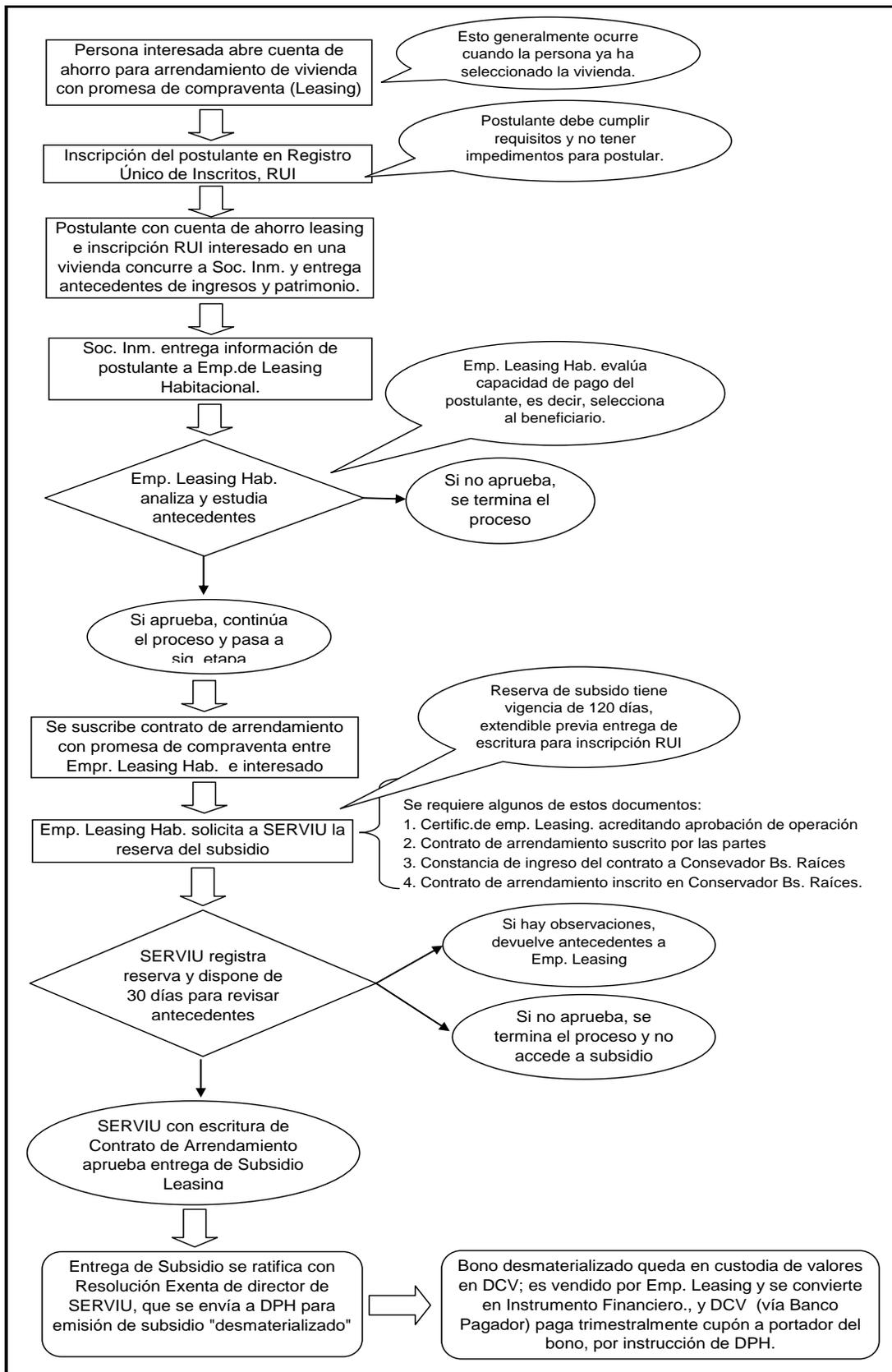
23.- El Departamento de Informática del MINVU registra los pagos efectuados cada trimestre.

24.- Subsidio se paga en cuotas trimestrales, en 8, 12, 15 o 20 años, dependiendo del contrato de arrendamiento. Se paga quinto día hábil de los meses de marzo, junio, septiembre, diciembre.

25.- La DPH a través del Equipo Leasing controla que los pagos que se estén haciendo sean los correctos y definidos en cada subsidio asignado.

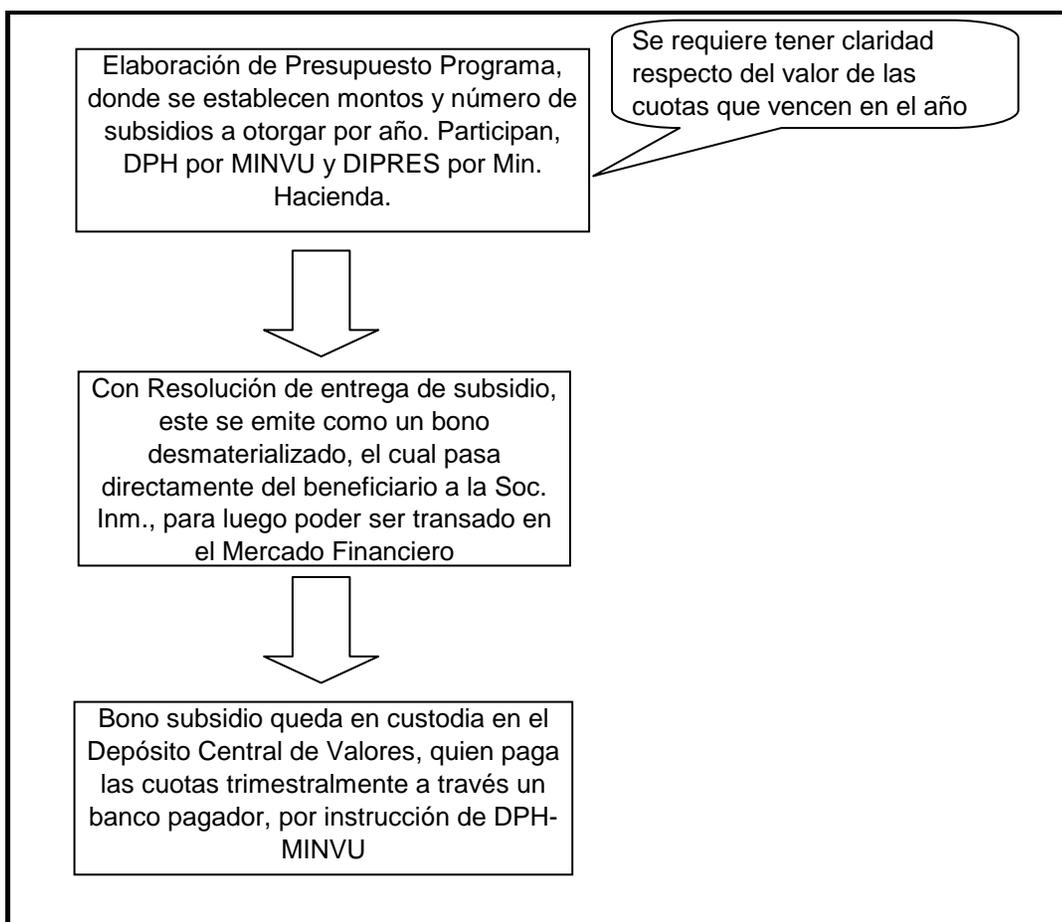
El resumen de las actividades descritas se ve en el siguiente flujo grama

Cuadro Nº 4
Flujo grama de Acceso al subsidio Leasing



Fuente: Elaboración propia con información DPH-MINVU

Cuadro N° 5
Flujo grama Recursos Subsidio Leasing

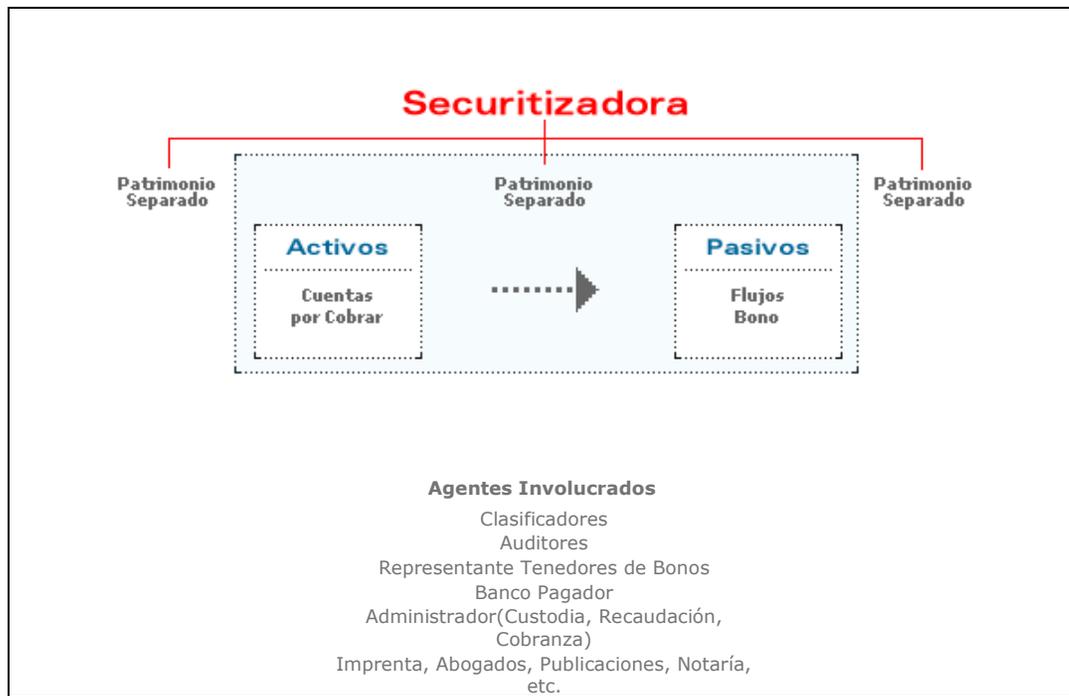


Fuente: Elaboración propia con información DPH-MINVU

Además del flujo grama detallado anteriormente, un aspecto importante es el mecanismo de financiamiento que tienen algunas inmobiliarias para poder generar los contratos de arrendamiento con contrato de compraventa.

El concepto de securitización se explica en el siguiente esquema:

Cuadro Nº 6
Proceso de Securitización



Fuente: Pagina Web Banco Santander. Sección Securitización.

La Securitización es el diseño de instrumentos financieros (bonos de renta fija o variable) respaldados por flujos provenientes de activos de distinta naturaleza. Lo anterior se perfecciona a través de una compra a término del activo⁴⁰ por parte de un Patrimonio Separado que a su vez lo financia con el bono de oferta pública colocado en el mercado. Los activos securitizables definidos en la ley son:

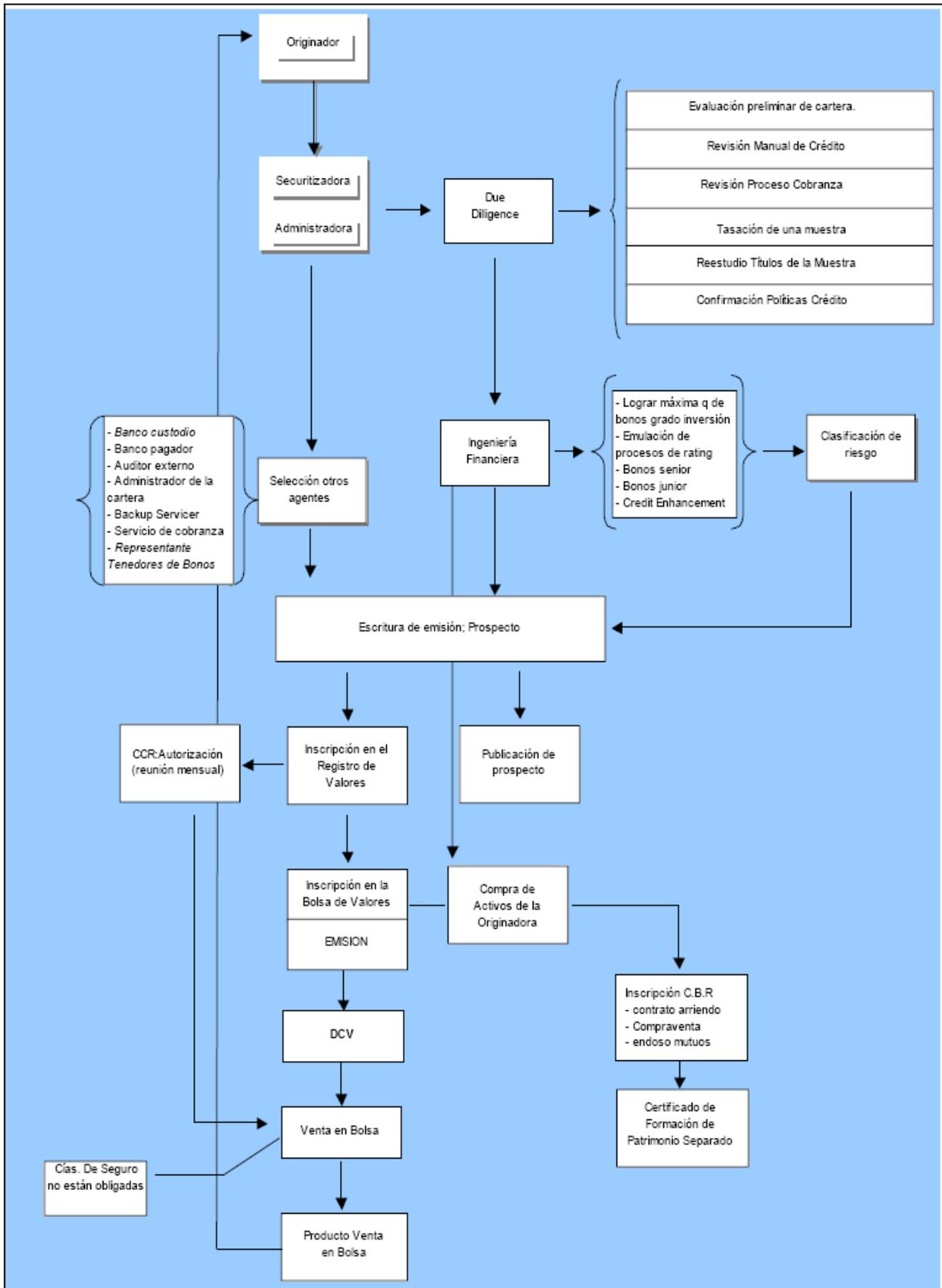
- i. Letras Hipotecarias y Mutuos Hipotecarios.
- ii. Contratos de arrendamiento con promesa de compraventa y sus respectivas viviendas.
- iii. Créditos y derechos sobre flujos de pago emanados de obra pública, de obra de infraestructura de uso público, de bienes nacionales de uso público o de las concesiones de estos bienes u obras.
- iv. Otros créditos y derechos que consten por escrito y que tengan el carácter de transferibles.
- v. Derechos sobre flujos de pago.

El requisito básico para la securitización es que en el acto en que se transfieran los activos (Flujos) a securitizar, éstos no deben estar afectos a embargos, gravámenes o prohibiciones de ningún tipo, como tampoco de medidas judiciales restrictivas del dominio.

En el Cuadro 7 se ve el flujo sigue la emisión de un Bono Securitizado.

⁴⁰ En el caso de las empresas de leasing este activo son los contratos.

Cuadro N° 7
Flujo Emisión Bono Securitizado



Fuente: Budnevich & Asociados. Estudio SLH Enero 2008

En lo que respecta a criterios de selección de los beneficiados, para postular a este subsidio se pide como requisito el no haber recibido subsidio habitacional anteriormente ni ser dueño de una propiedad el postulante o su cónyuge. El SERVIU respectivo es el encargado de hacer cumplir estos criterios a través de la revisión que se hace de los antecedentes de los solicitantes del subsidio. En forma electrónica (en el RUI) al momento de inscribirse se determina si el solicitante o su cónyuge han sido beneficiarios anteriormente de un subsidio habitacional y a través de una declaración de estos mismos se valida si tienen una vivienda propia.

Los mecanismos de selección de beneficiarios deben entenderse en dos etapas, una que se produce en forma externa realizada por instituciones privadas y otra interna por el SERVIU. La primera se produce cuando los beneficiarios postulan a la aprobación de un Leasing Habitacional en una sociedad inmobiliaria o una empresa de leasing según sea el caso. Estas instituciones seleccionan a sus clientes en función de sus políticas de crédito referidas a determinar la capacidad de pago de los potenciales beneficiarios y su proyección de pago futura. El mecanismo de selección y de evaluación considera las siguientes variables:

- i. Ingresos: Un nivel mínimo de ingresos en función a la cuota de leasing.
- ii. Edad: Mayores de 21 años
- iii. Nacionalidad: Chileno o extranjero con residencia definitiva en Chile. Esto por los factores legales respecto a una eventual notificación judicial
- iv. Antigüedad laboral para empleados dependientes: En caso de trabajadores independientes se exige un tiempo de funcionamiento en su actividad.
- v. Nivel de endeudamiento: El cual no puede superar, considerando la cuota de leasing habitacional, un determinado porcentaje de sus ingresos.
- vi. Antecedentes comerciales: Se exige no tener deudas pendientes con la institución que se está haciendo la operación de leasing, además, de no tener deudas pendientes de pagos en el sistema financiero u otras.

Considerando las variables indicadas se selecciona a quienes cumplan con las condiciones mínimas definidas para cada una ellas.

Quienes hayan cumplido las condiciones necesarias para que se le apruebe su leasing habitacional son inscritos por la inmobiliaria que hace el leasing o una empresa dedicada a este tipo de financiamiento en el SERVIU respectivo. Esta institución selecciona a los beneficiarios por orden de llegada una vez que se haya cumplido con la condición de estar inscrito en el RUI y tener el contrato inscrito en el CBR.

Los criterios de asignación de recursos al interior del componente están referidos al valor de la vivienda según la región en que se encuentre la propiedad adquirida por el sistema de financiamiento de leasing habitacional. Además, se asigna en forma especial recursos vía subsidio habitacional para propiedades adquiridas que son susceptibles de rehabilitación patrimonial y aquellas que estén en zonas de interés territorial. A continuación se esquematiza en los siguientes cuadros lo indicado.

- I. Todas las regiones, provincias y comunas del país, excepto las indicadas en los siguientes puntos II y III.

Cuadro Nº 8
Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada Modalidad I

Precio de la Vivienda (UF)	Subsidio (UF)
Hasta 1.000	$275 - P \times 0,175$

Fuente: MINVU

Donde P es el precio de la vivienda que no puede exceder de las UF1.000
En ningún caso este subsidio podrá exceder del equivalente a UF 205. Siendo el mínimo UF 100 cuando el precio de la vivienda llega a UF1.000.

- II. Regiones XI, XII y provincia de Palena y Chiloé.

Cuadro Nº 9
Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada
Regiones XI, XII y Provincia de Palena y Chiloé

Precio de la Vivienda (UF)	Subsidio (UF)
Hasta 1.200	$382 - P \times 0,16$

Fuente: MINVU

En ningún caso este subsidio podrá exceder del equivalente a UF 320 Siendo el mínimo UF 190 cuando el precio de la vivienda llega a UF1.200.

- III. Comuna de Isla de Pascua y Juan Fernández

Cuadro Nº 10
Cálculo Subsidio General Vivienda Nueva o Usada
Isla de Pascua y Juan Fernández

Precio de la Vivienda (UF)	Subsidio (UF)
Hasta 1.200	$530 - P \times 0,2$

Fuente: MINVU

En ningún caso este subsidio podrá exceder del equivalente a UF 400. Siendo el mínimo UF 290 cuando el precio de la vivienda llega a UF1.200.

IV. Subsidio de Interés Territorial.

Cuadro N° 11
Cálculo Interés Territorial para Vivienda Nueva

Precio de la Vivienda (UF)	Subsidio (UF)
Hasta 2.000	200

Fuente: MINVU

El subsidio de interés territorial solo podrá aplicarse a contratos que consideren viviendas nuevas, emplazadas en Zonas de Renovación Urbana o en Zonas de Desarrollo prioritario que defina el Ministro de Vivienda y Urbanismo.

V. Subsidio de Rehabilitación Patrimonial

Cuadro N° 12
Cálculo Rehabilitación Patrimonial

Precio de la Vivienda (UF)	Subsidio (UF)
Hasta 2.000	250

Fuente: MINVU

Este subsidio se aplica a contratos que se originen por la rehabilitación de un inmueble ubicado en una zona de conservación histórica o un inmueble de conservación histórica que cumpla con los siguientes requisitos:

- Que el inmueble objeto de la rehabilitación corresponda a una construcción anterior al 31 de julio del año 1959. Fecha de la publicación en el DO del DFL N° 2 de 1959.
- Que de la rehabilitación se generen dos o más viviendas económicas que deberán contar con autorización del SERVIU respectivo.
- Aplicable solo a la primera transferencia, luego de rehabilitarse el inmueble

Además, MINVU puede modificar los valores antes indicados mediante resoluciones fundadas que deben ser visadas por la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.

A los subsidios señalados en los puntos I, II y III, se le podrán adicionar UF100 más si la propiedad en arriendo con promesa de compraventa, es primera transferencia⁴¹ y corresponde a un Proyecto Habitacional de Integración Social⁴². En Anexo N° 6 se detalla las condiciones para que según la ley se puedan considerar como este tipo de proyectos. En los casos de estos proyectos de integración social, el valor de propiedad máximo sube a 2.000, y el subsidio es de UF100 en el caso del punto I, UF 190 en el caso del punto II y UF 290 en el caso del punto III.

En lo que respecta a la transferencia de recursos por el pago del subsidio, el programa realiza dos tipos de transferencia.

⁴¹ Primera transferencia se refiere a una vivienda nueva la cual se transfiere desde quien la construyó a quien la compra por primera vez.

⁴² Definido en la letra g del artículo 1° del D. S. N° 40 (V. y U.), de 2004, calificado como tal por el SERVIU respectivo.

1. DPH transfiere todos los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre los fondos necesarios para el pago de las cuotas trimestrales del subsidio, a través, de un depósito en el Banco pagador, que actualmente es el Banco del Desarrollo. El pago se lleva a cabo a través de transferencia electrónica y en caso que no posea cuenta corriente el beneficiario del pago se emite Vale Vista nominativo. El calendario de pago se presenta en siguiente cuadro. El Banco Pagador no le cobra a MINVU por realizar esta transferencia. La razón es que la compensación pasa por los saldos vistas de los fondos del programa para estos pagos.

Cuadro N° 13
Calendario de Pagos Cuotas del Subsidio Leasing Habitacional

Trimestre de ratificación del subsidio	Mes de pago de la primera cuota
Diciembre, enero, febrero	Marzo
Marzo, abril, mayo	Junio
Junio, julio, agosto	Septiembre
Septiembre, octubre, noviembre	Diciembre

Fuente: MINVU

2. Además, una vez al mes se cancelan UF16 al DCV por la custodia del total de subsidios desmaterializados.

De este modo el Programa Subsidio Leasing Habitacional, bajo la denominada nueva modalidad, ha entregado 14.156 subsidios en el período 2005-2008, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 14
Número de Subsidios Leasing Asignados y
Valor Presente de Éstos en Unidades de Fomento
2005-2008

Año	Subsidios Asignados	Valor Presente (en UF)	Valor Promedio por Subsidio (en UF)
2005 (*)	2.973	366.416	123,2
2006	4.106	528.924	128,8
2007	3.998	553.198	138,4
2008	3.079	485.395	157,6
2005-2008	14.156	1.933.933	136,6

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*): El año 2005 se otorgaron además 279 subsidios leasing bajo la modalidad antigua

Por otro lado, el Programa en evaluación no contempla recuperación de gastos, y no cuenta con mecanismos de participación ciudadana.

1.7. Caracterización y cuantificación de población potencial

El Programa Subsidio Leasing Habitacional está orientado, al igual que todos los programas de subsidios habitacionales de MINVU, a reducir el déficit habitacional de las familias chilenas y forma parte de la Política Habitacional del Estado Chileno. Por lo tanto, una primera aproximación a la población potencial a la que apunta el programa se refiere a todas aquellas familias que no poseen vivienda propia. Como se señalara anteriormente (punto 1.3 Justificación del Programa), el programa de Subsidio Leasing Habitacional no tiene explícitamente, ni en su Ley ni en su Reglamento, definida a su población potencial.

En la práctica, y de acuerdo a lo conversado con actores relevantes para este subsidio (MINVU, Sociedades Inmobiliarias, filiales de Bancos que operan en Leasing Habitacional, etc.), quienes finalmente acceden a este subsidio son personas que en su mayoría trabajan de manera independiente⁴³, con ingresos variables y que justamente por la manera de gestar sus ingresos y su modalidad de trabajo no resultan atractivas para los bancos al momento de solicitar un crédito hipotecario. También se da el caso de postulantes al leasing que son trabajadores dependientes con rentas bajas. Por ambas razones, los postulantes son personas que han logrado juntar un nivel bajo de ahorro para la vivienda o ningún ahorro⁴⁴ pero sí están en condiciones de pagar una cuota mensual de leasing habitacional.

En términos de ingresos, los posibles postulantes con posibilidades reales de acceder a este subsidio son personas que se ubican entre los deciles III al VIII, considerados de ingresos medios y medios-bajos. Para quienes están en los dos primeros deciles (es decir el 20% más pobres) existen otros programas de subsidios habitacionales contemplados en la Política Habitacional⁴⁵, mientras que para quienes se ubiquen entre los deciles superiores, se asume que por tener mayores ingresos, optarán por viviendas de valores superiores a los contemplados en el subsidio, o simplemente no postularán a este subsidio (aunque en la práctica sí lo pueden hacer).

Del Cuadro N° 15, podemos ver, para el año 2006, el número de hogares por decil de ingreso autónomo del hogar que posee vivienda propia pagada o pagándose, o bien que tiene vivienda propia pero compartida, arrienda la vivienda, vive en una vivienda cedida, u ocupa la vivienda bajo una modalidad de usufructo o algún modo irregular.

⁴³ Trabajadores por cuenta propia, pequeños comerciantes, micro empresarios, dueños o choferes de taxis, etc.

⁴⁴ A pesar de que el leasing no pide ahorro previo, en la práctica algunas Sociedades Inmobiliarias lo exigen para los casos de personas con giro independiente.

⁴⁵ El Fondo Solidario de vivienda, por ejemplo.

Cuadro N° 15
Número de Hogares por Condición de Ocupación de la Vivienda
por Decil de Ingreso del Hogar
Año 2006

	Decil de Ingreso Autónomo del Hogar										Total
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
Propia pagada o pagándose	293.785	288.347	291.219	303.183	297.277	302.625	299.598	308.042	294.080	290.472	2.968.628
Propia compartida	3.786	3.360	4.243	3.784	4.890	3.169	2.569	2.239	1.973	1.634	31.647
Arriendo	38.192	49.186	54.058	57.949	58.908	67.052	75.406	77.825	94.641	117.457	690.674
Cedida	92.843	90.261	80.323	64.752	70.393	57.687	53.543	44.378	42.330	23.855	620.365
Usufructo, ocupación irregular, otro, sin dato	5.032	4.083	4.099	2.302	2.288	2.546	3.138	1.331	664	269	25.752
Total	433.638	435.237	433.942	431.970	433.756	433.079	434.254	433.815	433.688	433.687	4.337.066

Fuente: Elaboración propia con base CASEN 2006

El equipo panel propone, como una manera de estimar el número potencial de hogares susceptibles de acceder a este subsidio, considerar solamente a aquellos hogares que arriendan su vivienda⁴⁶ y que se ubican entre los deciles III al VIII. De este modo, llegamos a 391.198 hogares (lo que aparecen sombreados en el Cuadro N° 15), lo que corresponde a 1.424.539 personas (8,8% de la población total).

Además, el Cuadro N° 16 muestra la desagregación de los hogares que pertenecen a la población potencial, por decil y por región. Como se puede apreciar del cuadro, el de déficit habitacional, medido como el porcentaje de hogares que arrienda su vivienda respecto al total de hogares de la región, y que se ubican en los deciles III al VIII, alcanza a nivel nacional el 9,0%, pero con variaciones regionales, presentando las Regiones del Maule y Magallanes los déficit más bajo (6,1%) aunque Magallanes con el menor número de viviendas deficitarias (2.645), mientras que la Región de Tarapacá tiene el nivel más alto (12,9%). En cuanto a número de viviendas es la Región Metropolitana la que tiene el mayor déficit, con 177.989 viviendas.

⁴⁶ Se dejan fuera por razones obvias a los propietarios de vivienda (pagada o pagándose), y al resto (propia compartida, cedida y usufructo, ocupación irregular, etc.), ya que para este grupo no se puede asumir sin mayor información la situación real de carencia de vivienda. Así, se asume que quienes arriendan vivienda lo hacen porque no tienen vivienda propia ni algún tipo de acceso a vivienda por otro medio, pero sí están en condiciones de pagar una cuota de arriendo con promesa de compraventa en el futuro.

Cuadro N° 16
Número de Hogares que Arriendan su Vivienda por Región y Deciles III al VIII
Año 2006

Región	Decil de Ingreso Autónomo del Hogar						Deciles III al VIII	% del total de hogares	% del total de hogares que arriendan	% del total de hogares de la Región
	III	IV	V	VI	VII	VIII				
Arica Parinacota	13	929	726	1.308	1.748	747	5.471	1,4%	60,3%	11,6%
Tarapacá	1.414	540	1.123	1.617	2.213	1.946	8.853	2,3%	57,6%	12,9%
Antofagasta	1.552	2.559	1.602	1.886	3.107	4.195	14.901	3,8%	62,1%	11,9%
Atacama	760	768	992	810	1.486	2.437	7.253	1,9%	64,2%	10,8%
Coquimbo	1.558	2.347	1.655	2.618	1.864	1.067	11.109	2,8%	66,0%	6,4%
Valparaíso	6.157	7.963	8.825	8.306	7.518	7.934	46.703	11,9%	64,8%	10,3%
Del Libertador	2.961	3.062	3.257	4.451	4.302	2.460	20.493	5,2%	68,4%	8,9%
Del Maule	1.900	3.050	2.970	2.345	2.934	2.953	16.152	4,1%	57,0%	6,1%
Del Bío-Bío	6.349	8.053	7.522	5.928	5.702	6.950	40.504	10,4%	60,6%	7,7%
Araucanía	2.997	2.226	1.876	4.007	2.380	1.520	15.006	3,8%	55,2%	6,0%
Los Ríos	2.127	904	1.042	346	2.020	747	7.186	1,8%	57,3%	7,2%
Los Lagos	2.206	2.503	2.437	1.350	2.871	2.285	13.652	3,5%	54,3%	6,4%
Aysén	322	521	332	777	679	650	3.281	0,8%	66,3%	12,5%
Magallanes	25	396	423	326	780	695	2.645	0,7%	47,7%	6,1%
Metropolitana	23.717	22.128	24.126	30.977	35.802	41.239	177.989	45,5%	52,1%	10,2%
Total	54.058	57.949	58.908	67.052	75.406	77.825	391.198	100,0%	56,6%	9,0%

Fuente: Elaboración propia con base CASEN 2006

1.8. Caracterización y cuantificación de población objetivo

Como se indicó en el punto anterior, este Programa no posee un criterio a priori de focalización que permita identificar a la población objetivo, solamente se selecciona a los beneficiarios potenciales como no poseedores de viviendas y sin haber obtenido anteriormente subsidio habitacional y además se agrega la condición de no tener o no poder generar ahorro previo⁴⁷. La población objetivo se asocia al número de subsidios establecidos en la Ley de Presupuestos, lo que correspondería al número de hogares que se espera favorecer anualmente (ex ante).

Así, el Mensaje Presidencial del Proyecto de Ley que “Crea Normas Para el Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compra Venta”⁴⁸, mensaje de la Ley N° 19.281 de 1992 considera que “*el otorgamiento de hasta 40.000 subsidios anuales durante 15 años, pagados en forma diferida, haría posible la construcción en ese lapso de 600.000 viviendas sociales adicionales a las que se construyen normalmente*”. En la práctica el número de subsidios otorgados por este programa ha sido menor (ver punto 3.2.2. temas de evaluación).

1.9. Estructura organizacional y mecanismos de coordinación

La Unidad Responsable del Programa es el Equipo de Trabajo Leasing Habitacional dependiente jerárquica y funcionalmente del Departamento de Atención a Sectores Medios, de la División de Política Habitacional de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo y ejerce como encargado del Equipo el Sr. Jaime Riquelme Bravo, Profesional grado 06 Escala Única de Remuneraciones, de la Planta Nacional de Cargos de esa Secretaría de Estado⁴⁹.

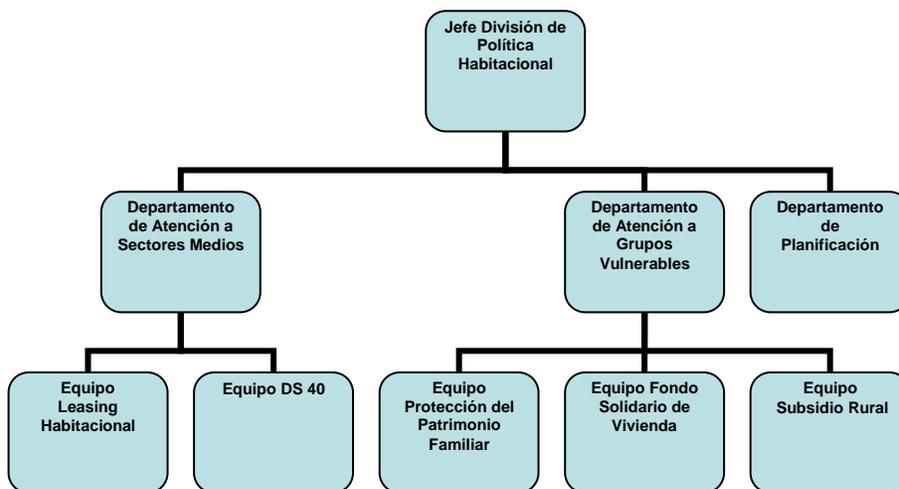
⁴⁷ De lo contrario, pueden acceder a un crédito hipotecario sin necesidad de recurrir al Leasing Habitacional.

⁴⁸ Boletín N° 607-14 de 1992

⁴⁹ Orden de Servicio N° 058, del 28 de Octubre de 2008, de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, que crea el Equipo de Trabajo Leasing Habitacional

El leasing utiliza recursos humanos de todas las áreas de la División de Política Habitacional, recursos del SERVIU, División Finanzas y la DINFO. El programa no tiene una dotación propia.

Cuadro N° 17
Organigrama División de Política Habitacional



Fuente: MINVU

Como se puede observar en el Cuadro N° 17, el **Jefe de la División de Política Habitacional**, depende jerárquica y funcionalmente de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, y le corresponde desarrollar, entre otras las siguientes funciones⁵⁰:

- Dirigir y coordinar los departamentos de la división.
- Proponer los planes habitacionales nacionales.
- En general, realizar todas las gestiones que le encomiende el ministro o el subsecretario.
- Supervisar el cumplimiento de las funciones encomendadas a las unidades bajo su dependencia.

La dotación de personal del Departamento de Sectores medios es de 9 personas, 6 profesionales y 3 administrativos. La división de Política Habitacional cuenta con 28 personas a nivel central.

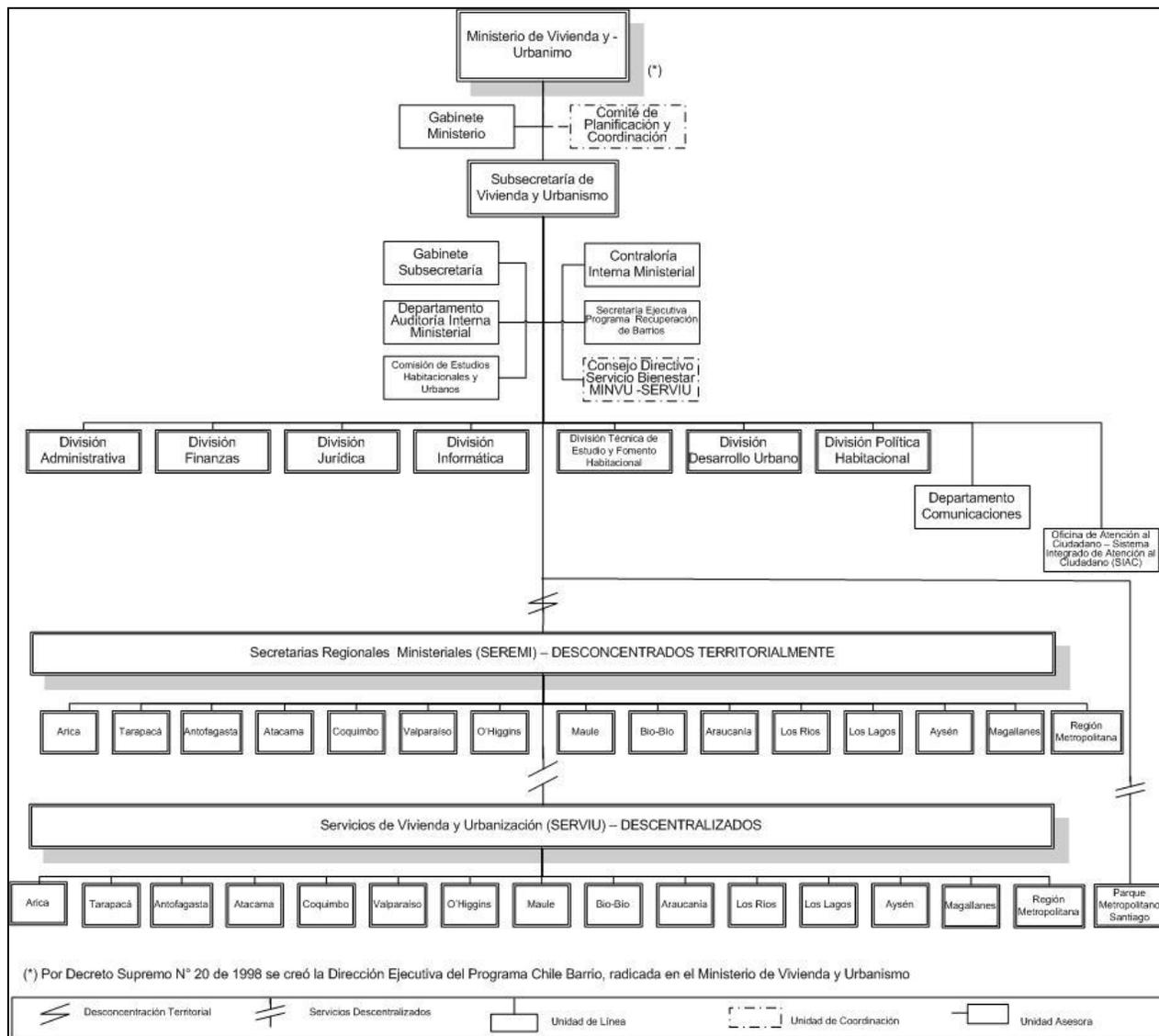
Por otra parte, al Equipo de Trabajo Leasing Habitacional le corresponden realizar las siguientes tareas:

- Coordinar el proceso de asignación de subsidios leasing.
- Evaluar, proponer e implementar modificaciones y/o ajustes reglamentarios.
- Realizar seguimiento y evaluación del sistema de subsidio leasing habitacional y de la meta anual de subsidios a otorgar.
- Coordinar el soporte informático del sistema de leasing habitacional.
- Apoyar a regiones en la gestión y operación del leasing habitacional.
- Generar subsidios desmaterializados, depósito de los subsidios en el depósito central de valores y traspaso a las cuentas que las sociedades inmobiliarias mantienen en el referido depósito.
- Realizar coordinación con entidades externas.

⁵⁰ Resolución Exenta N° 4.761, del 9 de Julio de 2008, MINVU, modifica la Resolución Exenta N° 3.733 (V. y U.) de 1992 y sus modificaciones posteriores, estableciendo que a la División de Política Habitacional, le corresponde el ejercicio de las funciones señaladas del artículo 13 del D. L. N° 1.305 (V. y U.) de 1976.

En el Cuadro N° 18 se presenta el organigrama de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo.

Cuadro N° 18
Organigrama Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo



Fuente: MINVU

Los mecanismos de coordinación entre las unidades al interior de la Institución, correspondientes al proceso de asignación del subsidio leasing, a cargo del Equipo de Trabajo Leasing se describen a continuación:

- a) A nivel nacional, la coordinación con otras unidades, por ejemplo con los SERVIU, se realiza a través de Circulares, Instructivos, Oficios informativos, etc. enviadas por el Jefe de la División de Política Habitacional al Director(a) del SERVIU⁵¹. Esta coordinación con los SERVIU tiene el

⁵¹ Por ejemplo Circular N° 016, del 02.02.2004, del Jefe de la División de Política Habitacional a los Directores SERVIU, informa modificaciones al D. S. N° 120. Esta Circular, junto a la N° 043, del 01.04.2004, de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, en que también se refiere a las modificaciones introducidas por el D. S. N° 219, son las últimas enviadas por la Subsecretaría o la DPH a los Directores del SERVIU en lo que respecta al subsidio leasing habitacional.

propósito de informar, requerir información o establecer procedimientos generales o específicos para el proceso de operación del subsidio leasing. A continuación el Director(a) del SERVIU procede según sea el caso con la unidad encargada del Programa. Cabe señalar que la responsabilidad de la operación del Programa al interior del SERVIU, no siempre radica en la misma Unidad, ya que esto lo define cada SERVIU según sus necesidades y dotación de personal.⁵²

- b) El Equipo Leasing se encarga, entre otras actividades, de elaborar y/o poner en operación las modificaciones a la Ley o al Reglamento y coordinar las adecuaciones al sistema computacional con que operan los SERVIU. Estas adecuaciones se realizan a nivel central entre la DPH y la Unidad de Informática del MINVU. Cualquier cambio o adecuación al sistema es comunicado directamente por el Jefe de la DPH al Director(a) del SERVIU. El equipo leasing también se encarga de depositar los subsidios asignados y generados desmaterializadamente en el Depósito Central de Valores (DCV) y transferir los subsidios a las cuentas que las sociedades inmobiliarias tienen en el DCV.
- c) Pago de las cuotas del subsidio bajo la nueva modalidad de operación (vigentes desde el 2004), se realiza en el nivel central MINVU, siendo responsabilidad de la sección Operaciones Hipotecarias, dependiente del Departamento de Presupuesto de la División de Finanzas del MINVU. Coordinando con el jefe de sectores medios de la DPH. También corresponde a la División de Finanzas el pago a las sociedades inmobiliarias, del subsidio de originación en aquellos casos de viviendas con un valor inferior a las UF600.
- d) Ejecución del Programa está en los SERVIU, ellos reciben los antecedentes para las reservas de subsidio, los revisan y aprueban, proceden a la asignación de los subsidios y su ingreso en el sistema computacional. Por otra parte, el pago de las cuotas en la modalidad de antigua de operación, sigue siendo responsabilidad de cada SERVIU.

En relación a los vínculos de coordinación con otras instituciones como las securitizadoras o administradoras de cuentas de ahorro, no hay establecido un vínculo explícito, ya que son otros los organismos que las controlan. Por ejemplo, las sociedades inmobiliarias de leasing habitacional están sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros y la reglamentación de las cuentas de ahorro de “leasing”, es materia del Ministerio de Hacienda.

Sin embargo existen instancias de comunicación con las sociedades inmobiliarias de leasing habitacional para efectos de consultas o resolución de problemas con relación a las asignaciones de subsidio o temas reglamentarios de operación, que son atendidos por el nivel central, específicamente el encargado del Equipo Leasing Habitacional o el Jefe de la DPH o por los SERVIU, en este caso directamente por el Director(a) SERVIU o por el jefe(a) de la Unidad de la cual depende el encargado(a) de la operación del Programa en el SERVIU, lo anterior según la instancia de consulta.

1.10. Funciones y actividades de seguimiento y evaluación que realiza la unidad responsable

El MINVU afirma que no dispone de instrumentos para evaluar el Programa y plantea que tampoco se realiza un seguimiento regular al programa. Una vez al año, en el Informe Anual de la DPH se indica el número de subsidios otorgados, en relación a los subsidios asignados por la Ley de Presupuestos. Esta información se envía al Ministerio de Hacienda y se publica en la intranet MINVU

⁵² En el caso de la Región Metropolitana, la operación del Programa radica en la Unidad de Programas Especiales, dependiente del Departamento de Préstamos y Subsidios, de la Subdirección de Operaciones Habitacionales

y en las estadísticas anuales del MINVU. Eventualmente se entrega la información desagregada por regiones.

El Programa cuenta con una planilla de información, que incluye entre otros los siguientes campos:

- Región, número de orden de ingreso SERVIU y fecha de ingreso.
- Antecedentes del postulante: nombre, dirección, teléfono, fecha de nacimiento, cédula de identidad, sexo, estado civil y antecedentes del cónyuge: nombre, fecha de nacimiento, cédula de identidad, grupo familiar e ingresos totales del grupo familiar.
- Si es arrendatario, valor del arriendo.
- Institución financiera donde registra la cuenta de ahorro.
- Número de certificado de reserva y fecha de reserva del subsidio.
- Código empresa inmobiliaria.
- Inscripción en CBR.
- Modalidad pactada: ahorro metódico o pago directo a la inmobiliaria ⁵³
- Características de la vivienda: valor, tipo de vivienda (casa o departamento) metros cuadrados de terreno y vivienda.
- Monto y tipo de subsidio.

Sin embargo, la mayoría de los campos enumerados no cuentan con información disponible o actualizada, lo que no permite realizar un procesamiento de la información contenida en dicha planilla. Esto debido a que no existe coordinación y seguimiento al flujo de información y su registro. No hay formalización de la actualización de la información y frecuencia de mediciones.

Además, actualmente la información de beneficiarios de los programas habitacionales es ingresada por el SERVIU al Sistema RUKAN, sin embargo, este sistema, por razones de su configuración, no entrega información sistematizada y el Equipo de Leasing no cuenta con acceso directo a ella para utilizar la información contenida en dicho sistema. La información que se ingresa al RUKAN, son los datos que se consignan en la Resolución del Director del SERVIU que asigna los subsidios.

Por otra parte, existen otros registros de información que lleva la División de Finanzas, por ejemplo para el pago del subsidio de originación, pero que tampoco es sistematizado ni por la DIFIN, ni por el Equipo Leasing.

En relación a la línea de base del Programa, se puede señalar que no se cuenta con ella, el único antecedente a considerar al respecto es la cifra de déficit expuesta en el Mensaje Presidencial del año 1992, cuando se presenta la justificación de la Ley N° 19.821, donde se indica que existiría a esa fecha un déficit absoluto de entre 400 y 800 mil viviendas y alrededor de 400 mil más con deficiencias susceptibles de superarse, sin que se indique en términos específicos, cuanta de esa demanda podría corresponder a la demanda potencial inicial del Programa.

A partir de la información proveniente de la encuesta CASEN 1992, es posible identificar la situación de ocupación de la vivienda, como se presenta en el Cuadro N° 1 del punto 1.3 respecto a la justificación del programa, donde la población potencial podría haber estado constituida por 340.560 hogares, que corresponden a los hogares pertenecientes a los deciles III al VIII, que se encontraban arrendando.

Además, no se cuenta con información que permita describir cómo se vinculan los instrumentos y bases de datos para el seguimiento y evaluación del Programa con el Sistema de Planificación y Control de Gestión del MINVU.

⁵³ La modalidad pactada para el pago de los aportes al contrato puede realizarse de dos formas: ahorro metódico (depositadas en la cuenta de ahorro) o pago directo a la inmobiliaria, ambos de acuerdo al art. 7 de la ley 19.281

En lo que se refiere a las evaluaciones realizadas al Programa, vale la pena mencionar el estudio realizado por Budnevich & Asociados, "Evaluación del Programa del Subsidio Leasing del Ministerio de Vivienda y Urbanismo", de Enero 2008, para el periodo 1997/2007, cuyo objetivo era evaluar el desempeño del programa en sus diferentes niveles de desempeño, como son montos de subsidios, tasas, valores de propiedad, ingresos de beneficiarios, valores de subsidio, asignación de subsidios por año, etc.

Las principales conclusiones presentadas por este estudio son las siguientes:

"... el leasing ha cumplido un papel al permitir el acceso a la vivienda de familias que no tienen capacidad de ahorro para reunir el pie requerido por la alternativa más común de financiamiento, el préstamo hipotecario. El sistema de financiamiento vía leasing habitacional es más riesgoso que el financiamiento hipotecario, y por ello más caro. Las estadísticas reunidas, sugieren una diferencia de 500 puntos base y este mayor costo se explica por el mayor riesgo de crédito de este contrato, debido al menor pie requerido, lo que a juicio de Budnevich constituye una característica intrínseca al producto leasing. Otra razón expuesta para este mayor costo la constituye el riesgo de tasas de interés que corren las sociedades de leasing durante el periodo de acopio (alrededor de 1 año) y no es fácil acortar los plazos de acopio, mezclando originadores debido a los problemas de incentivos que ello implica.

Sin embargo, este estudio también señala que la mora en operaciones con subsidio es inferior a las de operaciones sin subsidio (7.6% versus 9.1%, a Junio del 2007, definida como mora dura el atraso de 6 meses o más). Por otra parte los porcentajes de remates tampoco parecen preocupantes, la tasa de remates para el período 2000-2006, en operaciones con subsidio fue de 3.3% versus un 4.4% en operaciones sin subsidio.

El leasing cumple con la principal función de permitir el acceso a la vivienda con un menor ahorro previo, y su futuro depende de la política habitacional del gobierno. En la medida en que los subsidios aplicables al pie se vuelvan más generosos, disminuye el espacio para este instrumento."

Si bien durante el período de evaluación (2005-2008) no han existido reformulaciones importantes al Programa, parece necesario señalar las últimas modificaciones establecidas por la Ley N° 19.877, del 2003⁵⁴

Las principales razones señaladas por el MINVU⁵⁵ para modificar la Ley 19.281 y su reglamento el D. S. N° 120, son las siguientes:

- Perfeccionar el sistema de modo que el subsidio leasing opere en forma similar a los subsidios que entrega el Estado a través del resto de los Programas habitacionales.
- Permitir que el subsidio sea un instrumento transable en el mercado de valores, a fin de que un mayor número de personas pueda solucionar su problema habitacional a través del Sistema Leasing.
- Destinar el subsidio a financiar el pago del precio del contrato de compraventa prometido y no a complementar el aporte mensual y el ahorro del postulante.
- Permitir que el pago del subsidio se realice a todo evento, con el objeto de que la sociedad inmobiliaria asegure un flujo que le permita mejores condiciones de securitización y por tanto, mejores retornos de los bonos emitidos para tal efecto, beneficio que se traspa a los

⁵⁴ Modificaciones introducidas a la Ley N° 19.281, (D. O. De 27.12.93) que establece Normas Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa: Ley N° 19.401, (D. O. de 28.08.95); N° 19.623, (D. O. de 26.08.99); N° 19.705, (D. O. de 20.12.00); N° 19.877, (D. O. de 31.05.03).

⁵⁵ Características Bono Vivienda Leasing, Documento MINVU, sin fecha.

beneficiarios mediante una menor tasa de cobro en el aporte mensual. Esta modificación también tiene como propósito independizar el pago del subsidio del riesgo de cumplimiento de pago de los aportes por parte de la persona que suscribió el contrato.

- Incentivar el mercado de la vivienda, al ofrecer una alternativa de financiamiento para el acceso a la vivienda.

1.11. Reformulaciones del Programa

Si bien durante el período de evaluación (2005-2008) no han existido reformulaciones importantes al Programa, parece necesario señalar las últimas modificaciones establecidas por la Ley N° 19.877, del 2003⁵⁶

Las principales razones señaladas por el MINVU⁵⁷ para modificar la Ley 19.281 y su reglamento el D. S. N° 120, son las siguientes:

- Perfeccionar el sistema de modo que el subsidio leasing opere en forma similar a los subsidios que entrega el Estado a través del resto de los Programas habitacionales.
- Permitir que el subsidio sea un instrumento transable en el mercado de valores, a fin de que un mayor número de personas pueda solucionar su problema habitacional a través del Sistema Leasing.
- Destinar el subsidio a financiar el pago del precio del contrato de compraventa prometido y no a complementar el aporte mensual y el ahorro del postulante.
- Permitir que el pago del subsidio se realice a todo evento, con el objeto de que la sociedad inmobiliaria asegure un flujo que le permita mejores condiciones de securitización y por tanto, mejores retornos de los bonos emitidos para tal efecto, beneficio que se traspa a los beneficiarios mediante una menor tasa de cobro en el aporte mensual. Esta modificación también tiene como propósito independizar el pago del subsidio del riesgo de cumplimiento de pago de los aportes por parte de la persona que suscribió el contrato.
- Incentivar el mercado de la vivienda, al ofrecer una alternativa de financiamiento para el acceso a la vivienda.

A continuación se detallan las principales modificaciones introducidas a la Ley N° 19.281, mediante la Ley N° 19.877

1) Se Modifica el Artículo 41 bis, de la siguiente forma:

- a) Se sustituye el inciso primero como sigue: Artículo 41 bis.- Tratándose de contratos de arrendamiento con promesa de compraventa con aplicación del subsidio habitacional, en que el precio de la compraventa prometida no exceda del que se señale en el reglamento, el arrendador promitente vendedor puede solicitar al árbitro que conoce del juicio de terminación del contrato por no pago de los aportes a que se refiere el artículo 37, que ordene la venta de la vivienda en pública subasta. Dicha resolución debe notificarse al SERVIU con una anticipación mínima de 30 días a la fecha del remate.
- b) Se reemplaza el inciso tercero por lo siguiente: si quedara un saldo a favor, el SERVIU respectivo tiene preferencia sobre cualquier otro acreedor para recuperar el monto del subsidio otorgado y si aún quedara remanente, se debe dar cumplimiento a las demás obligaciones que procedan conforme a esta ley. El remanente, si existe, se cede a favor del arrendatario promitente comprador. Si resultara un saldo en contra, el SERVIU respectivo debe enterar al

⁵⁶ Modificaciones introducidas a la Ley N° 19.281, (D. O. De 27.12.93) que establece Normas Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa: Ley N° 19.401, (D. O. de 28.08.95); N° 19.623, (D. O. de 26.08.99); N° 19.705, (D. O. de 20.12.00); N° 19.877, (D. O. de 31.05.03).

⁵⁷ Características Bono Vivienda Leasing, Documento MINVU, sin fecha.

arrendador promitente vendedor hasta un 100% de ese saldo insoluto, con un límite máximo de 200 Unidades de Fomento por operación. El reglamento respectivo establece los porcentajes, los procedimientos, condiciones y modalidades necesarios para que proceda la responsabilidad del SERVIU en el pago de las cantidades señaladas, el que se efectúa con cargo a los recursos que se incluyen anualmente en su presupuesto.

2) Se modifica el Artículo 45, de la siguiente forma:

a) Se reemplaza el inciso primero y segundo por el que sigue: Artículo 45.- El titular de la cuenta a que se refiere el Título I, que no posea otra vivienda y que cumpla con los requisitos exigidos en el reglamento, puede postular al subsidio habitacional que, para estos efectos, otorga el MINVU, cuyo objetivo es contribuir a financiar el pago del precio de compraventa de la vivienda como también a solventar los costos de originación del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. Sin embargo, no puede aplicar el subsidio a la situación prevista en el inciso segundo del artículo 25.

Este subsidio, expresado en Unidades de Fomento, se paga a todo evento al beneficiario, o a quien lo haya adquirido por endoso de dicho documento a su favor, fraccionado en cuotas periódicas, iguales y sucesivas, con un máximo de hasta 240 cuotas, o en una modalidad diferente, la que, en todo caso, debe quedar establecida en el correspondiente llamado a postulación".

b) Se agrega como último inciso, lo siguiente: El subsidio habitacional puede otorgarse a través de un instrumento endosable cuyas características serán determinadas por la Superintendencia de Valores y Seguros, de tal forma que pueda ser transado en el mercado formal de valores y pueda ser adquirido por inversionistas institucionales.

3) Se sustituye el Artículo 50, por el siguiente: Lo dispuesto en el inciso primero del Artículo 10 se aplica también a los fondos correspondientes al subsidio otorgado, destinados a ser aplicados al pago del precio de compraventa de la vivienda.

4) Se agrega, en el Artículo 53, a continuación del punto aparte (.), que pasa a ser coma (,), lo siguiente: "la cantidad de subsidios anuales no puede exceder de diez mil."

Por otra parte, como ya se indicó, si bien durante el periodo de evaluación (2005/2008) no han existido reformulaciones importantes al DS 120, salvo al D.S. N° 188, (V. Y U.), de 2007, (D.O. DE 14.12.2007), nos parece importante señalar los cambios realizados mediante la aprobación del DS 219, de 2003⁵⁸, que a juicio del MINVU constituye la modificación más importante efectuada al Programa. Estas modificaciones se derivan de la modificación a la Ley N° 19.281, como el DS 120 es el reglamento de la ley, las modificaciones a la ley se traducen necesariamente en modificaciones a su reglamento.

Esta modificación, establece en términos generales que el subsidio podrá otorgarse mediante un instrumento endosable, que se pagará a todo evento a quien lo haya adquirido a su favor; que podrá ser emitido en forma desmaterializada y dejado en custodia en alguna empresa de depósito de valores regulada por la Ley N° 18.876 con la que el MINVU haya suscrito convenio para tal efecto. A través de dicha empresa, también podrá efectuarse el pago de las cuotas. Por último, se establece también una nueva forma de calcular la tasa de interés del subsidio, la cual será en forma trimestral y dependiendo del plazo del contrato; se establece el seguro de remate para viviendas cuyo precio no exceda de las UF600, por el 75% del saldo insoluto con un tope de UF200, señalando que podrán establecerse condiciones superiores o inferiores en convenios que el MINVU suscriba con

⁵⁸ Modificaciones al D. S. N° 120: D. S. N° 41 (V. Y U.) 1996; D. S. N° 181 (V. y U.) 1996; D. S. N° 149 (V. Y U.) 2000; D. S. N° 299 (V. Y U.) 2000; D. S. N° 239 (V. y U.) 2001; D. S. N° 218 (V. Y U.) 2001; D. S. N° 140 (V. Y U.) 2002; D. S. N° 133 (V. Y U.) 2002; D. S. N° 134 (V. Y U.) 2003; D. S. N° 219 (V. Y U.) de 2003; y D. S. N° 219 (V. Y U.) de 2003.

sociedades inmobiliarias, los que deberán contar con el visto bueno de la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.

En lo particular, las modificaciones más significativas introducidas por el decreto N° 219 precitado, son las siguientes:

1 Título I, de los Contratos de Arrendamiento con Promesa de Compraventa

En lo que se refiere a las estipulaciones que debe contener el contrato, se indica que si se opera con subsidio habitacional debe señalarse el monto del subsidio habitacional recibido por el promitente comprador y el monto por el que la sociedad inmobiliaria reconocerá el subsidio, el que debe ser el 100% del valor nominal. Además se indica que en ningún caso, la sociedad inmobiliaria podrá realizar o exigir cobros al beneficiario por la diferencia que, respecto a su valor reconocido, pudiera producirse con el monto resultante de la liquidación o venta que se haga del subsidio.

En el contrato de arrendamiento, el beneficiario debe otorgar mandato irrevocable al emisor, para que éste traspase por su cuenta y encargo el subsidio directo a la sociedad inmobiliaria.

2 Título V, del Subsidio Habitacional para el Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa

En este Título, es en donde se producen las modificaciones principales al reglamento y que tendrán el mayor impacto sobre la operación del subsidio para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Las modificaciones principales son:

- a) Se señala que el subsidio es una ayuda estatal directa que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste. Debe destinarse íntegramente a solventar el precio de compraventa de la vivienda conforme lo señala la Ley N° 19.281; y no como ocurría anteriormente, que complementaba el aporte que pagaba el beneficiario, el que incluía la renta de arrendamiento y el precio de compraventa de la vivienda.

Se indica además, que adicionalmente se otorga un subsidio a la originación a las sociedades inmobiliarias que celebren convenio con el MINVU, destinado a solventar los costos de originación del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa respectivo para viviendas de hasta UF600. Este subsidio se paga directamente a la sociedad inmobiliaria, en un solo pago. La forma de cálculo está establecida en el artículo 28 bis, del D. S, N° 120.

- b) Se modifica la forma de cálculo de la tasa de interés utilizada para calcular el valor de las cuotas periódicas. Anterior a estas modificaciones, se fijaba una vez al año, previo visto bueno del Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, mediante resolución del MINVU, en base a la tasa de los pagarés reajustables del Banco Central de Chile, de plazos superiores a 10 años, o al promedio de la Tasa Interna de Retorno de las letras de crédito superior a 10 años, en ambos casos transados en las bolsas de valores durante los últimos 90 días al de su cálculo.

Como consecuencia de las nuevas modificaciones, la tasa de interés utilizada para calcular el valor de las cuotas periódicas del subsidio, es la tasa de descuento, de interés o precio a que se adjudicó la última licitación de venta de Bonos del Banco Central de Chile en Unidades de Fomento (BCU), según lo señalado en la Tercera Parte, letra E.-, Capítulo IV. E.1 del Compendio de Normas Financieras del Banco Central de Chile, previo al inicio de los trimestres definidos en el reglamento, como se puede observar en el Cuadro N° 19.

Cuadro N° 19
Rango de Tasas del Bono Leasing por Plazo de Subsidios

Subsidios a Plazos de	Tasa de Interés a Utilizar Para Cálculo de las Cuotas
8 y 12 años	Tasa Remate BCU de 5 años
15 y 20 años	Tasa Remate BCU de 10 años

Fuente: Documentos MINVU

Los decimales de la tasa así determinada, se ajustan hacia arriba al cuarto de unidad que corresponda. Con esto, la tasa se fija en forma trimestral, quedando más flexible y reflejando los cambios que puedan producirse en el mercado en un momento determinado, permitiendo que el subsidio sea un instrumento transable, competitivo con similares.

- c) Se establece que el subsidio habitacional puede otorgarse mediante un instrumento emitido por el MINVU o por el SERVIU respectivo, en que la primera transferencia que realice la sociedad inmobiliaria de éste, sólo puede efectuarse en alguna de las Bolsas de Valores regidas por la Ley N° 18.045, sobre Mercado de Valores. Las características y requisitos que debe cumplir el subsidio, serán los que fije la Superintendencia de Valores y Seguros.

Se establece que el subsidio puede ser emitido en forma desmaterializada y ser dejado en custodia en una empresa de depósito de valores regulada por la Ley N° 18.876, y sujeta a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros, con la que el MINVU haya celebrado convenio para estos efectos, el que será transferido a través de los sistemas a que se refiere la citada Ley a la cuenta que la sociedad inmobiliaria indique al efecto. El pago de las cuotas del subsidio, se efectuará a sus tenedores sin presentación física de títulos y se sujetará al proceso de pago que la respectiva empresa de depósito de valores acuerde con este Ministerio.

También se señala que las observaciones y reparos que pueda merecer la escritura de arrendamiento con promesa de compraventa presentada al SERVIU para la ratificación del subsidio, deben ser comunicadas por escrito a la sociedad inmobiliaria. Una vez subsanadas, la escritura se ingresa nuevamente al SERVIU quien tiene un plazo de 30 días para revisarla nuevamente y proceder según corresponda.

La resolución que formalice la asignación de los subsidios dictada por el Director del SERVIU respectivo, contiene la nómina de los postulantes seleccionados durante el mes calendario.

- d) Respecto del pago del subsidio, se indica que éste se pagará a todo evento, de acuerdo al plazo pactado para la celebración de contrato de compraventa prometido. El pago se hará fraccionado, en cuotas trimestrales vencidas, iguales y sucesivas, pagándose el quinto día hábil de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre. No habrá diferencia entre la primera y la última cuota ni suspensiones de pago, como ocurría anteriormente.
- e) En cuanto a las sanciones se establece que éstas no afectarán al tenedor del subsidio que legítimamente lo hubiere adquirido.
- f) Se indica que el seguro en caso de remate opera para viviendas cuyo precio no exceda de UF600. Se elimina la restricción de que para solicitar la venta de la vivienda en pública subasta, se debe acreditar que los fondos o aportes enterados a cuenta del pago del precio de la vivienda debían alcanzar como mínimo al 25% de dicho precio. El plazo en que debe notificarse al SERVIU la resolución que dispone el remate de la vivienda, se amplía de 10 a 30 días de anticipación, como mínimo.

Se establece que en convenios que el MINVU suscriba con sociedades inmobiliarias, las que deben contar con el visto bueno de la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda, se pueden establecer condiciones diferentes inferiores o superiores para la operación del seguro de remate.

- g) Como consecuencia de las modificaciones introducidas al D. S. N° 120 aludido, se adecuan los artículos 24, 29, 37, 39 y 41; se suprimen o derogan los artículos 34, 35, 36 y 40.

Finalmente cabe señalar que no se conoce si el MINVU ha venido estudiando o contempla introducir cambios en el diseño, la operación o el seguimiento al Programa.

1.12. Otros programas relacionados

Como se indicó en el punto 1.7, el programa subsidio leasing habitacional no posee a priori una identificación de la población potencial, por lo que los beneficiarios de este subsidio también podrían serlo respecto del resto de la oferta de subsidios habitacionales. Así, a continuación se describen brevemente los principales programas de subsidios habitacionales que forman parte de la Política Habitacional Chilena. Para mayor detalle de los programa, ver Anexo.

Fondo Solidario de Vivienda

Dirigido a familias del los Quintiles⁵⁹ I y II. Este subsidio opera con dos modalidades (I y II) más un subsidio diferenciado a la localización y un subsidio por equipamiento:

Fondo Solidario de Vivienda I: Para familias del 20% más pobre (Quintil I), se subsidia la compra o construcción de viviendas con un valor de tasación de hasta UF650. Se requiere ahorro previo de UF10. Se postula a Proyectos de Construcción o Proyectos de Adquisición de Viviendas Construidas.

Fondo Solidario de Vivienda II: Dirigido a familias de los Quintiles I y II, es decir el 40% de los hogares más pobres del país, que tengan capacidad de pagar los dividendos de un crédito hipotecario. Se requiere de un ahorro previo de UF30, para viviendas que cuenten al menos con un dormitorio, una sala estar-comedor-cocina y un baño con inodoro, lavamanos y ducha. El subsidio varía entre UF280-420.

Subsidio Diferenciado a la Localización: Este es un subsidio adicional para quienes postulan al Fondo Solidario I o II, y está destinado a la adquisición y habilitación del terreno cuando se trata de construcción de viviendas y también se otorga para el caso de viviendas ya construidas. El monto máximo del subsidio es de hasta UF200, pudiendo destinarse hasta UF100 a la habilitación del terreno. Los rangos de viviendas para los cuales se otorga este subsidio son los mismos del Fondo Solidario

Subsidio Rural

Está dirigido principalmente a familias del Quintil II que vivan en zonas rurales del país. El subsidio financia la construcción de una vivienda singular aislada cuya tasación no supere las UF650. Además, SERVIU financia un prestador de servicios de asistencia técnica, con el propósito de organizar la demanda, elaborar el proyecto habitacional social y gestionar la ejecución de las obras. El subsidio es de entre UF280-420 y considera la opción de crédito hipotecario. Adicionalmente, se puede postular al Subsidio de Saneamiento Sanitario de hasta UF70.

⁵⁹ Un quintil corresponde al 20% del total de hogares del país, el cual se obtiene al calcular el ingreso autónomo per cápita del hogar para así ordenar los hogares desde aquellos de menores ingresos a los de mayores ingresos. Así el quintil I contiene al 20% de los hogares más pobres del país, y así sucesivamente.

Sistema de Subsidio Habitacional

Título I: Subsidio General: Dirigido a familias de ingresos medios, comerciantes, empleados y profesionales que poseen ahorro para la vivienda y con capacidad de pago de dividendos de un crédito hipotecario. Permite la compra de una vivienda económica nueva o usada, urbana o rural o bien construirla. El monto del subsidio varía dependiendo el valor de la vivienda y la ubicación geográfica.

Proyectos de Integración Social: Estos corresponden a proyectos habitacionales que cumplen las condiciones del D. S. N° 40 (MINVU) de 2004, como también las del D. S. N° 174 (MINVU) de 2005, el cual regula el Programa Fondo Solidario de Vivienda respecto a la parte del proyecto que corresponde a este último Programa y que además cumplen ciertas condiciones especiales. El monto del subsidio varía, dependiendo de la ubicación geográfica y el valor de la vivienda.

Título II: Subsidio de Interés Territorial: Orientado a quienes deseen adquirir viviendas en Zonas de Renovación Urbana o de Desarrollo Prioritario. El monto del subsidio varía dependiendo del valor de la vivienda.

Título III: Subsidio de Rehabilitación Patrimonial: Orientado a familias de ingresos medios que deseen adquirir una vivienda económica, generada por la rehabilitación de un inmueble existente, cuya ubicación sea en una zona de conservación histórica. El monto del subsidio varía dependiendo del valor de la vivienda.

Llamados Especiales: El Sistema de Subsidio Habitacional también contempla que hasta el 10% del programa anual de MINVU puede ser destinado a participar a través de los SERVIU en el desarrollo de programas de construcción de viviendas, que organicen entidades de derecho público o privado, en cualquiera de las clases de subsidio a que se refieren los Títulos que contempla el D. S. N° 40.

A continuación se presenta un cuadro resumen con las características de los principales subsidios habitacionales, incluido el subsidio al Leasing Habitacional:

Cuadro N° 20
Programas de Subsidios Habitacionales Vigentes Año 2009 (*)

Nombre	Valor Máximo de Vivienda a Subsidiar (en UF)	Tipo de Vivienda a Subsidiar	Monto del Subsidio (*)	Criterio de Focalización	Ahorro Previo (UF)
Fondo Solidario de Vivienda I	650	Construcción de vivienda	Entre UF330-470 para proyectos en construcción, más inspección técnica de obras. Se agregan UF5 para obras de emplazamiento y UF7 para fondo de iniciativas	20% de los hogares más pobres	10
		Compra de vivienda nueva o usada	Entre UF280-420 para viviendas construidas, más 2 UF por cada m2 de superficie que exceda los 37,5 m2 con un máximo de UF50		
Fondo Solidario de Vivienda II	650	Compra de vivienda nueva o usada	Entre UF280-420 dependiendo de la región, comuna o área en que esté emplazada la vivienda	40% de los hogares más pobres	30
Subsidio Rural	650	Construcción de vivienda en zona rural	Entre UF280-420 dependiendo de la región, comuna y área de emplazamiento de la vivienda	Quintil II	10
Título I. Subsidio General	1.000	Compra o construcción de vivienda nueva o usada	(UF275 - 0,175 x P). Para todas las regiones, provincias y comunas, excepto las que se indican más abajo. Tope de UF205	Familias de ingresos medios, comerciantes, empleados y profesionales, con ahorros para la vivienda y capacidad de pago de dividendos.	50
	1.200		(UF382 - 0,16 x P). Para regiones de Aysén, Magallanes y Provincia de Palena. Tope de UF320		50
	1.200		(UF530 - 0,2 x P). Para comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández. Tope de UF400		50
Título II. Subsidio de Interés Territorial	1.000	Compra de vivienda nueva en Zonas de Renovación Urbana o de Desarrollo Prioritario	UF200	Familias de ingresos medios con capacidad de ahorro y de pago de dividendos.	100
	Entre 1.000-2.000		UF200		200
Título III. Subsidio de Rehabilitación Patrimonial	1.000	Compra de vivienda generada por la rehabilitación de un inmueble existente	UF250	Familias de ingresos medios con capacidad de ahorro y de pago de dividendos.	100
	Entre 1.000-2.000		UF250		200
Subsidio Leasing Habitacional	1.000	Contrato de arrendamiento de viviendas nuevas o usadas con opción de compra	(UF275 - 0,175 x P). Para todas las regiones, provincias y comunas, excepto las que se indican más abajo. Tope de UF205.	Familias que pueden pagar un arriendo pero no tienen ahorro para postular a otros subsidios para la vivienda	No necesita
	1.200		(UF382 - 0,16 x P). Para regiones de Aysén, Magallanes y Provincia de Palena. Tope de UF320		
	1.200		(UF530 - 0,2 x P). Para comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández. Tope de UF400		
	2.000		UF200 para el caso de subsidio de Interés Territorial modalidad Leasing		
	2.000		UF250 para el caso de Subsidio de Rehabilitación Patrimonial modalidad Leasing		

(*) P= Precio de la Vivienda en Unidades de Fomento

Fuente: Elaboración propia con base documento "Los Programas de Vivienda en Chile" de MINVU y www.minvu.cl

(*): No considera Programa de Protección del Patrimonio Familiar, ya que éste está destinado al mejoramiento de la vivienda y no a la adquisición de una vivienda nueva o usada.

1.13. Antecedentes Presupuestarios

El Presupuesto Total del Programa Subsidio Leasing Habitacional (nueva modalidad⁶⁰) considera tres tipos de gastos:

- a) Asignación presupuestaria específica para la transferencia del subsidio (subtítulo 33, ítem 01, asignación 127 de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo).
- b) Estimación del gasto asociado a personal destinado a la ejecución del subsidio, de la Subsecretaría de Vivienda y urbanismo y los SERVIU regionales.
- c) Gasto por concepto de Subsidio a la Originación.

El siguiente cuadro muestra el Presupuesto Inicial y el Presupuesto Vigente Total del Programa. El presupuesto vigente es considerablemente superior al presupuesto inicial, salvo el año 2005, por modificaciones que han ocurrido al interior de los períodos presupuestarios respectivos.

De todos modos, se ha preferido mostrar ambos presupuestos, enfatizando que el presupuesto vigente es más realista respecto a los recursos reales destinados al Programa. En el punto II.4 del Capítulo de Evaluación se analizarán con mayor detalle los aspectos financieros del Programa.

Cuadro N° 21
Presupuesto Inicial y Vigente Total del Programa
2005-2009
(Miles de \$ año 2009)

Año	Presupuesto Inicial Total Del Programa	Presupuesto Vigente Total del Programa
2005	696.472	668.879
2006	222.688	1.632.426
2007	795.853	2.880.331
2008	658.635	3.401.180
2009	1.156.068	1.156.068

Fuente: Elaboración propia con información DIPRES y MINVU

⁶⁰ Todavía se están pagando cuotas de la antigua modalidad del subsidio leasing habitacional, las cuales son transferidas a través de los SERVIU regionales, que no forman parte de la presente evaluación.

II. TEMAS DE EVALUACION

1. DISEÑO DEL PROGRAMA

Análisis y Evaluación de aspectos relacionados con el Diseño del Programa

1.1. Diagnóstico de la Situación Inicial

El problema que dio origen al Programa a principios de la década de los 90, como se señaló en el punto 1.3, Justificación del Programa, estaba centrado básicamente en los siguientes 4 aspectos:

- Existencia de un cuantioso déficit habitacional de vivienda (1,2 millones, que incluía 400 mil viviendas susceptibles de reparar),
- El gasto público en vivienda se había aumentado de modo tal de entregar entre 80 y 90 mil subsidios anuales, lo que cubría básicamente la demanda derivada de la formación de nuevos hogares y no se veía posible incrementar mayormente este aporte fiscal, lo que sugería la posibilidad de generar condiciones para aumentar la concurrencia de inversión privada.
- La situación económica del país se veía promisorio (tasa de crecimiento anual de 5% y más), lo que permitía comprometer recursos estatales futuros.
- Se estimaba que en los sectores de ingresos bajos y medios existían numerosas familias que por diversas razones encontraban dificultades para acceder a los subsidios habitacionales existentes.

En virtud de esos argumentos, se puede afirmar, en términos generales, que el problema en su momento estuvo bien identificado, sin embargo no fue cuantificado. El déficit estimado era de carácter general y tampoco se conocían la cantidad de familias que podía constituir la potencial demanda por el programa.

Por otra parte, es importante señalar que desde la creación del Programa tampoco se han revisado o actualizado los argumentos del diagnóstico inicial, de modo de verificar si las situaciones y razones que lo originaron a principios de la década de los 90, aún siguen siendo válidas. Se puede agregar también como otro elemento importante a considerar, las modificaciones y flexibilizaciones que han introducido los sistemas financieros fundamentalmente a partir de la década del 2000, en el sentido de que las instituciones crediticias otorgan mayores facilidades para abonar el pie inicial, llegando en algunos casos a no exigirlo, esto puede implicar que los interesados tengan que aportar un ahorro menor, sin embargo esta situación debido a la actual crisis financiera ha variado en el último año, volviendo a suponer que las condiciones iniciales se mantienen.

En relación a la población potencial y objetivo, se puede afirmar que continúa siendo válida la definición inicial, familias de ingresos medios y bajos que no tienen capacidad de ahorro, pero pueden suscribir un contrato de arriendo. Si bien esta población, no se ha explicitado en términos cuantitativos, a juicio del Panel esta se podría estimar de la siguiente manera⁶¹:

1. 144.678 hogares jóvenes, que arriendan su actual vivienda y se ubican en los deciles III al VIII. De estos, 36.164 corresponden a hogares cuyos jefes de hogar tienen entre 18 y 25 años, y los 108.514 restantes con jefes de hogar entre los 26-35 años.
2. 55.818 hogares cuyo jefe de hogar se desempeña como trabajador independiente, arriendan su actual vivienda y pertenecen a los deciles III al VIII (y sin considerar la edad del jefe de hogar).

⁶¹ Cálculos realizados por el Panel a partir de la Encuesta CASEN 2006.

Estas cifras nos otorgan una magnitud respecto a la población potencial del programa actualmente.

La falta de cuantificación de la población potencial y objetivo al inicio del Programa, que se ha mantenido en el tiempo, se evalúa como una deficiencia en el diseño de éste. Para toda política pública es fundamental tener claridad a quien se quiere llegar, a quien afecta el problema identificado, cosa que en el Programa Subsidio Leasing Habitacional no sucede en términos generales. Este programa, al no cuantificar su población potencial ni su población objetivo, no puede proponerse metas ni plazos para su cumplimiento. La falta de explicitación y/o cuantificación de la población objetivo no hace posible evaluar el grado de cumplimiento o los avances en la resolución del problema inicial.

De acuerdo a lo planteado por el MINVU en su Ficha de Definición Estratégica, se aplica la incorporación de género para su Producto Estratégico N° 2 (Planificación, Dirección, Operación, Coordinación y Administración de Programas y Proyectos Habitacionales) y los subproductos que lo componen, uno de los cuales es el Subsidio Leasing Habitacional. Sin embargo, en el Informe del Balance de Gestión Integral (BGI) del año 2007 se indica que no aplica el enfoque de género, ya que el MINVU considera que esto no es válido para todos los programas, cosa que se cuestiona dado que en todos los casos los beneficiarios son hombres y mujeres. El objetivo de la incorporación del enfoque de género es precisamente determinar si existen brechas o desigualdades entre mujeres y hombres en todas las etapas del proceso de producción del componente, por tanto se estima que si bien no estuvo considerado en el diseño del Programa, debieran plantearse algunos indicadores al respecto.

1.2. Lógica Vertical de la Matriz de Marco Lógico

La relación causa efecto entre los niveles de objetivos del Programa se ha dado en forma correcta considerando que el componente aporta a personas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de venta accedan a viviendas, una vez firmada la escritura de arrendamiento e inscrita en el CBR, y cumpliendo sólo con la condición de no ser propietario de una vivienda y no haber sido beneficiario de un subsidio habitacional con anterioridad. Esto se comprueba en los 14.156 hogares que han tenido acceso a una vivienda en el período de evaluación a través de la aplicación del componente.

En lo referente a las actividades necesarias para producir el componente, éstas no son suficientes para producirlo. Sin embargo, faltan actividades de seguimiento respecto del avance del propósito. Esto es necesario al menos mensualmente para poder detectar si el avance en relación a igual fecha del año anterior es similar o hay variaciones que hacen necesario proyectar y/o solicitar más recursos o determinar si por problemas de mercado⁶² o por problemas de proceso, el nivel de subsidios asignados es menor a igual fecha del año anterior. Esto permite tomar medidas correctivas dentro del proceso del programa en forma oportuna.

Las variables que se deben seguir mensualmente son:

- a. El número de subsidios otorgados cada mes y el acumulado del año para verificar el avance en la ejecución del componente y así ir midiendo el avance del propósito mes a mes.
- b. Términos de contrato por no pago en el mes y el acumulado del año para contrastar con la cifra de subsidios otorgados en el mes y el acumulado del año. Esta información permite saber cuánto ha retrocedido el avance del propósito entendiendo que una persona que deja de pagar el contrato de leasing y pierde la propiedad volvió a ser parte de la población potencial. Además, se debe fijar un indicador asociado respecto al número de términos de contrato y el

⁶² Problemas de Mercado definido en este caso como la disminución de la demanda por bajo crecimiento económico y niveles de cesantía mayores a los proyectados por las autoridades.

número de subsidios asignados por periodo, para ver los efectos en eficacia. En el apartado asignado a la lógica horizontal se definirá el indicador.

- c. Pagos de los subsidios de originación a empresas de leasing que financiaron propiedades cuyo valor es menor a UF600, para verificar si se han pagado el 100% de las operaciones de este tipo generadas en el mes anterior. Este subsidio tiene su razón de ser en incentivar a las empresas de leasing a financiar propiedades menores a UF600. No pagar este subsidio implica desincentivar el financiamiento de estas propiedades, y con ello afectar el logro del propósito al haber menos posibilidades para financiar viviendas de ese valor y personas de ingresos medios bajos se ven afectadas.
- d. Tasas del mes cobradas por las inmobiliarias por rango de valor propiedad. Esto para mantener actualizada la página Web en lo referente al programa. Para que los potenciales beneficiarios del programa estén adecuadamente informados de las tasas que se cobran. Esta información debe incluir tasa de leasing y operaciones hipotecarias normales vía mutuo o letras evitando asimetrías de información de cara a los beneficiarios.
- e. Los gastos incurridos del programa en el mes, para detectar cualquier desviación que no esté dentro de lo presupuestado.

Además, de las variables indicadas anteriormente, anualmente se debe verificar con información solicitada a la SVS⁶³ el cumplimiento del Artículo N° 22 de la Ley N° 19.281⁶⁴. Esta verificación le corresponde a la respectiva superintendencia, no obstante, el Programa tiene que estar informado de los resultados y debe haber una instancia formal de comunicación ya sea confirmando que las sociedades inscritas para operar siguen cumpliendo los requisitos establecidos en el artículo o si hay alguna suspendida a la espera de la regularización en un plazo máximo de 120 días según establece la Ley. Esta información debe recibirla el responsable del programa el mes de Junio dado que el 1° de mayo todas las empresas presentaron sus Balances y Declaraciones al SII⁶⁵ y la SVS puede revisar la información en el mes de Mayo.

Actualmente la DPH no recibe información respecto al cumplimiento de este artículo N° 22 de la Ley N° 19.281 y no existe una actividad de coordinación o de flujo de información que lo haga, lo cual es evaluado como una deficiencia considerando la importancia de tener clara la situación de las inmobiliarias que operan en leasing o empresas de leasing, respecto a su situación patrimonial y endeudamiento. Además, existe una falta de difusión de las ventajas del programa. En la actualidad en la página Web del MINVU hay información detallada del Programa, no obstante, falta destacar sus beneficios como son el plazo de obtención de 30 días una vez presentada al SERVIU respectivo la escritura de arrendamiento inscrita en el CBR y la posibilidad de cero pie.

⁶³ SVS: Superintendencia de Valores y Seguros

⁶⁴ Artículo 22.- Ley N° 19.281 El patrimonio de las sociedades inmobiliarias, durante su vigencia, no podrá ser inferior a 10.000 unidades de fomento, ni podrá el 50% de este mínimo estar afecto a gravámenes, prohibiciones o embargo. Asimismo, dichas sociedades no podrán mantener un endeudamiento que exceda el que establezca la Superintendencia, en relación a sus niveles de patrimonio y tipo de operaciones. Con todo, la Superintendencia no podrá establecer una relación máxima de endeudamiento inferior a 8 ni superior a 15 veces el patrimonio de la sociedad. Tratándose de sociedades inmobiliarias filiales de las entidades a que se refiere la letra j) del Artículo 98 del Decreto Ley N° 3.500, de 1980, deberán sujetarse al límite de endeudamiento establecido en el Artículo 130 del citado Decreto Ley, si éste fuere inferior. Si no se cumpliere con las obligaciones o prohibiciones antes indicadas, o con una de ellas, la sociedad tendrá un plazo de 120 días para regularizar dicha situación. Durante el período en que se mantenga dicho incumplimiento, la sociedad no podrá celebrar nuevos contratos de arrendamiento con promesa de compraventa. Lo dispuesto en este inciso no obsta a las sanciones administrativas que la Superintendencia pueda aplicar, en conformidad a su ley orgánica. Si la sociedad, en forma reiterada, infringe lo dispuesto en el inciso primero y segundo de este artículo, o no regulariza su situación en el plazo establecido en el inciso anterior, la Superintendencia podrá prohibirle la celebración de nuevos contratos de arrendamiento con promesa de compraventa, hasta por un plazo de dos años, sanción que se podrá renovar de mantenerse el incumplimiento a la fecha de su respectivo vencimiento. Para los efectos de este artículo, se entenderá que hay reiteración cuando se cometan dos o más de estas infracciones, dentro de un período de doce meses.

⁶⁵ Servicio de Impuestos Internos.

El programa tiene identificadas 25 actividades de las cuales 9 de ellas se hacen en el sector privado. Esencialmente éstas están referidas a evaluación de crédito por parte de las inmobiliarias o las empresas de leasing, lo cual es evaluado positivamente considerando que genera la determinación de una parte del propósito como es la calificación de la capacidad de pago de los potenciales beneficiarios del Programa para responder a contrato de arrendamiento con promesa de venta. Entendida así esta actividad ayuda a la eficacia del Programa seleccionando a los beneficiarios de acuerdo a una condicionante del propósito. En lo relativo a la administración del bono desmaterializado, esta actividad se encuentra en manos de privados, y también se evalúa positivamente, por el hecho que corresponde a una actividad técnica muy específica para lo cual fue creado el DCV. Finalmente están los pagos que hace el programa a través del Banco Pagador, lo cual es evaluado positivamente por la eficiencia que involucra en el proceso que se pague externamente y no en el MINVU.

No se identifican componentes o actividades que se producen en la actualidad y que podrían ser prescindibles o posibles de sustituir por otros más eficaces. Las actividades externalizables ya funcionan de esta manera, como la evaluación, custodia y pago ya explicadas. La primera y tercera actividades son financiadas en su totalidad por el sector privado, la segunda se hace un pago justificado al DCV considerando que presta un servicio de custodia electrónica que el Estado no puede realizar.

En su lógica vertical el programa es adecuado para abordar la necesidad habitacional de un grupo de personas que sin el programa no tendría acceso a una vivienda. Esto se entiende cuando tenemos un subsidio específico para apoyar la adquisición de viviendas a través de un sistema de leasing habitacional para personas que en el sistema tradicional de crédito no tienen acceso. Esto se ve en el caso de los trabajadores independientes, que frente a la variabilidad de sus ingresos no los hace proyectables a los plazos de los créditos hipotecarios. A los trabajadores dependientes de bajos ingresos o ingresos medios bajos les resulta difícil obtener su financiamiento sin un pie de al menos un 10% en el sistema tradicional de financiamiento hipotecario. No obstante, que a nivel de actividades como se analizó en este capítulo hay actividades importantes que faltan como son por ejemplo las de difusión/información y evaluación.

MINVU, planteó en su Definición Estratégica que el enfoque de género aplica para el Producto Estratégico de Programas Habitacionales, donde el subsidio leasing es un subproducto. Por tanto la incorporación del enfoque de género es independiente de quien opere o implemente el Programa, es el MINVU quien tiene que definir como lo incorpora, analiza, evalúa, etc. En este sentido, aunque el programa no incluya el enfoque de género en la selección de los beneficiarios (por ejemplo, estableciendo algún criterio de discriminación positiva hacia las mujeres postulantes al subsidio leasing), si lo debe incluir al realizar el análisis de los beneficiarios.

Los supuestos son válidos. El referido a la Ley consideramos es fundamental dado que entrega el marco legal donde se desarrollan las operaciones de leasing, reflejando la existencia de voluntad política para permitir operar un subsidio para acceder a una vivienda a través de una modalidad de arrendamiento y que está dirigido a hogares que se ubican en los deciles III al VIII.

El supuesto referido a las condiciones de mercado que permita el financiamiento de las empresas de leasing inmobiliario es relevante y adecuado dado que si estas empresas no tienen financiamiento no podrán generar los contratos de leasing. Las nueve empresas que operaron el 2008 lo hicieron con 2 tipos de financiamiento: recursos propios a través de instituciones relacionadas y securitización de los contratos de leasing. Si no tienen este respaldo no pueden generar los contratos dado que financieramente no pueden responder.

Se valida parcialmente la lógica vertical del programa considerando las actividades de seguimiento y difusión que faltan en su diseño. No obstante, consideramos apropiado el diseño del programa para

abordar la necesidad de acceso de vivienda de los sectores medios de la población con las características señaladas en el propósito.

1.3. Lógica Horizontal y de la Matriz de Marco Lógico

En términos de lógica horizontal sólo se cuenta con dos indicadores para el propósito. A nivel de proceso tenemos el indicador de economía referido a la ejecución presupuestaria del año y a nivel de resultados el porcentaje de contratos vigentes, es decir, cuántos contratos se han mantenido en el tiempo, descontando los terminados por no pago. Este indicador está referido a la dimensión de eficacia en el entendido que elimina los contratos terminados por no pago, dado que finalmente las personas que accedieron en el origen a una vivienda en el tiempo la pierden por su incapacidad de poder pagar el respectivo contrato. Consideramos que estos indicadores son pertinentes pero no suficientes, faltando indicadores de calidad y eficiencia.

A nivel de componente tenemos dos indicadores: uno de eficacia en el ámbito de control de producto referido al porcentaje de subsidios Leasing habitacional asignados en relación al total disponible para el período; y un indicador de eficiencia en el ámbito de control de proceso referido al costo unitario. Gasto total de Programa en relación al total de subsidios asignados vía Leasing Habitacional. Ambos indicadores se consideran pertinentes pero no suficientes, faltando indicadores de calidad y economía.

Indicadores que ayudarán a evaluar el Programa son los siguientes:

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Cobertura del Programa respecto de los beneficiarios objetivos.
Fórmula de cálculo : Subsidios otorgados año t / Total de personas que arriendan.

Este indicador debe medirse anualmente y sirve para dimensionar el avance respecto al propósito y determinar los beneficiarios objetivos que el panel determinó en 391.198 hogares siendo los que arriendan según la Casen 2006 y están en los deciles III al VIII.

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito:

Tenemos 6 indicadores asociados a la renta de los beneficiarios.

1.- Indicador : Promedio de renta
Fórmula de cálculo : Sumatoria de las rentas de los beneficiarios atendidos el mes t/Total de beneficiarios atendidos en el mes t

2.- Indicador : Promedio de renta agregado.
Fórmula de cálculo : Sumatoria de las rentas del periodo/Total de beneficiarios del periodo.

3.- Indicador : Moda de renta mensual.
Formula de cálculo : Decil de renta que más se repite en el mes t

En este caso, como las rentas no necesariamente van a ser exactamente iguales, al usar los deciles, se asocian las rentas a los rangos del decil al que pertenece el hogar.

4.- Indicador : Moda de renta agregado.
Fórmula de cálculo : Decil de renta que más se repite en el periodo.

5.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta mensual y agregado.
Formula de cálculo : Determinación de mínimo y máximo de renta de cada mes t.

6.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta mensual y agregado
Formula de cálculo : Determinación de mínimo y máximo de renta de cada período.

Determinar mensualmente y en forma agregada el promedio, la moda, el mínimo y el máximo de renta de las personas a quienes se les asignó subsidios en el semestre, como avance en el logro del propósito. Lo anterior en el entendido que el programa busca llegar a sectores medios de la población. El promedio de renta sirve para determinar si en general las personas que acceden al subsidio están en los deciles de los sectores medios. La moda es útil para validar dónde se concentran las rentas por rango. Finalmente el mínimo de renta sirve para saber si hay personas que pueden acceder a un mejor subsidio si su nivel de renta así lo permite, y también la renta máxima permite saber si hay personas fuera del rango de sectores medios. Lo anterior es importante para el equipo del programa toda vez que el programa no tiene una condición de renta a priori para acceder al beneficio. La periodicidad debe ser mensual y el registro será recogido por el SERVIU en la ficha de cálculo solicitando la información a la respectiva empresa de leasing que junto a la escritura debe entregar este dato junto a una autorización simple en que autorice a utilizar sus datos de remuneración solo y exclusivamente para fines estadísticos.

Eficiencia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Porcentaje de contratos vigentes
Fórmula de cálculo : $((\text{Total contratos vigentes} + \text{total de contratos llegados a término}^{66}) / \text{Total de contratos generados}) * 100$

Donde el Total de contratos vigentes se mide como el total de contratos generados menos los contratos terminados por no pago de las cuotas de arrendamiento.

Este indicador no está cuantificado pero es factible hacerlo, considerando que la información la tiene la DPH. La utilidad tiene que ver con el avance del propósito, considerando que el 100% significa que se avanza en el logro del propósito sin desviación. Un indicador menor nos refleja que hay beneficiarios que obtuvieron su casa pero la perdieron posteriormente por no pagar, lo que hace retroceder el avance del propósito. Un porcentaje razonable es no superar el 2%. Este valor es el porcentaje actual de términos de contrato. La periodicidad debe ser semestral para ir comparando respecto a los periodos anteriores y ver si hay aumento fuera del porcentaje indicado para determinar junto a la inmobiliaria las razones, por ejemplo, si el mercado aumentó en igual nivel es un factor no controlable por el Programa, pero si el mercado mantuvo el porcentaje o disminuyó y nuestro indicador aumentó, entonces esto quiere decir que hay factores al interior del programa que afectan el indicador y deben tomarse las medidas en las empresas de leasing que es donde de califica a los beneficiarios.

Calidad/Producto a nivel de Propósito. En este ámbito podemos definir 2 indicadores.

Indicador : Porcentaje de beneficiarios satisfechos en relación al total.
Fórmula de cálculo : $\text{N}^{\circ} \text{ de beneficiarios que respondieron con 6 y 7 servicio recibido} / \text{N}^{\circ} \text{ total de beneficiarios encuestados.}$

Hacer una encuesta de satisfacción anual a una muestra de los usuarios del Programa, y determinar el porcentaje de usuarios satisfechos en relación al total. El indicador evalúa la percepción de los usuarios respecto al servicio recibido. Al programa este indicador le entregará información respecto al servicio recibido por el beneficiario en la empresa de leasing dado que los trámites en el SERVIU lo realizan principalmente estas sociedades, como son la inscripción en el RUI y reserva del subsidio con la escritura de leasing.

⁶⁶ Contratos pagados totalmente son los que terminan con una escritura de compra/venta y la transferencia de la propiedad al beneficiario.

Indicador : Porcentaje mayor entre las 4 razones para optar a leasing.
 Fórmula de cálculo : Sumatoria de la opción i elegida por los beneficiarios/ Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción ii elegida por los beneficiarios/ Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción iii elegida por los beneficiarios/ Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción iv elegida por los beneficiarios/ Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción v elegida por los beneficiarios/ Total de encuestados. El mayor porcentaje es la razón dominante.

Las 4 razones de porqué el beneficiario elige comprar una vivienda vía un contrato de leasing son las siguientes:

- ii. No tener información sobre otras alternativas de financiamiento y de subsidios;
- iii. El leasing habitacional es la única alternativa de financiamiento por rechazo de solicitud en las alternativas de financiamiento tradicionales.
- iv. La vivienda elegida no tenía otra alternativa de financiamiento.
- v. El leasing habitacional fue sugerido por la inmobiliaria donde se adquirió la vivienda.
- vi. Esta era la mejor alternativa.

Consideramos este indicador importante para determinar que no existan asimetrías de información en la decisión de los beneficiarios. La periodicidad debe ser mensual. De este modo el equipo del programa sabrá si era la mejor opción, o no había otra alternativa de financiamiento para esa vivienda o fue rechazada su solicitud en el sistema tradicional. Si hay beneficiarios que eligieron las alternativas i o iv, existen asimetría de información y el Programa debe tomar medidas respecto a evitar estas situaciones, ya sea mejorando el acceso a la página Web donde está la información o asegurando que la empresas de leasing entreguen información a beneficiarios.

Eficiencia/ a nivel de Componente

Indicador : Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio
 Formula de cálculo : Gasto en Administrar los pagos de las cuotas anuales de subsidios vigentes en forma de bono del programa en el año t / total de subsidios administrados y registrados en el DCV

Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio. Considerando el pago al DCV y la remuneración de quien esté a cargo de la administración, que actualmente es una persona de SERVIU que utiliza en promedio dos días hábiles para esta labor. Se espera tener economías de escala⁶⁷ en la medida que se van entregando más subsidios. El objetivo de este indicador es velar porque anualmente vaya disminuyendo y si no ocurre revisar si el DCV subió el precio y saber la razón, o bien se agregó más personal al equipo del Programa.

Eficiencia/Proceso a nivel de Componente

Indicador : Gasto total del programa en función a los subsidios otorgados
 Fórmula de cálculo : Total de gastos del programa en el año t / Número de subsidios otorgados en el año t.

⁶⁷ Economía de Escala: Frente a costos fijos similares, una mayor producción produce ahorro de costos unitarios porque este costo fijo se distribuye en más productos.

El indicador no está cuantificado pero la factibilidad de ser cuantificado existe. La información Existe en la DPH. La utilidad para el Programa está en saber si la eficiencia del Programa se ha mantenido en el tiempo considerando que este programa tiene bajos costos fijos por su tamaño y uso de recursos ya existentes en el MINVU. No obstante, eso no significa que deba incurrirse en mas gastos sin una razón justificada, por lo tanto este indicador mostrará al Programa si hay gastos no programados para tomar las medidas que sean necesarias.

Eficacia/Resultado a nivel de Componente

Indicador : Porcentaje de subsidios de originación pagados en relación al total de viviendas financiadas vía SLH menores a UF600 en un mes
Fórmula de cálculo : N° de subsidios de originación pagados en el mes t/Total de subsidios adjudicados para viviendas menores a UF600 referidos al mes t.

La periodicidad debe ser mensual considerando que el valor de este indicador debiera ser siempre de 100%, ya que el objetivo por el cual se entrega el subsidio de originación es incentivar a las empresas inmobiliarias a otorgar financiamiento a viviendas menores a UF600.

Medios de verificación.

Los medios de verificación, referidos a información proveniente del SERVIU, estudios del MINVU respecto a déficit, informe institucionales enviados a DIPRES de ejecución presupuestaria e informes institucionales confeccionados por la DPH que dan cuenta de la información requerida para los indicadores, permiten verificar los indicadores definidos actualmente por el programa, pero se requiere una formalización respecto a cuales se usaran. Actualmente MINVU posee la base de datos Rukan, además, de información que genera en paralelo el administrador del programa en planillas Excel. La opinión del panel es que el flujo de información debe ser mensual para tener una visión de las variables del programa como son subsidios otorgados, términos de contratos del mes, y gastos mensuales del programa, para llevar un adecuado control del Programa. Esta información debe venir de los SERVIU, de la División de Finanzas y de la División de Informática de MINVU.

El programa no se ha definido metas explícitas respecto a cobertura en relación a los beneficiarios objetivos, avances mensuales trimestrales o semestrales de los subsidios otorgados en relación a los asignados en la Ley de Presupuesto, y se actúa sólo a pedido, es decir, recepcionando reservas sin ir controlando el avance en la entrega de subsidios de modo estructurado y metódico. Si se hace de esta forma se logra saber a tiempo si el avance en la entrega del subsidio es baja en relación al año anterior o lo programado de modo de llamar a las inmobiliarias y saber qué pasa. Si la razón es por ejemplo lentitud en la revisión de SERVIU que supera los 30 días legales, el programa debe enterarse en una etapa temprana del año y no a final de año cuando ya no se puede hacer nada. En una etapa temprana se pueden pedir explicaciones y corregir.

Debido a que en la actualidad no se realizan estudios sobre la caracterización de los beneficiarios del programa, el análisis de éstos debe considerar las diferencias de género, si las hubiese, al menos determinando el número de beneficiarias mujeres versus hombres.

La lógica horizontal de la Matriz de evaluación no se valida en su totalidad, por la escasez de indicadores que permitan medir adecuadamente el desempeño del Programa.

1.4. Reformulaciones del Programa a nivel de Diseño

Como se expuso en los antecedentes del Programa, no se han realizado modificaciones sustantivas durante el periodo de evaluación, sin embargo vale la pena señalar que los cambios introducidos el

año 2003 por el D. S. N° 219 habrían contribuido al aumento de la demanda de operaciones de leasing con subsidio.

Lo anterior debido fundamentalmente a los siguientes factores:

- El subsidio puede otorgarse mediante un instrumento endosable, que se pagará a todo evento a quien lo haya adquirido a su favor, lo que mejora la eficacia del programa. Esto es debido al incentivo que produce en las inmobiliarias recibir el valor del subsidio de parte de los beneficiarios al inicio de la operación de leasing que recibirla al plazo del contrato.
- El subsidio puede ser emitido en forma desmaterializada y dejado en custodia en alguna empresa de depósito de valores regulada por la Ley N° 18.876 con la que el MINVU haya suscrito convenio para tal efecto, mejorando la eficiencia del programa. Esto porque no se debe emitir físicamente y la administración del pago es externa y no se ocupan recursos institucionales.
- Se establece también una nueva forma de calcular la tasa de interés del subsidio en forma de bono, la cual será en forma trimestral y dependiendo del plazo del contrato, lo que contribuye a la eficiencia del programa.
- Se establece un subsidio a la originación y un seguro de remate para viviendas cuyo precio no exceda de las 600 UF, por el 75% del saldo insoluto con un tope de 200 U.F., contribuyendo así a la eficacia del programa.

Desde el punto de vista de diseño, esta reformulación afectó básicamente la lógica vertical a nivel de actividades, modificando a la forma de pago del subsidio, en un bono pagado a todo evento en relación a la modalidad anterior pagadero al plazo del contrato. La lógica horizontal se afecta en los resultados de eficacia, mejorando en 91% los subsidios otorgados en el periodo de evaluación (2005-2008) versus los 4 años anteriores (2001-2004).

Sin embargo, en estricto rigor, a juicio del MINVU, el único factor que realmente ha contribuido a aumentar los resultados del Programa es el hecho que el subsidio se pague a todo evento incentivando a las sociedades inmobiliarias a generar este financiamiento asegurando el pie en “venta” de la propiedad en la modalidad de arriendo con promesa de compra/venta.

2. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL PROGRAMA

Análisis y Evaluación de aspectos relacionados con la Organización y Gestión del Programa

2.1. Estructura Organizacional y Mecanismos de Coordinación al interior de la Institución Responsable y con otras instituciones.

(a) Estructura Organizacional

En términos generales, considerando cómo opera actualmente el Programa, se puede afirmar que la estructura organizacional del Programa y la dotación de personal es parcialmente adecuada, tanto a nivel central y regional para la producción del componente. Lo anterior, dado que como ya se señaló anteriormente, hay una serie de actividades que hoy no se realizan (definición y distribución regional de los subsidios, seguimiento a los contratos de arrendamiento, sistematización y análisis de la base de datos, estudios de satisfacción de usuarios, etc.). A fin de que ellas puedan llevarse a cabo se requiere mayor personal o mayor asignación horaria del actual encargado del Programa y de los

encargados regionales, ya que todas las actividades planteadas son necesarias para el desarrollo futuro del programa.

Efectivamente algunas actividades de sistematización de la información pueden ser realizadas por el Observatorio Habitacional del MINVU, pero debe ser claramente explicitado por parte del Programa, lo que se requiere y su frecuencia de modo de aportar en la toma de decisiones que la DPH necesita. El panel considera que una frecuencia mensual es lo adecuado para ser proactivo en esta toma de decisiones, es decir, adelantarse a dificultades como por ejemplo una baja asignación del subsidio de acuerdo al presupuesto.

(b) Mecanismos de coordinación y asignación de responsabilidades y funciones

Los mecanismos de coordinación y asignación de responsabilidades y funciones han operado bien hasta la fecha al interior del MINVU. La DPH ha informado a los SERVIU y División de Finanzas, a través de la subsecretaría y del propio jefe de la División, de las modificaciones realizadas al Programa y ha establecido las instrucciones pertinentes para el funcionamiento del Programa⁶⁸.

Sin embargo, puede afirmarse que no existe una periodicidad de comunicación establecida con las distintas unidades del MINVU que intervienen en el Programa (SERVIU, División de Finanzas, Informática, etc.). La comunicación sólo se produce cuando existe la necesidad de comunicar un cambio en la operación del Programa, o de entregar alguna información específica. A juicio del Panel, la unidad a cargo del Programa debe establecer un procedimiento donde se establezca que se reporta o informa de cada unidad al encargado o viceversa y con que periodicidad. La situación actual se evalúa negativamente en tanto no permite identificar problemas o nuevos requerimientos al Programa.

La información o comunicación parece ir fundamentalmente en una dirección, desde el nivel central hacia los SERVIU y no se tiene conocimiento de que se requiera con alguna periodicidad de identificación de problemas o cuellos de botella en la implementación del programa.

En general, tanto a nivel central como a nivel regional, la dotación de personal es mínima, sólo una persona a nivel central y no más de una persona a nivel regional.⁶⁹ Esto puede explicarse por una parte por el bajo volumen de subsidios y por otra, porque, de acuerdo a la actual definición de funciones, una parte importante del proceso recae en el sector privado. Se hace necesaria ampliar el Equipo de Leasing (actualmente de una sola persona en el nivel central) para poder realizar una serie de funciones que hoy día no se realizan, fundamentalmente ligadas al seguimiento y evaluación del Programa y que a juicio del Panel son necesarias en el desarrollo futuro del Programa.

Las empresas de leasing deben cumplir con ciertos requisitos para operar con el Programa, entre otras contar con un Patrimonio no inferior a UF10.000, y el 50% de éste no debe estar afecto a gravámenes. No hay información en la administración del Programa si este requisito se cumple. La Ley es explícita en señalar que es el MINVU el responsable de velar por ese requisito. Como esta información no es solicitada a la SVS, se evalúa negativamente no contar con esta coordinación que permite el flujo de información necesario para saber si se cumplen las condiciones señaladas por la Ley.

⁶⁸ La Circular N° 016, del 02.02.2004, del Jefe de la División de Política Habitacional a los Directores SERVIU, informa modificaciones al D. S. N° 120 y la Circular N° 043, del 01.04.2004, de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, en que también se refiere a las modificaciones introducidas por el D. S. N° 219, son las últimas enviadas por la Subsecretaría o la DPH a los Directores del SERVIU.

⁶⁹ No se conoce en detalle la situación de cada una de las regiones, en la Región Metropolitana hay una persona encargada del Programa, que en situaciones especiales puede suplementarse con otra media jornada, en algunas regiones es posible que la persona encargada comparta su tiempo con otras funciones.

Las otras 2 instituciones involucradas, el DCV y el Banco Pagador realizan sus funciones de acuerdo a lo establecido en el respectivo contrato con el MINVU, es decir, el DCV recibe del MINVU el subsidio desmaterializado y este informa a tiempo al Banco pagador los montos de las cuotas a pagar y este genera las transferencias electrónicas o vale vistas a tiempo a favor de los tenedores de los bonos de subsidio. Por tanto la coordinación con las dos principales instituciones externas al Programa puede evaluarse satisfactoriamente.

(c) Gestión y Coordinación con programas relacionados

El principal Programa relacionado es el Sistema de Subsidio Habitacional, D.S. N° 40 (V. y U.) 2004 (D. O. 19.03.2004). De las entrevistas realizadas se deduce que la población objetivo de ambos programas es similar en términos de ingreso, pero ese no es un factor considerado requisito para ninguno de los ellos. Además, el valor de la vivienda que se adquieren apoyados por ambos subsidios son similares. No obstante, el valor de los subsidios por viviendas de igual valor no es el mismo, en desmedro de los beneficiarios del SLH, afectando negativamente la demanda por el subsidio leasing. Esto el panel lo considera inadecuado y un factor de desigualdad para beneficiarios de similar perfil, entendiéndose de ingresos medios y compran propiedades hasta de UF1.000. Para valores mayores el subsidio es similar.

Se puede afirmar que las personas pueden optar indistintamente al DS 40 o al Leasing, lo que determinaría optar por el leasing es el hecho de no tener opción de un crédito hipotecario en el sistema financiero o que presentan un grado mayor de urgencia en la obtención de la vivienda. Es decir, el SLH es una buena opción para un grupo de personas que sin el programa no podrían obtener su vivienda.

(d) Mecanismos de participación ciudadana

No existen en el programa mecanismo de participación ciudadana.

2.2 Criterios de focalización y selección de beneficiarios de los componentes

La falta de focalización no es un problema en el diseño del programa. Esto, porque el valor de vivienda y la calificación de los beneficiarios por parte de las empresas de leasing, hace que los beneficiarios sean personas de sectores medios con ingresos promedios ubicado entre los deciles III al VIII. Es decir, se genera una autofocalización. La selección se hace en el SERVIU respectivo, donde los criterios son no haber tenido vivienda anteriormente y no haber sido beneficiario de un subsidio habitacional. Esta selección se produce entre los beneficiarios que presentan las inmobiliarias una vez firmado el contrato de leasing inscrito o en proceso de inscripción. Esta autofocalización y selección de beneficiarios es evaluada positivamente, no obstante, el panel considera que se requiere una definición y cuantificación formal de los beneficiarios potenciales y objetivos del programa, en el entendido que este programa debe funcionar en el largo plazo, y no puede estar dependiendo solo del buen criterio de calificación de las empresas de leasing.

El panel hizo una cuantificación de los beneficiarios potenciales y objetivos, en una cifra obtenida a partir de la Encuesta CASEN 2006. Está referida a los hogares entre los deciles de ingresos III al VIII, de todos aquellos que arriendan y llegamos a 391.000 hogares. Esto da una orden de magnitud del problema al cual está aportando a solucionar el programa, como es solucionar el problema habitacional de aquellos que arriendan.

2.3. Criterios de Asignación de Recursos, Mecanismos de transferencia de recursos y modalidad de pago

El Programa no cuenta con criterios explícitos de asignación de recursos, éstos son solicitados al Ministerio de Hacienda, por el MINVU a través de solicitud de la DPH en el marco de la elaboración del Presupuesto de la Nación que se realiza todos los años, sin que exista una justificación de los montos solicitados. Así mismo, los subsidios disponibles en cada año no tienen una distribución regional, lo que podría implicar que los subsidios se concentraran en aquellas regiones donde existe un mayor número de operadores leasing o donde ellos tengan mayor capacidad de gestión sin concentrarse en aquellas regiones que podrían eventualmente requerir más de este programa. Esto se apreciará más adelante en la sección 3 de evaluación. Se tienden a mantener los valores históricos.

Además, no tiene información de demoras en el proceso de producción del componente por parte de las unidades MINVU: revisión del SERVIU de los contratos enviados por la Sociedad Inmobiliaria, en la emisión de los subsidios desmaterializados, o en los pagos del mismo, lo que permitiría de alguna forma evaluar y comparar la rapidez de ejecución del programa en relación a otro subsidio habitacional, el D. S. 40, por ejemplo. Sin embargo, en función de las entrevistas realizadas con inmobiliarias y operadores de leasing la percepción que ellos tienen respecto a la oportunidad es positiva destacando la agilidad en el pago.

2.4. Funciones y actividades de seguimiento y evaluación que realiza la Unidad Responsable

En términos generales se podría afirmar que el Programa no ha desarrollado una adecuada función de seguimiento y evaluación del Programa, sólo se lleva un registro de los subsidios otorgados anualmente. No hay un sistema de seguimiento que permita generar información pertinente, de calidad, periódica y oportuna en forma recurrente.

En virtud de ello se puede afirmar que la información generada es insuficiente para retroalimentar la toma de decisiones faltando información de términos de contrato para verificar el logro del propósito, tasas de interés cobradas por inmobiliarias que debe servir como uno de los insumos de la Web del MINVU en que informe a los potenciales beneficiarios de las condiciones que ofrecen las diferentes empresas de leasing; subsidios de originación pagados en relación al financiamiento vía leasing a propiedades menores a UF600 que tiene el objetivo de mantener el incentivo a financiar propiedades de ese valor; valor promedio, moda y mediana de viviendas financiadas para determinar la concentración y la proyección del próximo presupuesto, menor valor de propiedad mayor subsidio y viceversa, distribución regional de subsidios otorgados para determinar donde se concentran y al déficit regional referido al grupo de personas que arriendan.

La información que el programa registra es la cantidad de subsidios asignados por año y sirve de bases para calcular los indicadores de resultado de la Matriz de Marco Lógico.

Si bien existe una planilla con definición de campos esta no está poblada de los respectivos datos, no se registra periódicamente la información, por tanto no es posible procesar la información. El responsable del programa es quien debe coordinar el flujo de información desde las diferentes unidades que lo generan: SERVIU, DINFO, División de Finanzas, inmobiliarias, DCV y Banco Pagador. Actualmente a excepción de la información referida a subsidios otorgados y pagos de los cupones, el programa no cuenta con información sistematizada de las otras variables relevantes ya indicadas por no contar con los mecanismos de coordinación necesarios. Los campos establecidos en la base de datos permitirían hacer un seguimiento y evaluación del Programa.

De acuerdo a la información obtenida en las diferentes entrevistas la información no se registra principalmente porque no se considera necesario “el programa funciona solo” (Fuente: Reunión Panel-MINVU 13.05.2009). Por lo tanto al menos en este aspecto los sistemas pueden generar los reportes con la información procesada sin ser necesario de más personal.

No existe una línea de base propiamente tal, por tanto no es posible hacer un seguimiento, tampoco se cuenta con indicadores adecuados que permitan realizar futuras evaluaciones.

Existe una evaluación independiente de un grupo de profesionales calificados que se hizo en Enero 2008, a través, de la consultora Budnevich & Asociados. La evaluación tocó entre otros aspectos, el riesgo de las operaciones de leasing en relación a los créditos hipotecarios, el subsidio de originación, las tasas, el sistema de securitización, plazos de contratos, etc. Las principales conclusiones están referidas al mayor riesgo del leasing por el menor pie otorgado, no obstante, su morosidad es menor que operaciones sin subsidio.

Además, para tener claridad respecto a la consistencia en el tiempo del cumplimiento del propósito es importante solicitar información a las inmobiliarias respecto a beneficiarios, morosidad, desistimiento de contratos, etc, de modo validar en el tiempo el cumplimiento indicado. La ley no obliga a entregar esta información no obstante las inmobiliarias ven como un aliado en su gestión al MINVU dado que los apoya con el financiamiento de clientes que no lo lograrían sin el subsidio porque no tienen el pie, o casos de renta variable donde complementa a un pie mayor que eventualmente se pueda otorgar.

3. EFICACIA Y CALIDAD DEL PROGRAMA

Análisis y Evaluación de aspectos relacionados con la Eficacia y Calidad del Programa

3.1. Desempeño del Programa en cuanto a la Producción de Componentes

Como se aprecia en el Cuadro N° 22, en el periodo de evaluación hay un 61,5% de asignación del total de subsidios presupuestados, 23.000 versus 14.156 asignados. Este resultado no es satisfactorio, considerando que la necesidad de los potenciales beneficiarios sigue vigente.

Si bien es cierto que las empresas de leasing son las que generan los contratos que finalmente financian la adquisición de viviendas, no existe información sistematizada que de cuenta de porqué no se cumplió con el número de subsidios presupuestados los años 2005, 2006 y 2008 y por otro lado, por qué si logró la meta el año 2007. En entrevistas realizadas con responsables del programa se argumentó que las razones respondían a temas de mercado. Esto, para el año 2008, a la luz de la información pública de los problemas económicos mundiales agudizados el segundo semestre del 2008, resulta un argumento atendible, y el panel considera que sí explica en parte la caída en relación al año anterior. No obstante, se debe tener presente que se requiere analizar el comportamiento del primer semestre del 2008 en relación al segundo semestre para validar este argumento.

En general, considerando que la única meta explícita es el número de subsidios asignados para el período esta no se ha cumplido en el periodo de evaluación a excepción del año 2007. No obstante, se evalúa positivamente que en el período 2005-2008 en relación a los 4 años anteriores 2001-2004 (donde se entregaron 7.403 subsidios), el aumento en la entrega de este beneficio es de 91,2%. Este aumento está explicado entre otros factores por el cambio en la Ley, que hace que el subsidio se pague a la Inmobiliaria a través de un bono desmaterializado el cual puede vender

inmediatamente y recibir su valor par⁷⁰. Antes de este cambio en la ley, el subsidio se pagaba al plazo del contrato. Esto hizo incentivar entre las inmobiliarias este tipo de financiamiento.

Cuadro N° 22
Número de Subsidios Leasing Presupuestados versus Asignados
2005-2008

Año	Subsidios Presupuestados	Subsidios Asignados	Saldo sin Asignar	% Subsidios Asignados
2005 (*)	10.000	2.973	7.027	29,7%
2006	5.000	4.106	894	82,1%
2007	4.000	3.998	2	100,0%
2008	4.000	3.079	921	77,0%
2005-2008	23.000	14.156	8.844	61,5%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*): El año 2005 se otorgaron además 279 subsidios leasing bajo la modalidad antigua.

En el Cuadro N° 23 se ve la distribución del subsidio leasing habitacional por modalidad y año. Del cuadro se aprecia la concentración en el general hasta UF1.000 con un 73% y renovación urbana de interés territorial hasta UF2000 con 27%. Para las otras tres modalidades prácticamente no se ha usado, considerando que sus asignaciones son mínimos, incluso en las Islas de Pascua y Juan Fernández no se registran adjudicaciones en el período de evaluación, lo cual es debilidad del programa de cara a no haber llegado a los beneficiarios de esas zonas. Las razones son que las inmobiliarias que operan con leasing no están en esas zonas y para el caso de rehabilitación patrimonial los proyectos superan las UF2.000 de valor máximo de vivienda.

Cuadro N° 23
Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Tipo de Subsidio

Modalidad (*)	2005	2006	2007	2008	Total	% TOTAL
Leasing General hasta UF1.000	2.799	2.961	2.493	2.057	10.310	72,8%
Leasing Regiones XI, XII, Palena y Chiloé hasta UF1.200	-	9	31	23	63	0,4%
Leasing Interés Territorial (Renov. Urbana hasta UF2.000)	174	1.135	1.472	998	3.779	26,7%
Leasing Zona Rehabilitación Patrimonial Hasta UF2.000	-	1	2	1	4	0,0%
Leasing Isla de Pascua y Juan Fernández hasta UF1.200	-	-	-	-	-	0,0%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*) Cuadro elaborado con información entregada de este modo por MINVU.

⁷⁰ Valor Par se refiere al precio que el mercado paga por el bono que puede ser 100% de su valor nominal, o estar sobre o bajo la par.

Analizaremos en el cuadro N° 24 la presencia de las inmobiliarias por regiones para validar la baja presencia de estas en algunas regiones del país. En el cuadro se aprecia que hay una baja presencia de las empresas inmobiliarias en las Regiones de Aysén y Magallanes y las reciente creadas regiones de Arica-Parinacota y Los Ríos (aunque seguramente antes se registraban en las regiones originales, es decir, Tarapacá y Los Lagos), siendo las dos sociedades inmobiliarias más importantes BANDESARROLLO y MAPSA.

Cuadro N° 24
Número de Subsidios por Región e Inmobiliaria
2005-2008

REGIÓN	MAPSA	BAN DESARROLLO	BBVA	BHIF	CON CRECES	DELTA	SAN SEBASTIAN	LEASING CHILE	PRO HOGAR	VIVE LEASING	Total
1	-	384	-	-	-	-	-	1	4	-	389
2	-	264	-	-	136	-	-	-	39	-	439
3	24	38	-	-	60	1	-	-	-	-	123
4	111	113	9	5	467	-	-	-	-	-	705
5	493	410	159	21	371	89	1	13	3	3	1.563
6	77	186	3	28	78	3	-	-	-	7	382
7	7	361	1	2	59	-	-	-	2	248	680
8	494	193	8	15	152	-	-	9	40	7	918
9	86	220	10	4	7	1	-	-	3	-	331
10	-	510	-	5	217	-	-	-	18	-	750
11	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2
12	-	-	-	-	-	-	-	-	58	-	58
13	1.777	1.487	607	520	689	869	47	353	127	1.329	7.805
14	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	10
15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
Total	3.069	4.176	797	600	2.236	963	48	376	296	1.595	14.156

Fuente: Elaboración propia con documentos MINVU.

Por las características propias de este programa no hay ninguno subsidio en el MINVU similar al SLH en lo relativo a su rápida materialización y su forma de pago, que es a través de un bono que se transa en el mercado de capitales y se paga en el plazo del contrato de arriendo. Ambas características de este subsidio son evaluadas positivamente porque rápidamente el beneficiario accede al subsidio y a su vivienda. A su vez, financieramente el subsidio se paga en el largo plazo permitiendo solucionar un problema de vivienda hoy incurriendo en un bajo costo en el corto plazo.

No obstante, al comparar a nivel de componentes con otros programas que atienden a beneficiarios similares se encuentra el DS 40 o Subsidio General. De acuerdo a información MINVU en el periodo 2005-2008 hay 179.913 beneficiarios asociados a este subsidio, de los que finalmente se usaron en el periodo 73.488 con un crédito hipotecario, lo que equivale al 40,8% de los subsidios adjudicados en el periodo. En esos mismos años el programa de Subsidio Leasing tiene 14.156 subsidios entregados.

Considerando que ambos subsidios llegan a sectores de ingresos medios, el subsidio regulado por el DS 40 tiene un impacto mayor en lograr el acceso a viviendas a personas con capacidad de pago que el programa de subsidio leasing regulado por el DS 120. No obstante, el DS 40 exige un pie de UF50, y otorga un plazo de 2 años para comprar la vivienda, a través, de un crédito hipotecario el que puede ser aprobado o no. El Programa de Subsidio Leasing Habitacional parte con los beneficiarios obteniendo su crédito a través de la aprobación del contrato de arriendo con compraventa al término del contrato, y luego califican a través del SERVIU al respectivo subsidio

que pide no haber sido beneficiario anterior de un subsidio habitacional y no tener una vivienda, además, de tener el contrato correctamente emitido de acuerdo a la Ley N° 19.281.

En el cuadro siguiente se ve las diferencias entre ambos programas. Esto ratifica la complementariedad de los programas. Como se indicaba anteriormente el SLH llega a un sector que tiene mayores dificultades para acceder al sistema de crédito tradicional a través de Bancos, y acceden a través de inmobiliarias que si financian en algunos casos el 100% y dentro de su perfil están estas personas. En el periodo el total de subsidios por leasing representan el 20% de los subsidios bajo la modalidad del DS40, graficando el orden de magnitud entre ambos subsidios.

Cuadro N° 25
Comparación Subsidios Otorgados SLH versus D. S. 40 con Crédito Hipotecario

	N° Subsidios LH D. S. N° 120	N° Subsidios General D. S. N° 40	Diferencia	% Leasing / DS 40
2005	2.965	10.864	7.899	27,3%
2006	4.112	19.751	15.639	20,8%
2007	4.000	20.232	16.232	19,8%
2008	3.079	22.641	19.562	13,6%
Total 2005-2008	14.156	73.488	59.332	19,3%

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por el MINVU

El cuadro siguiente muestra los montos a subsidiar por tramo del valor de vivienda de ambos subsidios en su modalidad general en el año 2009. Del cuadro se aprecia la diferencia a favor del subsidio DS 40 en relación al subsidio leasing. Así hasta UF1.000 de valor de propiedad el DS 40 otorga UF200 de subsidio, mientras que en el caso del Leasing el máximo es de UF170 para propiedades de UF600, hasta llegar a UF100 para propiedades de UF1.000. Además, el DS 40 extiende el monto de valor de propiedad hasta UF2.000 obteniendo en forma decreciente subsidios por los tramos indicados en el cuadro.

A consideración del panel los montos a subsidiar deben homologarse, considerando que los beneficiarios son similares. Para el caso de renovación urbana ambos programas entregan subsidios similares de UF200.

Cuadro N° 26
Comparación SLH versus DS40 para Modalidad General por Valor de Vivienda Año 2009
(Valores en U. F)

Valor Vivienda (UF)	Subsidio Leasing (UF)	Subsidio D. S. 40 (UF)
600	170	200
700	152,5	200
800	135	200
900	117,5	200
1.000	100	200
1.200	0	180
1.500	0	150
1.700	0	130
2.000	0	100

Fuente: Elaboración propia en función a Información MINVU.

Otro factor a considerar en la producción del componente son los términos de contrato. En este sentido el programa tiene registrado 486 términos de contrato por no pago acumulados hasta el año 2008. Considerando los más de 20.000 subsidios entregados desde sus inicios en el año 1996, es de solo el 2,4%. Esto se puede evaluar positivamente desde el punto de vista de la eficacia y calidad del programa. No obstante, se debe analizar la tendencia en relación al año de origen y el número de subsidios otorgados ese año. Como se ve en el cuadro siguiente, hay una adecuada tendencia en los términos de contratos en el sentido que los iniciados en los primeros años han tenido más términos como el año 1997 con un 15% que es alto pero ese año solo se asignaron 97 contratos, en relación por ejemplo al año 2001 que baja a un 5% con 1.184 subsidios asignados. En el periodo de evaluación prácticamente no ha habido términos de contratos lo que significa que los subsidios han sido bien asignados en relación a la capacidad de pago de los beneficiarios. Esto es evaluado positivamente de cara a la evaluación que hacen las respectivas empresas de leasing de los beneficiarios a quienes otorgan el financiamiento de su propiedad.

Cuadro N° 27
Términos de Contratos de Leasing por No Pago

Año de inicio del contrato	Nº Contratos Terminados (A)	Nº de SLH (B)	% (A)/(B)
1997	15	97	15,5%
1998	40	388	10,3%
1999	97	954	10,2%
2000	100	1.130	8,8%
2001	63	1.184	5,3%
2002	65	1.706	3,8%
2003	75	2.444	3,1%
2004	23	2.069	1,1%
2005	5	3.244	0,2%
2006	2	4.112	0,0%
2007	1	4.000	0,0%
2008	0	3.079	0,0%
Total	486	24.407	2,0%

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

En conclusión, el programa de leasing habitacional es un complemento al DS 40 atendiendo a beneficiarios que no tienen opción a este subsidio principalmente por su falta de capacidad de ahorro. Las instituciones financieras tradicionales no los financian por ser microempresarios o PYMES pequeñas o taxistas, en general trabajadores independientes con giro comercial que no siempre tienen plenamente formalizado su gestión comercial, o dependientes con ingresos fijos inestables. Estas personas no tienen acceso al financiamiento bancario tradicional. Pero considerando que siguen existiendo personas sin acceso a una vivienda pero si con capacidad de pago para responder a un contrato de arriendo, un 61,5% de cumplimiento de la asignación de subsidios en el periodo de evaluación como se ve en el Cuadro N° 22 no es positivo. Se debe aspirar al 100%.

Un último factor a analizar para el periodo de evaluación tiene que ver con la evolución de las operaciones de leasing generada por las diferentes empresas de leasing que participan. El cuadro siguiente muestra que de las 10 empresas operando en el periodo hay dos que concentran el 51,2% de los contratos, estas son MAPSA con un 21,7% y BANDESARROLLO con el 29,5%. La primera empresa securitiza los contratos, mientras que y la segunda empresa se financia con recursos propios, lo que muestra que ambas formas de financiamiento no impiden generar contratos leasing.

Además, hay una empresa que dejó de operar, BHIF, argumentando que el volumen que estaban generando no justificaba mantener financiamiento a través de esta vía. Hay otra empresa que está comenzando a operar, San Sebastián, que considera al leasing habitacional como una buena forma de financiar a sus clientes, orientándose a trabajadores independientes principalmente, pidiendo un pie de 10% adicional al subsidio. Esa es parte de su política de crédito. El resto de los operadores se ha mantenido estable en el periodo de evaluación.

Cuadro N° 28
Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Empresa Inmobiliaria

Empresas Leasing	2005	2006	2007	2008	Total	% del Total
MAPSA	458	1.100	856	655	3.069	21,7%
BANDESARROLLO	1.039	1.197	1.034	906	4.176	29,5%
BBVA	-	150	358	289	797	5,6%
BHIF	439	161	-	-	600	4,2%
CONCRECES	675	543	586	432	2.236	15,8%
DELTA	92	351	306	214	963	6,8%
SAN SEBASTIAN	-	-	-	48	48	0,3%
LEASING CHILE	78	94	143	61	376	2,7%
PROHOGAR	44	113	85	54	296	2,1%
VIVE LEASING	148	397	630	420	1.595	11,3%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

3.2 Desempeño del Programa a nivel de Propósito

3.2.1. Análisis de Cumplimiento del Propósito

El propósito del programa es el acceso a una vivienda, de personas con capacidad de pago para responder a un arriendo. Ahora bien, como los beneficiarios potenciales suman 398.000 al año 2006 y aun existen personas de este grupo que no acceden a una vivienda, viendo esto el cumplimiento del propósito sigue inconcluso. No obstante, desde el comienzo del programa hay 24.409 familias que han tenido acceso a una vivienda que sin el programa no la habrían tenido. En definitiva, ha habido avance, no obstante, sigue existiendo un importante número de familias que arriendan y aun no tienen su vivienda.

La base de datos con que cuenta la DPH tiene entre sus campos el de monto de arriendo (que corresponde al arriendo hasta antes de acceder al leasing), no obstante, este valor sólo está recogido para algunos beneficiarios en el año 2005. En los años siguientes no se dispone de esta información, la cual es relevante ya que ayuda a validar el cambio de modalidad de arriendo que culmina con la adquisición de la vivienda, es decir, con el leasing habitacional las personas pagan un valor similar al que pagaban por un arriendo pero con la diferencia de que al cumplir el plazo del contrato de leasing se quedan con la propiedad.

La muestra de 260 beneficiarios del año 2005, refleja que el promedio de pago en arriendo que tenían estos beneficiarios, medido en UF, era de 6,32. El pago por un contrato de leasing habitacional fue en promedio de UF6,3 en los casos de la muestra. Además, en esa fecha se recogía información de los metros construidos de las viviendas adquiridas y los 260 casos dan un promedio de 50,7 m² construidos, con un valor promedio de vivienda de UF781. Para las viviendas con valores menores a UF 400 hay 3 casos; entre UF400-UF600 59 casos; entre UF600-UF1.000 168 casos; y entre UF1.000-UF2.000 30 casos. Toda esta información es relevante que sea recogida en su conjunto por el programa, siendo relevante la validación constante del propósito y que se sigue llegando a quienes se tiene como beneficiarios potenciales.

3.2.2. Beneficiarios Efectivos del Programa

Como muestra el cuadro N° 29 los beneficiarios efectivos han subido los años 2006 y 2007 para volver a disminuir el 2008. No obstante, el promedio en los 4 años de análisis ha sido de 3.539 subsidios por año. Comparado con el promedio de beneficiarios favorecidos con este subsidio en el período 2001-2004 que es de 1.851, del cuadro se aprecia una sustancial mejoría de los beneficiarios efectivos, la cual es un 91,2% superior en el período de análisis. Esto se explica principalmente por el cambio en la ley que modificó, que parte del financiamiento se subsidia y su modalidad de entrega. Es así que se pasó de subsidiar una parte de cada cuota del contrato de arriendo con opción de compra a subsidiar el pie entregando el 100% del subsidio a través de un bono transable en el mercado de capitales. Eso permitió que las inmobiliarias tuvieran un mayor incentivo a ofrecer financiamientos de leasing a través de las operadoras leasing y esto hizo que las personas que no tenían otra opción de financiamiento poder optar al subsidio de leasing habitacional. El cambio de modalidad de entrega está referido a la entrega del subsidio a través de uno bono el cual se entrega desmaterializado a través del Depósito Central de Valores (DCV). Esto último permitió dar una mayor velocidad a la entrega de estos subsidios. Ambos factores se evalúan positivamente considerando el dinamismo que dio a la solución habitacional vía el subsidio leasing.

Cuadro N° 29
Subsidio Leasing Habitacional
Número de Beneficiarios Efectivos 2005-2008

	2005	2006	2007	2008	% Variación 2005-2008	Promedio 2005-2008
Componente 1	2.973	4.106	3.998	3.079	3,6%	3.539
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	3,6%	3.539

Fuente: Elaboración propia con antecedentes entregados por MINVU.

Cuadro N° 30
Subsidio Leasing Habitacional
Número de Beneficiarios Efectivos 2001-2004

	2001	2002	2003	2004	Total 2001-2004	Promedio 2005-2008
Componente 1	1.184	1.706	2.444	2.069	7.403	1.851
Total	1.184	1.706	2.444	2.069	7.403	1.851

Fuente: Elaboración propia con antecedentes entregados por MINVU.

El estudio de Budnevich y Asociados del año 2008, si bien da cuenta de Personas de ingresos medios bajos como beneficiarios del Programa, no caracteriza la población potencial y objetivo, sino sólo analiza los resultados de la ejecución del Programa (vale decir los beneficiarios) en un rango de

tiempo (1997-2007). Señala que los clientes de leasing con subsidio tienen una renta inferior a los de leasing sin subsidio, \$540.000 versus \$ 730.000 (renta del hogar), lo que implica una adecuada autofocalización del Programa.

Los beneficiarios son personas de ingresos medios que según Budnevich a enero 2008 tenían una renta promedio de \$540.000 en pesos del año 2007 (Periodo 1997-2007). Según el principal operador de leasing, Bandesarrollo Leasing, la renta promedio del hogar de personas con subsidio leasing es de \$480.000 para el año 2008. Si se considera que estas son cifras 2008, podemos decir que el beneficiario actual tiene el programa esta en promedio en el decil VI, son hombres en un rango de 60 a 70% y mujeres en un rango de 40 a 30%. El programa no cuenta con información sistematizada de ingresos de los beneficiarios o su grupo familiar. Los datos indicados son sobre una Base de 1.000 subsidios generados el año 2008 por el principal operador de subsidios leasing que tiene el programa.

La distribución regional por año se aprecia en el siguiente Cuadro N° 31, que muestra que el 55,1% de los subsidios generados en el periodo de análisis están en la Región Metropolitana, luego viene la Región de Valparaíso con un 11,0%. Existe una alta concentración en estas dos regiones en el período de evaluación que se explica entre otros factores a la concentración de los principales operadores en estas regiones como se ve en el Cuadro N° 24, MAPSA con 57,9% de sus operaciones en la región metropolitana y BANDESARROLLO con 35,6% de sus operaciones en esta región.

A nivel regional más de la mitad de los subsidios se ha entregado en la Región Metropolitana (55,1%), mientras que en la Región de Aysén se han otorgado solamente dos subsidios⁷¹.

Cuadro N° 31
Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Año y Región

Región	2005	2006	2007	2008	Total	% del Total
Tarapacá	60	155	63	111	389	2,7%
Antofagasta	170	148	68	53	439	3,1%
Atacama	34	32	22	35	123	0,9%
Coquimbo	167	189	175	174	705	5,0%
Valparaíso	304	431	562	266	1.563	11,0%
El Libertador	100	98	109	75	382	2,7%
El Maule	40	267	287	86	680	4,8%
Bío-Bío	247	267	198	206	918	6,5%
Araucanía	68	82	106	75	331	2,3%
Los Lagos	115	177	196	262	750	5,3%
Aysén	1	-	-	1	2	0,0%
Magallanes	-	9	31	18	58	0,4%
Metropolitana	1.667	2.251	2.181	1.706	7.805	55,1%
Los Ríos	-	-	-	10	10	0,1%
Arica-Parinacota	-	-	-	1	1	0,0%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

⁷¹ Las Regiones de Arica-Parinacota y Los Ríos también aparecen con pocos subsidios, pero esto se debe a que antiguamente estaban incluidas en las Regiones de Tarapacá y Los Lagos, respectivamente.

La distribución por sexo se ve en el siguiente cuadro, existiendo un 62,7% de subsidios asignados a Hombre y un 37,3% a mujeres. No hay evidencia de algún sesgo por género, considerando que en la evaluación que hacen las inmobiliarias el factor que define la aprobación o rechazo es la capacidad de pago y esta es independiente de la característica de género del beneficiario.

Cuadro N° 32
Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
por Año y Por Sexo de Beneficiario

Sexo	2005	2006	2007	2008	Total	% del Total
Mujer	1.171	1.504	1.518	1.092	5.285	37,3%
Hombre	1.802	2.602	2.480	1.987	8.871	62,7%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

En lo relativo al valor de las viviendas, el Cuadro N° 33 presenta la distribución de subsidios otorgado por rango del valor de éstas. Del cuadro vemos que un número importante (61,3%) se ha ubicado en el rango entre UF601-1.000, siendo seguido por el rango de menor valor, es decir hasta UF600 con 4.180 viviendas. Solamente 1.298 viviendas superan las UF1.001. Además, el valor promedio de las viviendas para el período 2005-2008 es de UF 742,2.

Cuadro N° 33
Número de Subsidios Leasing Habitacional Otorgados
Por Rango de Valor de la Vivienda

Rango del Valor de la Vivienda (UF)	2005	2006	2007	2008	Total	% del Total
0-600	751	1.443	1.248	738	4.180	29,5%
601-1.000	2.045	2.388	2.345	1.900	8.678	61,3%
1.001-1.200	92	170	220	243	725	5,1%
1.200 y más	85	105	185	198	573	4,0%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

3.2.3. Análisis de Cobertura

Considerando que el programa no tiene definida una población potencial, solo se hará el análisis de cobertura de la población potencial estimada obtenida por el Panel. Lo anterior permite analizar la cobertura en relación a la población potencial estimada en función al propósito definido. Es así que el cuadro siguiente se puede ver la baja cobertura del programa en relación a la población potencial estimada, entorno al 1%. Esto no es evaluado positivamente dado el bajo impacto.

Cuadro N° 34
Cobertura Años 2006-2008

Año	Población Potencial	Beneficiarios Efectivos	% de Beneficiarios respecto a Población Potencial
2006	391.198	4.106	1,05%
2007 (*)	387.092	3.998	1,03%
2008 (*)	383.094	3.079	0,80%

Fuente: Elaboración propia con base CASEN 2006 y MINVU

(*): Población Potencial de años 2007 y 2008 calculados como la diferencia entre el déficit del año anterior y los subsidios otorgados el año anterior, sin considerar crecimiento de la población.

Para el año 2006, usando información de la Encuesta CASEN de ese mismo año, se puede estimar la cobertura del programa, lo que se muestra en el cuadro N° 35 a continuación.

Cuadro N° 35
Cobertura Regional Año 2006

Región	2006		Déficit 2006 (**)		Cobertura Déficit Regionales 2006
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
Tarapacá	155	3,8%	8.853	2,3%	1,8%
Antofagasta	148	3,6%	14.901	3,8%	1,0%
Atacama	32	0,8%	7.253	1,9%	0,4%
Coquimbo	189	4,6%	11.109	2,8%	1,7%
Valparaíso	431	10,5%	46.703	11,9%	0,9%
El Libertador	98	2,4%	20.493	5,2%	0,5%
El Maule	267	6,5%	16.152	4,1%	1,7%
Bío-Bío	267	6,5%	40.504	10,4%	0,7%
Araucanía	82	2,0%	15.006	3,8%	0,5%
Los Lagos	177	4,3%	13.652	3,5%	1,3%
Aysén	-	0,0%	3.281	0,8%	0,0%
Magallanes	9	0,2%	2.645	0,7%	0,3%
Metropolitana	2.251	54,8%	177.989	45,5%	1,3%
Los Ríos	-	0,0%	7.186	1,8%	0,0%
Arica-Parinacota	-	0,0%	5.471	1,4%	0,0%
Total	4.106	100,0%	391.198	100,0%	1,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU.

(*): Entendido como hogares que arriendan vivienda y pertenecen a deciles III al VIII

El distribución regional de los subsidios de leasing habitacional otorgados como se ve en el cuadro N°35 muestra que las dos principales regiones en recibirlos son la metropolitana y la quinta con 55% y 11% respectivamente, siendo a su vez estas dos regiones las que concentran la mayor proporción de las personas que arriendan en los quintiles III y VIII . Donde un 46% corresponde a la región metropolitana y un 12% a la quinta región. Esto se evalúa positivamente toda vez un 66% de los subsidios adjudicados están en las regiones que concentran el 58% de las personas que arriendan. En el cuadro siguiente se refleja esta situación.

Cuadro N° 36
Número de Subsidios Leasing Otorgados por Región 2005-2008

REGIÓN	2005 (*)	2006	2007	2008	Total	% del Total
Tarapacá	60	155	63	111	389	2,7%
Antofagasta	170	148	68	53	439	3,1%
Atacama	34	32	22	35	123	0,9%
Coquimbo	167	189	175	174	705	5,0%
Valparaíso	304	431	562	266	1.563	11,0%
El Libertador	100	98	109	75	382	2,7%
El Maule	40	267	287	86	680	4,8%
Bío-Bío	247	267	198	206	918	6,5%
Araucanía	68	82	106	75	331	2,3%
Los Lagos	115	177	196	262	750	5,3%
Aysén	1	-	-	1	2	0,0%
Magallanes	-	9	31	18	58	0,4%
Metropolitana	1.667	2.251	2.181	1.706	7.805	55,1%
Los Ríos	-	-	-	10	10	0,1%
Arica-Parinacota	-	-	-	1	1	0,0%
Total	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	100,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU.

(*): Año 2005 considera sólo nueva modalidad

En el periodo de evaluación al hacer el análisis regional como muestra el cuadro N° 37 mantiene la concentración de los subsidios en la metropolitana un 55% del total de subsidios entregados esos 4 años, y la quinta con un 11%, validando las conclusiones del cuadro N°36 respecto a la relación de déficit y cobertura regional del Programa. En definitiva, se concluye que para el periodo de valuación un 66% de las asignaciones ha estado en las dos regiones que concentran a las personas que arriendan.

3.2.4 Focalización del Programa

El programa no tiene focalización, existiendo una suerte de auto focalización a través de los operadores de leasing quienes tienen un perfil de cliente a quienes financian. Así el principal operador, BANDESARROLLO Leasing se dirige a personas entre 21 a 65 años de edad, chileno o extranjero con permanencia definitiva, que no presente DICOM vigente sino aclarado y una renta del grupo familiar mínima de \$500.000. En definitiva, el operador de leasing es el que determina a quien le financiará y con ello indirectamente a quien se le asigna el subsidio leasing habitacional. No hay información sistemática que el Programa recoja respecto a ingresos de los hogares de los beneficiarios. El operador indicado está operando en el decil VI lo cual es adecuado considerando que está entre los deciles definidos por el Panel para el Programa de acuerdo a lo señalado en el diagnóstico del problema que dio origen al programa.

3.2.5. Grado de satisfacción de los beneficiarios efectivos

No existe medición respecto a la satisfacción de beneficiarios, pero los operadores de leasing evalúan positivamente la agilidad en la entrega del subsidio y que las personas no postulan, si no que reservan el subsidio y luego trae el contrato de leasing al SERVIU quien lo revisa y luego a través de un decreto asigna el pago del subsidio.

3.2.6. Desempeño del Programa a nivel de Fin

El programa por el hecho de entregar 14.156 subsidios es aporte a la disminución déficit habitacional. Referido a las personas que arriendan y hoy pueden contar con su casa en los deciles III al VIII. No obstante, hay que dejar claro que es un bajo porcentaje menor al 1%, siendo el aporte al fin discreto. Esto tiene una explicación referida al número de subsidios disponibles por año que para el 2008 correspondió a 4.000 subsidios, no superando el 1% indicado. Teniendo esta consideración, el propósito del programa está asociado a la necesidad que se identificó en el diagnóstico, dando cuenta del resultado final esperado.

4. RECURSOS FINANCIEROS

4.1 Fuentes y Uso de Recursos Financieros

El Programa se financia íntegramente con aporte fiscal entregado al Ministerio de Vivienda y Urbanismo, y en particular a la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo. Las transferencias a privados por concepto de este subsidio se cargan al subtítulo 33, ítem 01, asignación 127.

Cuadro Nº 37
Fuentes de Financiamiento del Programa 2005 – 2009 (*)
Presupuesto Inicial
(Miles de \$ 2009)

Fuentes de Financiamiento	2005		2006		2007		2008		2009		Variación 2005-2009
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1. Presupuestarias											
1.1. Asignación específica al Programa	620.260	89,1%	98.170	44,1%	628.362	79,0%	534.468	81,1%	1.065.468	92,2%	445.208 (71,8%)
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22 y 29, entre otros) (**)	76.212	10,9%	124.518	55,9%	167.491	21,0%	124.167	18,9%	90.600	7,8%	14.388 (18,9%)
Total	696.472	100%	222.688	100%	795.853	100%	658.635	100%	1.156.068	100%	459.596 (66,0%)

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

(*): Sólo considera recursos para la modalidad nueva del subsidio.

(**): Incluye gastos por Subsidio a la Originación

Este programa cuenta con tres fuentes de financiamiento presupuestarias.

1. Asignación específica al programa por medio del subtítulo 33, ítem 01, asignación 127 de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo.
2. Gasto asociado por concepto de gastos en personal, lo que corresponde al subtítulo 21 de la misma Subsecretaría y de SERVIU. Este gasto ha sido estimado por el Panel y conversado con la división de Política Habitacional de MIMNVU.
3. Para los subsidios cuya vivienda tenga un valor de hasta UF600 se agrega el subsidio a la originación, el cual corresponde a una transferencia de capital, al sector privado (subtítulo 33 ítem 01, asignación 125 de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo)

Como se observa en el cuadro anterior, el Presupuesto Inicial del programa ha estado más o menos constante entre los años 2005-2008 con un alza considerable el año 2009. Sin embargo, cuando veamos más adelante el presupuesto vigente o final y la ejecución presupuestaria veremos que los recursos destinados a este programa han ido en permanente aumento a lo largo del tiempo.

En lo que respecta al presupuesto inicial del programa en comparación con el presupuesto total del MINVU, se debe señalar que éste es muy bajo, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 38
Presupuesto Programa v/s Presupuesto MINVU

Año	Presupuesto Inicial Leasing Habitacional (1)	Presupuesto Inicial MINVU (2)	% del Total (1) / (2)
2005	696.472	638.500.262	0,11%
2006	222.688	664.163.538	0,03%
2007	795.853	735.784.458	0,11%
2008	658.635	779.059.012	0,08%
2009	1.156.068	858.752.321	0,13%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU

Por otro lado, en lo relativo al gasto devengado del Programa, el siguiente cuadro muestra el detalle de esta información para el período 2005-2008. Se aprecia a partir del cuadro el incremento sostenido del gasto que provoca este programa. Entre los años 2005 y 2008, es decir en cuatro años, el gasto devengado del programa ha crecido 4,5 veces.

Para la ejecución del subsidio no se consideran otros gastos asociados, como tampoco ningún desembolso de privados. Esto, porque el proceso de adquisición de una vivienda por medio del sistema de arrendamiento con opción de compra, o Leasing Habitacional, no conlleva gastos mayores si éste se realiza con subsidio versus sin subsidio.

Cuadro N° 39
Gasto Total del Programa 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

AÑO	Gasto Total Devengado por MINVU para el Programa	Otros Gastos	Total Gasto del Programa
2005	647.985	-	647.985
2006	1.558.883	-	1.558.883
2007	2.578.599	-	2.578.599
2008	3.528.468	-	3.528.468
Variación 2005-2008	2.880.483 (444,5%)	-	2.880.483 (444,5%)

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

El gasto del programa, a pesar de tener solamente tres imputaciones presupuestarias, comprende cuatro tipos de gastos.

El primer y más importante gasto es el que corresponde a la **transferencia del subsidio**, el cual, a diferencia de otros subsidios habitacionales, se realiza a lo largo del tiempo, a medida que las cuotas del contrato de arrendamiento con opción de compra se van pagando. Así, un subsidio leasing otorgado para un contrato a 20 años tendrá 80 cuotas las cuales se pagan de manera trimestral al

tenedor del denominado Bono Leasing⁷². Por lo tanto, la transferencia monetaria por el pago del subsidio de un año no corresponde al número de subsidios otorgados ese mismo año, más bien, se refiere al valor de las cuotas del bono que corresponde pagar en ese período. Es por esta razón que el monto transferido ha aumentado año a año, y lo seguirá haciendo, incluso si baja el número de subsidios otorgados.

Así, durante el año 2005 se otorgaron 2.973 subsidios en diferentes momentos del año, los cuales tienen distintos montos de pago, dependiendo del número de años del Leasing y del valor de la cuota leasing (la cual depende del valor de la vivienda, la tasa pactada, el ahorro previo si es que existe, etc.). Esto dificulta el cálculo del monto del subsidio a pagar ese mismo año, situación que no debiera ocurrir en los años siguientes. **La elaboración del presupuesto del subsidio leasing debe, por lo tanto, considerar el número de subsidios acumulados de años anteriores, para calcular las cuotas del subsidio que vencen en el año, junto con una estimación de los subsidios a otorgarse durante el año.**

Es decir, que **las transferencias del subsidio para un determinado año no corresponden al número de subsidios otorgados ese mismo año.** Incluso, se puede dar el caso de un año en que no se otorgue ningún subsidio, pero los pagos de las cuotas de los subsidios entregados en años anteriores (acumulados) deben realizarse de todas maneras.

Por este motivo es muy importante identificar el stock de subsidios otorgados y acumulados, versus el flujo de subsidios que se otorgan en un periodo de tiempo, para poder realizar una adecuada estimación del presupuesto anual de este subsidio.

Si asumimos que los subsidios otorgados a contar del año 2005 todavía están vigentes, el número de subsidios acumulados de un año a otro corresponde a:

Cuadro N° 40
Numero de Subsidios Otorgados y Acumulados
2005-2010

Año	Número de Subsidios Otorgados	N° Subsidios Acumulados que Corresponde Pagar en el Año (la cuota de ese año)
2005	2.973	0
2006	4.106	2.973
2007	3.998	7.079
2008	3.079	11.077
2009 Estimado MINVU	2.000	14.156
2010 Proyectado	s/i	16.156

Fuente: Elaboración propia con base MINVU.

Así, por ejemplo, para la elaboración del proyecto de presupuesto 2010 se debe considerar el valor de la cuota de ese año para los 16.156 subsidios ya otorgados junto con una estimación de las cuotas a pagar el 2010 de los subsidios nuevos que se entreguen ese mismo año.

⁷² Este bono constituye en la práctica un instrumento financiero de renta fija que es manejado principalmente por AFPs, Compañías de Seguro, Sociedades Inmobiliarias, Fondos Mutuos, etc., y cuando corresponde su pago trimestral, éste se hace al portador del bono, por medio del Depósito Central de Valores.

Como segunda fuente de gastos, se debe identificar el **pago al Depósito Central de Valores** tanto por el depósito de la emisión de los subsidios en la cuenta, más otro pago por custodia de valores a esta misma institución (pago fijo mensual de UF16). Este pago considera la provisión del sistema computacional, capacitación y apoyo operacional permanente.

El Depósito Central de Valores realiza la custodia (inmaterializada) del bono subsidio y también realiza el pago, mediante un banco comercial (quien no cobra por este servicio), de la cuota trimestral que corresponda.

Este pago también corresponde a la transferencia por el subsidio (subtítulo 33, ítem 01, asignación 127), ya que forma parte del proceso por el cual se paga la cuota del subsidio trimestralmente, y sin el cual no se podría realizar el traspaso de recursos.

En tercer lugar, están los **gastos imputables a personal**, los cuales son bajos en relación a la magnitud del subsidio al leasing y de los subsidios habitacionales en general. De acuerdo a lo estimado por la DPH, los gastos en personal corresponden al 10% de la jornada laboral de las siguientes personas⁷³: el encargado del Subsidio Leasing de la División de Política Habitacional; un profesional informático; un funcionario que presta servicios administrativo (secretaria); y un profesional por cada SERVIU Regional, correspondiendo a 13 personas de SERVIU para los años 2005 al 2007 y 15 desde el año 2008 en adelante. Este gasto ha sido estimado por el panel. La misma DPH no considera otros gastos imputables a este programa debido a lo simple de su ejecución.

Cuadro N° 41
Desglose del Gasto Devengado en Personal y Bienes y Servicios de Consumo
2005-2008
(Miles de \$ 2009)

	2005		2006		2007		2008		Variación 2005-2008
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1. Personal	27.600	100%	27.600	100%	27.600	100%	31.200	100%	3.600 (13,0%)
Total Gasto Devengado	27.600	100%	27.600	100%	27.600	100%	31.200	100%	3.600 (13,0%)

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

En cuarto lugar, se encuentra el pago por el Subsidio a la Originación, cuyo detalle se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 42
Subsidio a la Originación Programa Leasing Habitacional
2005-2008

	2005	2006	2007	2008	Total 2005-2008	Promedio 2005-2008
Número Sub. Leasing con Sub. Originación	257	515	751	466	1.989	497
Valor Promedio de vivienda (en UF)	487,975	523,485	521,861	494,519	-	506,96
Subsidio a la Originación Promedio (UF)	9,361	8,296	8,344	9,165	8,791	8,791
Monto Total Subsidio a la Originación	2.213,76	4.385,52	6.400,49	4.215,73	17.215,50	4.303,87
Monto Total Subsidio a la Originación en M\$ 2009	48.612,01	96.918,50	139.891,36	92.966,51	378.388,38	94.597,09

Fuente: Elaboración propia con base MINVU.

⁷³ La estimación del 10% de la jornada mensual de cada funcionario se calcula a partir de una estimación de la misma DPH de una dedicación de dos días al mes por trabajador para este subsidio.

Como se indicó anteriormente, el gasto corriente que conlleva el programa es bastante bajo en relación a las transferencias propias de este subsidio, y corresponde al gasto en personal asociado al programa. No se considera gasto por concepto de bienes y servicios de consumo, inversión real ni tampoco otro tipo de gasto, ya que el programa no lo requiere. Es más, como el subsidio se entrega de manera desmaterializada, ni siquiera ocupa papel, como en el caso de los otros subsidios, en donde el bono corresponde a un papel (tipo certificado) que se otorga simbólicamente a la persona beneficiada para luego ser traspasado a la sociedad inmobiliaria.

Por otro lado, como se puede observar en la matriz de marco lógico del programa, para el cumplimiento del propósito de este subsidio se contempla solamente un componente, el cual corresponde justamente a la entrega del subsidio, por lo que el gasto asociado a este componente es equivalente al gasto total del programa.

Cuadro N° 43
Gasto Total por Componente 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

	2005		2006		2007		2008		Variación 2005-2008
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
Componente 1	647.985	100%	1.558.883	100%	2.578.599	100%	3.528.468	100%	2.880.483 (444,5%)
Total	647.985	100%	1.558.883	100%	2.578.599	100%	2.528.468	100%	2.880.483 (444,5%)

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

Se evalúa positivamente la estructura de gastos del programa en atención al pago en el largo plazo del subsidio, y el resto son UF16 al DCV, el pago del subsidio de originación que hasta UF15 por subsidio para propiedades cuyo valor es menor a UF600, y el pago al personal que es una proporción utilizada de las personas que trabajan en la DPH, Finanzas, y SERVIU.

4.2. Eficiencia del Programa

4.2.1. Análisis de eficiencia actividades y/o componentes

En el Programa Subsidio Leasing Habitacional el número de beneficiarios es equivalente al número de subsidios otorgados⁷⁴, por lo que el cálculo del costo o gasto promedio por unidad de producto (subsidio) es equivalente al gasto promedio por beneficiario.

Sin embargo y como ya se ha explicado anteriormente, el gasto anual del programa no se relaciona con el número de subsidios otorgados dicho año⁷⁵. Por lo tanto, la manera más adecuada de calcular el gasto promedio por unidad de producto consiste en calcular el valor presente del subsidio y el número de subsidios otorgados en cada año, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro:

⁷⁴ Además, el beneficiario de este u otro subsidio a la vivienda está imposibilitado de postular nuevamente a otro subsidio, por lo que el subsidio habitacional, cualquiera fuera éste, se puede recibir solamente una sola vez en la vida.

⁷⁵ Esto ocurre porque el bono del subsidio Leasing se traspasa a la Sociedad Inmobiliaria en un formato de bono desmaterializado, el cual se constituye en un instrumento financiero de renta fija transable en el mercado. MINVU paga trimestralmente la cuota correspondiente al tenedor del bono. Así por ejemplo, un contrato de Leasing a 20 años contempla para el beneficiario el pago de 240 cuotas y en lo que respecta al subsidio, 60 pagos trimestrales.

Cuadro N° 44
Valor Presente Promedio de Subsidios Leasing Otorgados
Bajo Nueva Modalidad, 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

	2005 (*)	2006	2007	2008	2005-2008	Variación 2005-2008
Número de Subsidios Otorgados por Año	2.973	4.106	3.998	3.079	14.156	106 (3,6%)
Monto en Valor Presente de Subsidios Otorgados en UF	366.416	528.923	553.198	485.395	1.933.932	118.979 (32,5%)
Valor Subsidio Promedio en UF	123,25	128,82	138,37	157,65	136,62	34,40 (27,9%)
Valor Subsidio Promedio en M\$ 2009 (**)	2.711.454	2.833.976	3.044.111	3.468.233	3.005.546	756.779 (27,9%)

Fuente: Elaboración propia a partir de información MINVU.

(*): El año 2005 considera además 272 subsidios bajo la modalidad antigua, por UF 366.416.

(**): Considera un valor de UF de \$22.000

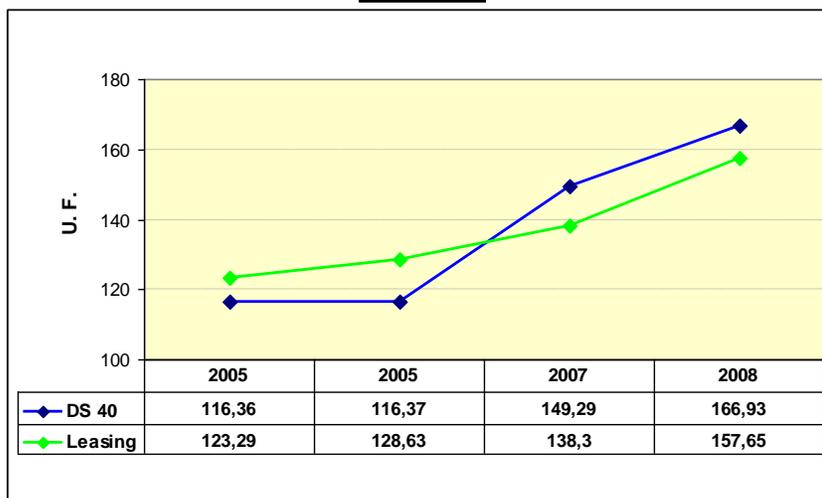
Como se aprecia en el cuadro, el monto promedio de este subsidio ha ido aumentando año a año, de UF123,25 el 2005 a UF157,65 para el 2008, con un incremento de 27,9% y un valor promedio del período de UF136,62. En cuanto al valor promedio de las viviendas con subsidio leasing, éste ha sido variable a lo largo del tiempo, con un valor promedio de UF747 para el 2005; UF705 el 2006; UF733 el 2007; y UF498 el año 2008.

Hay que recordar que el monto del subsidio a otorgar dependerá de la modalidad en que se entregue el subsidio (ver punto 1.1. de descripción del programa).

Medir la eficiencia del programa solamente con el valor promedio de los subsidios otorgados no resulta adecuado, ya que hay diversas variables que impactan en el monto del subsidio. Por lo tanto, medir la eficiencia de este subsidio comparando su valor promedio con el valor promedio de otros subsidios habitacionales puede no resultar del todo adecuado, si no se toman en cuenta todas las variables que afectan en el monto del subsidio.

El Siguiete gráfico muestra los valores promedios del subsidio leasing versus el valor promedio de Subsidio General (más conocido como D. S. 40). Como vemos, ambos montos han aumentado en el tiempo, pero como ya hemos indicado anteriormente, no resulta posible con la información disponible explicar este aumento ni muchos menos emitir juicios respecto de la eficiencia en el costo del subsidio.

Gráfico 1
Valor Promedio Subsidio Leasing v/s Subsidio General (D. S. 40)
2005-2008



Fuente: Elaboración Propia con base MINVU.

Es importante también señalar, que en materia de eficiencia se deben tener en cuenta otros aspectos relacionados directamente con el tipo de vivienda, tales como el tamaño de la vivienda (m²), la ubicación, el acceso a escuelas, hospitales, comercio, etc., como también la calidad de la vivienda.

Respecto al gasto total por componente por beneficiario por año, este no es posible de calcular, ya que anualmente se destina solamente una proporción del subsidio por beneficiario, la cual depende del número de cuotas a la que se haya suscrito el contrato leasing. En la generalidad, estos contratos se suscriben a 8, 12, 15 y 20 años.

Por otro lado, entendiéndose que la opción a través del DS 40 permite postular a un crédito hipotecario que tiene una mejor tasa de interés real en promedio que el leasing habitacional (Budnevich 2008), es necesario analizar la tasa a la cual se obtiene el leasing. En el Cuadro N° 45 se ven las tasas en el período de evaluación para un grupo de contratos de leasing que representan el 92% de las operaciones del período (se sacaron de la muestras las tasas muy bajas -0- y muy altas por ser errores de vaciado). En promedio llegamos a una tasa de UF+10% real. Las tasas reales para operaciones hipotecarias según estudio ya citado de Budnevich & Asociados llega a UF+7% real los años 2005 y 2006 para créditos hipotecarios que fueron subsidiados a través de la modalidad del DS 40, existiendo una diferencia promedio de 3,9% el 2005 respecto al SLH y de 3,3% el 2006.

Cuadro N° 45
Tasa de Interés Real Anual Contratos Leasing Habitacional

AÑO	Número de Subsidios ⁷⁶	Tasa Promedio	Tasa Mediana	Tasa Mínimo	Tasa Máxima	Varianza
2005	2.815	10,87	11,00	2,00	15,07	2,57897934
2006	3.782	10,26	10,22	1,30	16,60	1,4315154
2007	3.799	9,79	9,75	3,27	14,08	1,57668382
2008	2.891	9,15	9,05	2,81	13,73	1,95923713
Total	13.287	10,01	10,00	1,30	16,60	2,18104799

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

⁷⁶ La información de tasas solo se obtuvo de 13.287 casos. Esta explicación es válida para los cuadros 45 y 46

Si se analiza por tramo de valor de vivienda se ve en el cuadro N° 46 que en la medida que el valor de la vivienda aumenta y con ello el crédito, la tasa de interés disminuye para los beneficiarios. Para tramos de valores de vivienda sobre UF1.000 la diferencia promedio es de 1,5%.

Cuadro N° 46
Tasa de Interés Contratos Leasing por Tramo de Valor de Vivienda
Periodo 2005-2008

Rango Valor Vivienda (en UF)	Número de Subsidios	Tasa Promedio	Tasa Mediana	Tasa Mínima	Tasa Máxima	Varianza
0-600	3.873	10,91	10,60	2,00	15,07	1,72510495
601-1.000	8.122	9,82	9,81	1,30	16,60	1,79754707
1.001-1.200	725	8,60	8,45	6,50	12,29	1,04894046
1.200-2.000	567	8,41	8,05	5,00	12,50	1,0670127
Total	13.287	10,01	10,00	1,30	16,60	2,18104799

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

En el Cuadro N° 47 se ven las tasas que se están cobrando en un escenario de bajas tasas. Se puede ver que instituciones financieras que financian a segmentos similares tienen tasas equivalentes hoy a las indicadas por Budnevich para los años 2005 y 2006. Hay que considerar que estas instituciones no otorgan préstamos a créditos menores a UF600 y valor de vivienda menor a UF1.000 salvo excepciones puntuales y Ripley hasta UF 450. Como se ve en el caso de Ripley la diferencia es de solo 1% con respecto a las tasas promedio de las operaciones con valor de vivienda de UF1.000, y de 1,8% en relación al promedio de tasas para ese segmento de los 7 Bancos indicados en este cuadro.

Cuadro N° 47
Tasa de Interés Real Anual Instituciones del Sistema Financiero Chileno
2009

INSTITUCION	BANEFE	RIPLEY	FALABELLA	CORPBANCA	BCI	ESTADO	PARIS	Promedio
TASA UF +	6,5	7,50%	6,50%	6,70%	6,86%	5,70%	7%	6,70%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las páginas web de cada institución

Otro aspecto a considerar es que la diferencia en el dividendo mensual de un crédito hipotecario por ejemplo de UF1.000 al 6,4% (0,53% mensual) en estas instituciones es \$180.000 mensuales y el valor de la cuota de arriendo en una operación de SLH es de \$190.000 mensuales considerando una tasa de 8,5% (mensual 0,7%), el aumento es de un 6% en el valor de la cuota de leasing. Si comparamos con Banco Ripley que dividendo llega \$183.000 diferencia es mínima, solo 1%. Esto se explica por el hecho que las tasas son anualizadas, al llevarla a mensual una diferencia de 1,8% al año llega 0,15% mensual. El valor que impacta en la capacidad de pago de los beneficiarios es el valor de la cuota más que el valor del leasing.

La tasa de interés no es un impedimento para la adecuada producción del componente, considerando que lo principal es que el beneficiario pueda pagar la cuota y llegue a término el contrato.

En definitiva, lo que afecta finalmente esta capacidad es el valor total de la cuota en relación a sus ingresos que tradicionalmente no debe ser más allá del 25%. Se consideran adecuadas las tasas cobradas en función a los niveles de riesgos que afectan el costo de financiamiento de las empresas

de leasing. Referidos al riesgo de tasa y de acopio principalmente. Esto se explica en que el bono tendrá un mayor o menor precio dependiendo de las tasa de mercado al momento de emitir el bono que generalmente no coincide con la emisión del contrato de leasing el cual ya tiene definida una tasa. Por ejemplo si la empresa de leasing cobro 8% en sus contratos de leasing y emitió bonos al 7% para financiarse, al acumular los contratos⁷⁷ en el tiempo al momento de enviar los bonos al mercado la tasa puede estar sobre o bajo la tasa de emisión afectando el precio final del Bono explicado en la siguiente formula:

$$\text{Precio del Bono} = \frac{\text{Valor Presente Valorado a Tir de Mercado}}{\text{Valor Presente valorado a Tir Efectiva de Emisión}}$$

Así un bono de UF300.000 con tasa efectiva de emisión de 7% y una tasa de mercado de 9%, el numerador en la formula será menor que el denominador llevando al bono a un valor menor al 100% generando una pérdida en la emisión. Esto se explica porque los inversionistas no estarán dispuestos a recibir una tasa menor dado que el mercado por instrumentos equivalente paga una tasa mayor por lo castiga el precio.

Otro factor que afecta la tasa de emisión y con ello el precio del bono es el riesgo de cartera de las empresas de leasing. Es decir, por el hecho de no pedir pie o un pie menor al del sistema de financiamiento tradicional las empresas clasificadoras de riesgos lo consideran como falta de capacidad de ahorro de la personas que tomaron el contrato, es decir, con flujos ajustados llevando a considerarlas de mayor riesgo haciendo que la tasa de emisión suba porque los inversionistas exigirán un diferencial en la tasa por este mayor riesgo.

4.2.2 Gastos de Administración

Cuadro N° 48
Gastos de Administración del Programa 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

Año	Gastos de Administración	Total Gasto del Programa	% (Gastos Adm. / Gasto Total de Programa) x 100
2005	27.600	647.985	4,3%
2006	27.600	1.558.883	1,8%
2007	27.600	2.578.599	1,1%
2008	31.200	3.528.468	0,9%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

Del cuadro anterior vemos que los gastos administrativos, entendidos solamente como los gastos en personal asociados al programa, han bajado considerablemente, llegando a representar el año 2008 casi un 1%.

Esta situación seguirá ocurriendo por dos razones. En primer lugar, el programa, para su funcionamiento, demanda pocos requerimientos en materia de personal, como ya se mostró anteriormente y tampoco debería, tal como opera en la actualidad, requerir mayores gastos. A menos que se comiencen a destinar recursos para publicidad, procesamiento de información en forma sistemática u otros no contemplados actualmente, el gasto en administración no debería variar, o incrementarse, mayormente. En segundo lugar, el gasto por concepto de transferencias irá aumentando en el tiempo, a medida que se incorporen más beneficiados con este subsidio, y sólo

⁷⁷ La empresa Mapsa se financia de esta forma para financiar sus contratos de leasing.

bajará al momento que se vayan terminando los pagos de las cuotas (los cuales son de 8, 12, 15 y 20 años en su mayoría).

Todo indica que este es un programa de muy bajo costo administrativo por parte de MINVU, y que no debería ser mayor en el tiempo, más bien podría seguir disminuyendo como porcentaje del gasto total del programa.

En cuanto a la asignación del gasto de administración del programa a los beneficiarios, como una medida de cálculo de la eficiencia del programa, esto resulta complejo de realizar, ya que del total de gastos de personal, algunos corresponden a la entrega de los subsidios nuevos (funcionarios SERVIU principalmente, más encargado DPH), mientras que para el pago de las cuotas de los subsidios ya otorgados se debe considerar la labor de encargado DPH, más informático, aunque este gasto es a lo largo del tiempo y la ejecución anual corresponde sólo al pago de 4 cuotas trimestrales.

4.2.3 Análisis de Otros Indicadores de Eficiencia

Hasta ahora no existe otro tipo de indicadores de eficiencia relevantes de analizar. Lo que sí resulta importante es comprender el criterio mediante el cual se decide el número de subsidios a otorgar por año, el cual hasta el momento para quienes trabajan directamente en el MINVU es un criterio histórico el utilizado, referidos a la ejecución principalmente del año anterior. La decisión de subsidios a otorgar por año debe contemplar dos aspectos: en primer lugar debe estar asociada a toda la política habitacional del gobierno y al grupo objetivo que se desea atender, y en segundo lugar debe tener en cuenta el gasto que producirán los nuevos subsidios a lo largo del tiempo.

4.3 Economía

Para analizar la economía de este programa y por la naturaleza del pago de este subsidio, es necesario saber si éste cuenta con proyecciones respecto al pago de las cuotas futuras de los subsidios ya entregados como de aquellos que se irán otorgando, de modo de contar con esta información en la elaboración del presupuesto de cada año, y además para que las mediciones en materia de eficiencia y economía tengan considerada esta variable.

De acuerdo a información entregada por DPH, estas estimaciones se han hecho alguna vez, pero no se ha mantenido un registro actualizado de las cuotas por vencer en el futuro, lo cual dificulta, como ya hemos indicado, la elaboración de los presupuestos futuros y cualquier tipo de estimación de costos que se desee llevar a cabo. Es muy probable que MINVU no mantenga esta actualización permanente por falta de personal o por tener otras prioridades, pero es justamente esta institución la que cuenta con toda la información necesaria para este tipo de estimaciones, debiendo ser ellos los encargados de realizar este procedimiento.

4.3.1. Ejecución presupuestaria del Programa

Cuadro N° 49
Presupuesto del Programa y Gasto Devengado 2005-2008
(Miles de \$ 2009)

Año	Presupuesto Inicial del Programa (a)	Presupuesto Final o Vigente del Programa (b)	Gasto Devengado (c)	% Ppto. Final / Ppto. Inicial (b/a)*100	% Devengado / Inicial (c/a)*100	% Devengado / Final (c/b)*100
2005	696.472	668.879	647.985	96,0%	93,0%	96,9%
2006	222.688	1.632.426	1.558.883	733,1%	700,0%	95,5%
2007	795.853	2.880.331	2.578.599	361,9%	324,0%	89,5%
2008	658.635	3.401.180	3.528.468	516,4%	535,7%	103,7%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES y MINVU.

Al comparar el presupuesto inicial con el presupuesto vigente o final y el gasto devengado, los valores del subsidio son considerablemente variables. En particular, salvo en el año 2005, el presupuesto vigente se ubica muy por sobre el presupuesto inicial. Es no se evalúa positivamente considerando que los presupuestos están para cumplirse y no tener estar altas variaciones que demuestran mala estimación presupuestaria.

Una explicación que se nos ha dado, de manera informal, es que el presupuesto de este programa, por ser de bajo monto respecto al total de la institución, se estima en un monto bajo de manera de no afectar mayormente el total destinado a subsidios habitacionales, pudiendo ser incrementado a lo largo del año. Lo que sí queda establecido como glosa presupuestaria es el número de subsidios a otorgar por año. Esto es lo que produce las enormes variaciones entre el presupuesto inicial y el final, y es por esto que el presupuesto final es más cercano al gasto devengado. Dado que MINVU cuenta con la información disponible, ex-ante, respecto del pago de las cuotas futuras del subsidio leasing, resulta ineficiente tener que estar realizando ajustes al presupuesto durante el año. Lo que debiera ocurrir es que MINVU mantuviera informada a la DIPRES sobres los pagos futuros del subsidio, de manera de elaborar un presupuesto más certero. Esta es una materia en la que se pueden realizar enormes progresos, toda vez que exista la voluntad de parte de MINVU de sistematizar la información de la que dispone

Por otro lado, no pareciera haber motivos ajenos al programa, exógenos, que puedan afectar el monto de los recursos destinados al programa.

4.3.2. Aportes de Terceros

Para evaluar el Programa de Subsidio al Leasing Habitacional no se consideraron los gastos asociados a la suscripción del contrato de leasing, ya que estos costos, incurridos por las Sociedades Inmobiliarias y quienes contratan el leasing no varían si es que el contratante es beneficiario o no del subsidio.

4.3.3 Recuperación de Gastos

El programa no posee recuperación de gastos.

5. SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA

En términos generales se podría afirmar que el Programa tiene sostenibilidad en el mediano plazo, en tanto los objetivos del programa apuntan a resolver el problema habitacional de un grupo de familias que no pueden resolverlo sin esta ayuda estatal. Si bien la vida útil del programa no está expresamente definida, ni su población objetivo, en tanto el Programa se asocia al objetivo estratégico de disminuir el déficit habitacional, es válido plantear que es sostenible en tanto no se logre resolver totalmente el problema de carencia habitacional.

Por otra parte, uno de los principales actores institucionales externos expresó su apoyo y respaldo al Programa, toda vez que todas las operaciones de Leasing Habitacional que ellos realizaron se hicieron con subsidio. Sin el Programa el financiamiento de viviendas vía leasing, no tiene viabilidad para el segmento que actualmente está financiando esta institución⁷⁸.

Otro elemento importante en aras de la sostenibilidad del Programa es el hecho de que la autoridad de la División MINVU de donde depende el Programa lo respalda y lo considera un complemento a los otros subsidios, específicamente del DS 40.

Sin embargo el análisis del diseño y gestión del Programa indica que es necesario hacer una revisión de sus actividades, fundamentalmente aquellas que dicen relación con el seguimiento y difusión de los aspectos más importantes del programa, definiendo una población objetivo en relación a las necesidades regionales, al mismo tiempo generar una mayor coordinación institucional al interior del MINVU de cara a los diferentes departamentos que interactúan con el programa, como la DPH, SERVIU, División Finanzas, División Informática y el área jurídica. Al mismo tiempo evaluar la necesidad de al menos una persona más en la dotación del programa que pueda producir toda la información necesaria para el seguimiento, recolecte información pertinente de las inmobiliarias y coordine la difusión del programa en sus diferentes aspectos como es la presencia en la página web y el contenido que tendrá, información del programa es las inmobiliarias y dentro del Minvu para mantener su validación a nivel especialmente de los Serviu.

A su vez se requiere mejorar los mecanismos de difusión en el sentido de entregar a los potenciales beneficiarios toda la información necesaria respecto del leasing, los diferentes operadores y las tasas con que operan. Los indicadores para velar por el buen control del programa son adecuados pero no suficientes. Es eficiente considerando que los costos en relación a los subsidios otorgados son bajos y se pagan en un plazo promedio de 18 años. Además, el costo administrativo es mínimo considerando que usa personal de diferentes áreas del MINVU que entre todas sus actividades está trabajar con el leasing.

A nivel de beneficiario se requiere hacer un esfuerzo de difusión y orientación del Programa tanto desde las oficinas de información de los SERVIU como desde las municipalidades y las sociedades inmobiliarias, con el propósito de aclarar en que consiste el Programa y las diferencias en tiempo y costo que puede tener en comparación con un Programa similar como el DS 40.

⁷⁸ Banco del Desarrollo

Otro aspecto a tener presente de cara a la sostenibilidad del programa es la mantención del financiamiento que las empresas de leasing. Estas tienen básicamente dos formas, una son los recursos propios como Banderarrollo, Bhif y San Sebastian, la otra modalidad es la securitización de los contratos de leasing emitiendo bonos los cuales son vendidos en el mercado de capitales, como Mapsa por ejemplo. Para esto último es fundamental la calidad de la cartera de contratos y esta depende de la una buena y correcta aplicación de política de crédito de cada empresa de leasing que quiera securitizar sus contratos.

Finalmente, cabe señalar que el Programa cuenta con un marco jurídico que asegura el logro de sus objetivos y garantiza su continuidad.

6. JUSTIFICACIÓN DE LA CONTINUIDAD

A la luz de los documentos revisados y las entrevistas realizadas, como parte del análisis y evaluación del Programa realizada por este Panel, se puede señalar que no existen razones fundadas para plantear la finalización del Programa.

Es más, si se considera que el problema que dio origen al Programa aún persiste, tanto en un contexto general, el déficit habitacional, como en un contexto específico, la existencia de familias con restricciones económicas y familiares para generar el ahorro requerido por el resto de los programas habitacionales o que no son considerados sujetos de crédito en el sistema financiero tradicional por diversas razones, la continuidad del Programa se considera justificada. Bajo esa definición se debe cuantificar la población objetivo en forma precisa, y elaborar las pautas y normativas que permitan garantizar una adecuada focalización del Programa.

En el periodo de evaluación se considera que la auto focalización del Programa ha estado en la línea de lo planteado en el Propósito, y se está llegando a sectores medios de la población con un apoyo específico a su necesidad de apoyo al financiamiento de la adquisición de una vivienda. Dicho esto, se requiere formalizar en un documento esta focalización de modo que sea conocido por todas las áreas que interactúan con el Programa.

En definitiva, todavía hay una cantidad importante de las familias que arriendan de los deciles III al VIII que requieren del apoyo del Programa.

El Programa cuenta con un marco jurídico que asegura el logro de sus objetivos y garantiza su continuidad.

III. CONCLUSIONES

GENERALES

1. El Programa subsidio leasing habitacional es hoy día un instrumento de política habitacional efectivo y una alternativa válida de apoyo al financiamiento de viviendas nuevas o usadas para todas aquellas personas que por diversas razones no pueden optar al sistema de subsidio habitacional tradicional. Es así como el SLH ha permitido que 14.156 hogares accedan a su vivienda en el periodo de evaluación, número de beneficiarios que este en comparación al período anterior de 4 años significó una mejoría de 91%⁷⁹ en los subsidios asignados. Además, todas aquellas personas que requieran un financiamiento de 100% de su vivienda y sean independientes o dependiente con

⁷⁹ Esto se grafica en los cuadros 30 y 31 del presente informe.

rentas medias encuentran en el SLH una posibilidad de adquirir una vivienda. Visto así es un complemento al subsidio regulado por el DS 40.

2. En el programa interactúan de buena forma el sector público y privado, el primero definiendo el Marco Legal y la administración general del programa, y el segundo calificando a los beneficiarios potenciales su capacidad de pago para responder a un contrato de arrendamiento, a través, de las empresas de leasing, el DCV administrando los subsidios desmaterializados y el Banco pagador haciendo las transferencias de fondos por los pagos de las cuotas de los Bonos en forma oportuna.

3. Las tasas de intereses que cobran las empresas de leasing son superiores a las tasas que cobran Bancos y Financieras en créditos hipotecarios tradicionales con letras o mutuos. No obstante, las diferencias no son de una magnitud que afecten la capacidad de pago del arrendatario en desmedro del deudor hipotecario. En los dos cuadros siguientes se aprecia lo indicado.

Tasa de Interés Real Anual Contratos Leasing Habitacional

AÑO	Número de Subsidios (*)	Tasa Promedio	Tasa Mediana	Varianza
2005	2.815	10,87	11,00	2,57897934
2006	3.782	10,26	10,22	1,4315154
2007	3.799	9,79	9,75	1,57668382
2008	2.891	9,15	9,05	1,95923713
Total	13.287	10,01	10,00	2,18104799

Fuente: Elaboración propia con información MINVU.

(*): EL número total de subsidios de este cuadro es menor al total real, ya que se dejaron fuera los casos cuya información de la tasa de interés no estaba clara.

Tasa de Interés Real Anual Instituciones del Sistema Financiero Chileno 2009

INSTITUCION	BANEFE	RIPLEY	FALABELLA	CORPBANCA	BCI	ESTADO	PARIS	Promedio
TASA UF +	6,5	7,50%	6,50%	6,70%	6,86%	5,70%	7%	6,70%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las páginas web de cada institución.

En definitiva, lo que afecta finalmente esta capacidad es el valor total de la cuota en relación a sus ingresos que tradicionalmente no debe ser más allá del 25%. Se consideran adecuadas las tasas cobradas en función a los niveles de riesgos que afectan el costo de financiamiento de las empresas de leasing. Referidos al riesgo de tasa y de acopio principalmente. Esto se explica en que el bono tendrá un mayor o menor precio dependiendo de las tasa de mercado al momento de emitir el bono que generalmente no coincide con la emisión del contrato de leasing el cual ya tiene definida una tasa. Por ejemplo si la empresa de leasing cobro 8% en sus contratos de leasing y emitió bonos al 7% para financiarse, al acumular los contratos⁸⁰ en el tiempo al momento de enviar los bonos al mercado la tasa puede estar sobre o bajo la tasa de emisión afectando el precio final del Bono explicado en la siguiente formula:

$$\text{Precio del Bono} = \frac{\text{Valor Presente Valorado a Tira de Mercado}}{\text{Valor Presente valorado a Tira Efectiva de Emisión}}$$

⁸⁰ La empresa Mapsa se financia de esta forma para financiar sus contratos de leasing.

Así un bono de UF300.000 con tasa efectiva de emisión de 7% y una tasa de mercado de 9%, el numerador en la fórmula será menor que el denominador llevando al bono a un valor menor al 100% generando una pérdida en la emisión. Esto se explica porque los inversionistas no estarán dispuestos a recibir una tasa menor dado que el mercado por instrumentos equivalente paga una tasa mayor por lo castiga el precio.

Otro factor que afecta la tasa de emisión y con ello el precio del bono es el riesgo de cartera de las empresas de leasing. Es decir, por el hecho de no pedir pie o un pie menor al del sistema de financiamiento tradicional las empresas clasificadoras de riesgos lo consideran como falta de capacidad de ahorro de las personas que tomaron el contrato, es decir, con flujos ajustados llevando a considerarlas de mayor riesgo haciendo que la tasa de emisión suba porque los inversionistas exigirán un diferencial en la tasa por este mayor riesgo.

4. Un importante elemento innovador que tiene el Programa es el pago del subsidio leasing a largo plazo a través de un bono desmaterializado. Este bono lo reciben las inmobiliarias quienes lo transan en el mercado de capitales.
5. El subsidio leasing habitacional en su tramo general tiene valores de subsidio diferentes para beneficiarios y valor de vivienda similares. Para viviendas de hasta UF1.000 el SLH tiene una escala decreciente en función al valor de la vivienda de UF170 a UF100, y el DS 40 UF200. Además, este último subsidio puede financiar desde UF1.001 hasta UF2.000 de valor de propiedad obteniendo un subsidio decreciente en función al valor de la vivienda que va de UF180 a UF100. Lo indicado se refleja en el cuadro siguiente:

Comparación SLH versus DS40 para Modalidad General por Valor de Vivienda Año 2009
(Valores en U. F)

Valor Vivienda (UF)	Subsidio Leasing (UF)	Subsidio D. S. 40 (UF)
600	170	200
700	152,5	200
800	135	200
900	117,5	200
1.000	100	200
1.200	0	180
1.500	0	150
1.700	0	130
2.000	0	100

Fuente: Elaboración propia en función a Información MINVU

6. El Programa tiene sostenibilidad en el mediano plazo, en tanto los objetivos del programa apuntan a resolver el problema habitacional de un grupo de familias que no pueden solucionarlo sin esta ayuda estatal. Si bien la vida útil del programa no está expresamente definida, ni su población objetivo, en tanto el Programa se asocia al objetivo estratégico de disminuir el déficit habitacional, es válido plantear que es sostenible en tanto no se logre resolver totalmente el problema de carencia habitacional. Esto se suma al uso de recursos que utilizan otros programas lo que permite generar economías de escala⁸¹ a la institución, dándole sostenibilidad administrativa al programa en el tiempo.

⁸¹ Economía de Escala está referida a la optimización del uso de costos fijos al ser utilizado para más fines haciendo que su costo unitario baje.

Por otra parte, uno de los principales actores institucionales externos expresó su apoyo y respaldo al Programa, toda vez que todas las operaciones de Leasing Habitacional que ellos realizaron se hicieron con subsidio. Sin el Programa el financiamiento de viviendas vía leasing, no tiene viabilidad para el segmento que actualmente está financiando esta institución⁸².

Un elemento importante en aras de la sostenibilidad del Programa es el hecho de que la autoridad de la División MINVU de donde depende el Programa lo respalda y lo considera un complemento a los otros subsidios, específicamente del DS 40.

Sin embargo el análisis del diseño y gestión del Programa indica que es necesario hacer una revisión de sus actividades, fundamentalmente aquellas que dicen relación con el seguimiento y difusión de los aspectos mas importantes del programa, definiendo una población objetivo en relación a las necesidades regionales, al mismo tiempo generar una mayor coordinación institucional al interior del MINVU de cara a los diferentes departamentos que interactúan con el programa, como la DPH, SERVIU, División Finanzas, División Informática y el área jurídica. Al mismo tiempo evaluar la necesidad de al menos una persona más en la dotación del programa que pueda producir toda la información necesaria para el seguimiento, recolecte información pertinente de las inmobiliarias y coordine la difusión del programa en sus diferentes aspectos como es la presencia en la página Web y el contenido que tendrá, información del programa es las inmobiliarias y dentro del MINVU para mantener su validación a nivel especialmente de las oficinas de SERVIU. La lógica entre sus diferentes niveles de objetivos, fin, propósito y componente está validada.

Otro aspecto a tener presente de cara a la sostenibilidad del programa es la mantención del financiamiento que las empresas de leasing. Estas tienen básicamente dos formas, una son los recursos propios como Bandesarrollo, BHIF y Sociedad San Sebastian, la otra modalidad es la securitización de los contratos de leasing emitiendo bonos los cuales son vendidos en el mercado de capitales, como MAPSA por ejemplo. Para esto último es fundamental la calidad de la cartera de contratos y esta depende de la una buena y correcta aplicación de política de crédito de cada empresa de leasing que quiera securitizar sus contratos.

DISEÑO

Factores Positivos.

1. El Programa tiene 25 actividades que se desarrollan para producir el componente, hay 9 que se hace en el sector privado, lo cual es evaluado positivamente desde el punto vista de la eficacia, los beneficiarios que se inscriben y firman el contrato de leasing con la empresa inmobiliaria obtienen su propiedad en el 100% de los casos.
2. El programa tiene un sistema de administración del subsidio desmaterializado a través de su custodia en el DCV y pago trimestral via Banco del Desarrollo en forma gratuita, esto evaluado positivamente considerando su eficiencia y calidad respecto del pago a tiempo a un costo reflejado en una comisión mensual. Esto se compara con el costo de pagar a través de emisión física de subsidios y pagos de cupones trimestrales en el MINVU, claramente hay un ahorro de costo comenzando por el tiempo de funcionarios destinado a emitir la información.
3. La lógica vertical es adecuada hasta el nivel de componentes considerando que el componente referido a la asignación del subsidio, aporta al objetivo definido en el propósito del acceso a la primera vivienda de personas con capacidad de pago para responder a un contrato de arriendo con promesa de compra/venta, y esto aporta al fin de disminuir el déficit habitacional.

⁸² Banco del Desarrollo

Oportunidades de Mejora

1. El programa no ha vuelto a validar el problema que dio origen a este subsidio, si bien el MINVU ha realizado diversos estudios relacionados con la medición del déficit, estos no han identificado las familias que podrían constituir la población objetivo del Programa, su caracterización y distribución regional. El panel sugiere el grupo de personas que arriendan entre los deciles III al VIII. Que llegaban a 391.000 hogares según las estimación del panel en Base a cifras Casen 2006 y a 340.560 hogares se según estimación del panel en base a cifras Casen 1992. El aumento se debe a que la población a crecido y la velocidad de respuesta del sector privado y público en proveer viviendas a ese sector a sido menor al crecimiento de la población.

2. La población potencial y objetivo no está definida en forma explícita. Esto se evalúa como deficiencia en el diseño del Programa, es fundamental tener claridad a quien quiero llegar y a quien realmente estoy llegando. Es importante agregar que el Programa no tiene un criterio de focalización y de selección de beneficiarios explícito lo cual es evaluado negativamente por el hecho que es fundamental la focalización, para poder lograr a través de la ejecución del componente el logro del propósito.

3. La lógica vertical del Programa se valida solo parcialmente considerando que faltan actividades de seguimiento y difusión, que no están incluidas, las cuales son fundamentales para ir midiendo el avance del Programa en el año y hacer llegar información del Programa a quien se quiere beneficiar con él.

4. La lógica horizontal no se valida considerando la falta de indicadores y metas que den cuenta del avance del Programa en los ámbitos de control de procesos, producto y resultados en cada uno las dimensiones de eficacia, calidad, eficiencia y economía. Solo hay indicadores parciales de alguno de ellos. A nivel de propósito hay dos de economía/proceso y eficacia/resultados, en el componente hay dos eficacia/producto y eficiencia/proceso.

5. El programa no cuenta con información sistematizada la cual pueda procesar y analizar, esto no se evalúa positivamente considerando esto como fundamental para el seguimiento del programa en sus diferentes etapas. Esto referido hasta antes de entregar el subsidio. Posterior a la asignación del subsidio es adecuada la información que proviene del DCV y el Banco pagador, aún cuando ella tampoco es analizada por el equipo Leasing.

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

Factores Positivos.

1. El programa se inserta dentro de la División de Política Habitacional del Minvu, el cual funciona con los mismos recursos humanos asignados a otros programas. Es así que el responsable del programa es el Jefe de Sectores Medios de esta División. Esto es evaluado positivamente considerando el ahorro de costos que significa no usar recursos adicionales.

2. La coordinación, asignación de responsabilidades y funciones han operado satisfactoriamente en lo referido al proceso de producción. La DPH ha informado a los SERVIU y División de Finanzas de las modificaciones realizadas y ha establecido las instrucciones pertinentes para el funcionamiento del Programa.

3. Existe una importante modificación al programa fuera del período de evaluación, pero su impacto hace necesario mencionarla. El principal cambio a juicio del panel que hace el DS 219 del año 2003

está referido a que el subsidio se emite desmaterializado a través de un bono pagadero a todo evento en el plazo del contrato de leasing. Esto contribuyó al aumento de la demanda de operaciones de leasing con subsidio. El periodo 2005-2008 se entregaron 14.156 de la modalidad nueva y en el periodo 2001-2004 se entregaron 7.403 con la modalidad antigua mejorando en 91% el número de subsidios entregados.

4. El subsidio se paga a través de instrumento financiero en el plazo del contrato de leasing. Se evalúa positivamente la transferencia mensual que se hace del pago de las cuotas trimestrales del subsidio, a través, de la información que entrega el DCV vía electrónica al Banco pagador quien transfiere a los beneficiarios o emite vale vista. Esto da seguridad y rapidez a la operatoria de pago y custodia.

Oportunidades de Mejora

1. No existe una periodicidad de comunicación establecida con las distintas unidades del MINVU que intervienen en el Programa (SERVIU, División de Finanzas, Informática, etc.). La comunicación sólo se produce cuando existe la necesidad de informar un cambio en la operación del Programa, o de entregar alguna información específica.

2.- La coordinación, asignación de responsabilidades y funciones no han operado satisfactoriamente en lo referido al seguimiento y evaluación del programa en forma recurrente. Generando que el responsable del programa no tenga toda la información necesaria para realizar esta función o delegarla adecuadamente.

3. La base de datos institucional Rukan no es aprovechada adecuadamente en el Programa. Este usa planillas Excel para llevar registros con 150 campos de los cuales no son llenados en forma sistemática. En definitiva, falta organizar el flujo de información y definir responsabilidades y funciones.

4. No se controla el cumplimiento de la Ley en lo referido a las condiciones que deben cumplir las empresas de leasing, UF10.000 de capital y no estar con deuda superior al 50% de su patrimonio. Esto debido a que no hay una instancia de comunicación formal con la SVS.

EFICACIA Y CALIDAD.

Factores Positivos.

1. El cambio legal del Programa a través de las modificaciones introducidas por el DS 219 ayudó a mejorar el desempeño del programa en el periodo de evaluación en relación a similar periodo anterior 2001-2004. Esto se reflejó en un aumento de 95% en los subsidios adjudicados en el periodo de evaluación 2005-2008 en relación a los 4 años anteriores.

2. El distribución regional de los subsidios de leasing habitacional otorgados muestra que las dos principales regiones en recibirlos son la metropolitana y la quinta con 55% y 11% respectivamente, siendo a su vez estas dos regiones las que concentran la mayor proporción de las personas que arriendan en los quintiles III y VIII . Donde un 46% corresponde a la región metropolitana y un 12% a la quinta región. Esto se evalúa positivamente toda vez un 66% de los subsidios adjudicados estan en las regiones que concentran el 58% de las personas que arriendan.

3. El SLH produjo en el periodo 14.156 subsidios, en igual periodo se pagaron 73.488⁸³ subsidios asociados al DS 40 que es un programa que tiene beneficiarios y valor de vivienda similares. Se

⁸³ La fuente de información es el Observatorio Urbano de la página Web del Minvu.

pagaron en este programa 5 veces mas subsidios en el SLH. Pero el uso del subsidio adjudicado en el DS 40 es de 41% considerando que en el periodo se aprobaron 179.913 subsidios. El el SLH se pagaron el 100% de lo aprobado. Esto es evaluado positivamente dado que el programa SLH logra que el subsidio culmine en un 100% con la adquisición de una propiedad vía la suscripción de un contrato de leasing.

4. No existe medición respecto a la satisfacción de beneficiarios, pero los operadores de leasing evalúan positivamente la agilidad en la entrega del subsidio y que las personas no postulan, sino reservan el subsidio y luego se trae el contrato de leasing al SERVIU quien lo revisa y luego a través de un decreto asigna el pago del subsidio.

5. Los términos de contrato por no pago suman 486 en 12 años, considerando los 24.407 subsidios entregados en ese periodo , siendo el 2% resultante una buena cifra indicando una adecuada evaluación de beneficiarios. De los 14.136 entregados en el período de evaluación, de esos solo 8 se han terminado por no pago siendo un 0,1%. Se ve una buena calidad de deudores de leasing con ese índice, lo que se evalúa positivamente.

6. El programa no tiene focalización, existiendo una de auto focalización a través de los operadores de leasing quienes tienen un perfil de cliente a quienes financian. El el operador de leasing es el que determina a quien le financiará y con ello indirectamente a quien se le asigna el subsidio leasing habitacional. De acuerdo a la información recopilada por el Panel de los operadores de leasing y el estudio de Budnevich claramente el programa está llegando a personas de los deciles de ingresos medios del III al VIII lo cual se evalúa positivamente.

Oportunidades de Mejora

1. El desempeño del programa en cuanto a la producción del componente en el periodo de evaluación a llegado a 63% de cumplimiento en relación a los subsidios presupuestados. 23.000 versus 14.156. Esto no es satisfactorio considerando que la necesidad de los potenciales beneficiarios no está resuelta en su totalidad. Teniendo hasta ahora un bajo impacto en el logro del propósito considerando los beneficiarios objetivos 391.000. El impacto es un 3,6% en estos beneficiarios (14.156/391.000).

2. Las empresas de leasing son las que generan los contratos que finalmente financian la adquisición de viviendas de estas personas, pero no existe información sistematizada que de cuenta de porqué no se cumplió la única meta explícita que tiene el Programa en el período de evaluación a excepción del año 2007.

3. El programa para avanzar en el logro del propósito tiene la limitación del máximo de subsidios a otorgar fijados por Ley de presupuesto cada año.

4. La distribución por tipo de subsidio muestra concentración en Leasing general hasta UF1.000 con un 72,8% y renovación urbana hasta UF1000 con 26,7%. Las otras 3 modalidades prácticamente no se usaron en el período de evaluación. Para Leasing en regiones XI, XII, Palena y Chiloé solo 63 con un 0,4% de participación, Leasing en zonas de rehabilitación patrimonial 4 casos y ningún caso en Isla de Pascua y Juan Fernandez. En este último caso es porque las inmobiliarias no están en estas islas, en el caso de rehabilitación patrimonial la explicación fue que el tamaño de los proyectos hacia que las propiedades quedaran fuera del valor máximo definido en el Programa para estos leasing. En las 4 provincias extremas es también la baja presencia de las empresas de leasing la razón que explica el bajo porcentaje de uso. No obstante, lo anterior se considera debe hacerse un esfuerzo en mejorar la cobertura en estas 3 modalidades de leasing que no se usan o se hace en forma marginal.

5. El programa no tiene un número adecuado de indicadores que permitan ir haciendo un seguimiento a su desarrollo lo cual es evaluado como una carencia del programa. El principal indicador de eficacia es el de subsidios otorgados en relación a los presupuestados y como se ve en el cuadro siguiente es de solo un 63% en el periodo de evaluación.

Número de Subsidios Leasing Presupuestados versus Asignados
2005-2008

Año	Subsidios Presupuestados	Subsidios Asignados	Saldo sin Asignar	% Subsidios Asignados
2005 (*)	10.000	2.973	7.027	29,7%
2006	5.000	4.106	894	82,1%
2007	4.000	3.998	2	100,0%
2008	4.000	3.079	921	77,0%
2005-2008	23.000	14.156	8.844	61,5%

Fuente: Elaboración propia con datos MINVU.

(*): El año 2005 se otorgaron además 279 subsidios leasing bajo la modalidad antigua.

6. El programa no tiene mediciones de calidad respecto al beneficiario final, lo que impide saber el grado de satisfacción de estas personas o su grupo familiar quien accedió a su primera vivienda.

7. La cobertura promedio es de un 3% anual, suponiendo que los beneficiarios objetivos similares a los potenciales en 391.000 no se han modificado. Siendo una cifra baja.

8. En el periodo de evaluación operaron 10 empresas de leasing concentrando el 51 % dos de ellas Mapsa y Bandesarrollo, las otras que tienen un porcentaje importante son Concreces 16% y Vive Leasing con 11%. Se debe seguir incentivando la entrada de mas operadores para generar mas competencia y la oferta de leasing tenga mejor cobertura regional.

EFICIENCIA Y ECONOMÍA.

Factores Positivos.

1. El gasto del programa, a pesar de tener solamente tres imputaciones presupuestarias, comprende cuatro tipos de gastos.

- El primer y más importante gasto es el que corresponde a la transferencia del subsidio, el cual, a diferencia de otros subsidios habitacionales, se realiza a lo largo del tiempo, a medida que las cuotas del contrato de arrendamiento con opción de compra se van pagando.
- Como segunda fuente de gastos, se debe identificar el pago al Depósito Central de Valores por el depósito de la emisión de los subsidios en la cuenta más un pago por custodia de valores a esta misma institución (pago fijo mensual de 16 UF). Este pago considera la provisión del sistema computacional, capacitación y apoyo operacional permanente.
- En tercer lugar, están los gastos imputables a personal, los cuales son bajos en relación a la magnitud del subsidio al leasing y de los subsidios habitacionales en general.
- En cuarto lugar, se encuentra el pago por el Subsidio a la Originación.

Se evalúa positivamente la estructura de gastos del programa en atención al pago en el largo plazo del subsidio, y el resto son UF16 al DCV, el pago del subsidio de originación que hasta UF 15 por subsidio para propiedades cuyo valor es menor a UF600, y el pago al personal que es una proporción utilizada de las personas que trabajan en la DPH, Finanzas, y Serviu.

2. La tasa de interés no es un impedimento para la adecuada producción del componente, considerando que lo principal es que el beneficiario pueda pagar la cuota y llegue a término el contrato.

3. El programa para su funcionamiento, demanda pocos requerimientos en materia de personal, como ya se mostró anteriormente y tampoco debería, tal como opera en la actualidad, requerir mayores gastos. A menos que se comiencen a destinar recursos para publicidad, procesamiento de información en forma sistemática u otros no contemplados actualmente, el gasto en administración no debería variar, o incrementarse, mayormente. En segundo lugar, el gasto por concepto de transferencias irá aumentando en el tiempo, a medida que se incorporen más beneficiados con este subsidio, y sólo bajará al momento que se vayan terminando los pagos de las cuotas (los cuales son de 8, 12, 15 y 20 años en su mayoría).

4. Todo indica que este es un programa de muy bajo costo administrativo por parte de MINVU, y que no debería ser mayor en el tiempo, más bien podría seguir disminuyendo como porcentaje del gasto total del programa.

Oportunidades de Mejora

1. En materia presupuestaria, el presupuesto inicial del programa en lo que respecta a la transferencia misma del subsidio, difiere importantemente del presupuesto final o vigente. Esta situación no debe ocurrir, ya que la información disponible del programa permite proyectar con claridad el pago de los cupones de un año a otro, y más aun proyectar estas transferencias a lo largo del tiempo. Si bien es cierto, es posible realizar modificaciones al presupuesto vigente durante el año presupuestario, resulta ineficiente realizar estas modificaciones si se puede saber con anterioridad el monto a transferir, al menos en lo que respecta a los subsidios otorgados en años anteriores.

IV. RECOMENDACIONES

DISEÑO DEL PROGRAMA

1.- Metodología para determinación de la Población Potencial y Objetivo.

Se propone una metodología para determinación de la población objetivo y potencial basada. Se basa en tomar primero la Casen 2006, determinar las personas que arriendan de los deciles III al VIII. Siendo esta la población potencial. Dentro de esta determinar por ejemplo, jefes de hogar que se desempeñan como trabajadores independientes, arriendan y pertenecen a los deciles III al VIII. Otra foco son hogares jóvenes entre 26 y 35 años que arriendan su actual vivienda y pertenece a los deciles del III al VIII. Luego hacer lo mismo con la Casen 1992 y ver la evaluación de las respectivas poblaciones considerando el crecimiento vegetativo. Esta determinación también puede extrapolarse a otros Programas que atienden a una población similar como el D.S.40.

El responsable de hacer esto debe ser el encargado del Programa en la Dipres. La fuente información existe y el panel entrega un avance en su cálculo, para actualizar la población potencial en la próxima Casen.

2. Igualar beneficios del SLH (DS 120) con el Subsidio regido por el DS 40

Se recomienda que los beneficiarios del programa SLH reciban similares beneficios que el DS 40; en la actualidad se produce una discriminación por tipo de financiamiento perjudicando a quien se

quiere beneficiar en el caso de personas que arriendan y no poseen una vivienda. La razón principal de esto es que ambos subsidios apuntan a sectores similares (sectores medios), la diferencia está en que unos aportan pie (DS40) y los otros no aportan pie (DS 120 SLH), sin embargo ambos se enfrentan a la misma necesidad como es tener vivienda propia.

3.- Incluir actividades de seguimiento y difusión .

Las actividades de seguimiento que deben incluirse en el diseño del programa son las siguientes:

- El responsable del Programa solicitar al Serviú respectivo una vez al mes información detallada de los subsidios otorgados ese mes que incluyan :

- Valor de Vivienda.
- Valor del contrato para completar el valor de la propiedad.
- Modalidad de subsidio.
- Cuota de arriendo a pagar.
- Tasa interés cobrada en el contrato al beneficiario.
- Metros cuadrado de vivienda.
- Plazo.
- Fecha del contrato
- Empresa de leasing que financió la operación de leasing.
- Rol de la vivienda.

Luego de recibir la información al tercer día hábil del mes siguiente en que se generan las operaciones de leasing, se solicita a un responsable dentro del Programa analizar la información e emitir un informe tipo resumen ejecutivo en que se de cuenta del promedio número de subsidios otorgados, promedio de tasas cobrados que servirá de input para mantener actualizada la pagina web con la información de cuanto cobra cada inmobiliaria y se pueda comparar con las tasa de los crédito hipotecarios, 3 principales operadores de leasing que utilizaron el programa ese mes, en definitiva un procesamiento de toda la información recogida.

- Instruir al respectivo Serviú que envíe información a la División Finanzas para que se paguen todos los subsidios de originación de operaciones de leasing generadas el mes anterior.
- Solicitar a la SVS que todos los años en el mes de Mayo envíe información financiera recogida de las empresas de leasing a la dirección del Programa de modo de determinar si se cumple la ley en lo referido al Patrimonio y endeudamiento de la estas sociedades.
- Llevar estadística de los contratos que no llegan a término y diferenciar los que son por no pago de los que solo devoluciones de propiedad que por tratarse de arriendo el sistema de devolución es ágil. En ambos casos deben borrarse del registro de beneficiarios debido a que ya obtuvieron el beneficio de un subsidio del estado para apoyar la compra de su vivienda. En su defecto, restringir a un número de años el poder volver a postular.

Para llevar a cabo estas nuevas funciones de seguimiento y posterior evaluación se sugiere contratar una persona mas que trabaje directamente el Programa.

Las actividades de difusión que deben incluirse en el diseño del Programa son las siguientes:

- En un lugar destacado de la Pagina web del Minvu destinado a las personas que consulten la página o se les sugiera hacerlo se entregue información básica para que los potenciales beneficiarios estén informados de las diferentes alternativas de financiamiento, Publicar en la página Web del MINVU (al igual que para otros programas habitacionales), una Guía de

Orientación al usuario y la información de las empresas de Leasing que tienen convenio con el MINVU, indicando las tasas de interés anual que aplican.

- Implementar un Simulador de Crédito en línea, que pueda ser usado por los diversos programas que tienen crédito.
- El programa se responsabilizará de incluir las tasas promedio que cobra cada operador de leasing, simulaciones de ejemplo de monto de contratos y cuotas a pagar en función a las tasas promedio indicadas, cargando esta información mensualmente a través del Dinfo. Esto es beneficioso para los usuarios porque entre otras cosas genera una sana competencia entre las empresas de leasing, eliminando la asimetría de la información cuando un usuario no cuenta con esta información al momento de tomar su decisión de compra vía este sistema.
- Informe relativo al proceso de postulación al subsidio: Las personas deben postular al subsidio con la mayor y mejor información disponible; se debe informar a los postulantes acerca de los costos de la adquisición de una vivienda por medio de un contrato leasing versus los costos de un crédito hipotecario, por medio de simulaciones de créditos versus leasing; además, debe existir información pública (Web del Ministerio) respecto de los costos y requisitos de las diferentes Sociedades Inmobiliarias (tasas, condiciones de pie, requisitos de ingresos del hogar, etc.); los postulantes al leasing deben también considerar los otros subsidios habitacionales al momento de su postulación.

4. Eliminar Artículo 36 del D.S. 120.

Eliminar en la Ley el artículo 36 del DS 120 referido a la responsabilidad de la empresa de leasing por los vicios ocultos que por los cambios legales ha quedado duplicado. Esto debido entre otros factores que los operadores de leasing no son siempre inmobiliarias, sino operadores independientes como por ejemplo Bandesarrollo. La ley General de Urbanismo y Construcción, artículo 18 indicada que de acuerdo al tipo de falla o deterioro que tenga la propiedad la respectiva constructora o quien vendió la propiedad nueva tenga que responder por esto. Existen diferentes plazos de prescripción 10, 5 y 3 años dependiendo de la falla o deterioro. Esto puede sacar una traba que incentive a más empresas de leasing a entrar a operar de modo de seguir aumentando la competencia.

Esto queda dentro del artículo 28 bis de la Ley 19.281 que regula estos pagos. La unidad que autoriza el pago, que es el SERVIU regional respectivo

5.- Incluir indicadores para Evaluación mas completa.

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Cobertura del Programa respecto de los beneficiarios objetivos.
Fórmula de cálculo : $\frac{\text{Subsidios otorgados año } t}{\text{Total de personas que arriendan.}}$

Este indicador debe medirse anualmente y sirve para dimensionar el avance respecto al propósito y determinar los beneficiarios objetivos que el panel determinó en 391.198 hogares siendo los que arriendan según la Casen 2006 y están en los deciles III al VIII.

Eficacia/Resultado a nivel de Propósito:

Tenemos 6 indicadores asociados a la renta de los beneficiarios.

1.- Indicador : Promedio de renta

Fórmula de cálculo : Sumatoria de las rentas de los beneficiarios atendidos el mes t/Total de beneficiarios atendidos en el mes t

2.- Indicador : Promedio de renta agregado.

Fórmula de cálculo : Sumatoria de las rentas del periodo/Total de beneficiarios del periodo.

3.- Indicador : Moda de renta mensual.

Formula de cálculo : Decil de renta que más se repite en el mes t

En este caso, como las rentas no necesariamente van a ser exactamente iguales, al usar los deciles, se asocian las rentas a los rangos del decil al que pertenece el hogar.

4.- Indicador : Moda de renta agregado.

Fórmula de cálculo : Decil de renta que más se repite en el periodo.

5.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta mensual y agregado.

Formula de cálculo : Determinación de mínimo y máximo de renta de cada mes t.

6.- Indicador : Mínimo y Máximo de renta mensual y agregado

Formula de cálculo : Determinación de mínimo y máximo de renta de cada período.

Determinar mensualmente y en forma agregada el promedio, la moda, el mínimo y el máximo de renta de las personas a quienes se les asignó subsidios en el semestre, como avance en el logro del propósito. El promedio de renta sirve para determinar si en general las personas que acceden al subsidio están en los deciles de los sectores medios. La moda es útil para validar dónde se concentran las rentas por rango. Finalmente el mínimo de renta sirve para saber si hay personas que pueden acceder a un mejor subsidio si su nivel de renta así lo permite, y también la renta máxima permite saber si hay personas fuera del rango de sectores medios. Lo anterior es importante para el equipo del programa toda vez que el programa no tiene una condición de renta a priori para acceder al beneficio. La periodicidad debe ser mensual y el registro será recogido por el SERVIU en la ficha de cálculo solicitando la información a la respectiva empresa de leasing que junto a la escritura debe entregar este dato. Se hace firmar una autorización del beneficiario en que indica su conformidad a usar los datos de su remuneración, solo y exclusivamente para fines estadísticos

Eficiencia/Resultado a nivel de Propósito.

Indicador : Porcentaje de contratos vigentes

Fórmula de cálculo : $((\text{Total contratos vigentes} + \text{total de contratos llegados a término}^{84}) / \text{Total de contratos generados}) * 100$

Donde el Total de contratos vigentes se mide como el total de contratos generados menos los contratos terminados por no pago de las cuotas de arrendamiento.

Este indicador no está cuantificado pero es factible hacerlo, considerando que la información la tiene la DPH. La utilidad tiene que ver con el avance del propósito, considerando que el 100% significa que se avanza en el logro del propósito sin desviación. Un indicador menor nos refleja que hay beneficiarios que obtuvieron su casa pero la perdieron posteriormente por no pagar, lo que hace retroceder el avance del propósito. Un porcentaje razonable es no superar el 2%. Este valor es el porcentaje actual de términos de contrato. La periodicidad debe ser semestral para ir comparando respecto a los periodos anteriores y ver si hay aumento fuera del porcentaje indicado para determinar junto a la inmobiliaria las razones, por ejemplo, si el mercado aumentó en igual nivel es

⁸⁴ Contratos pagados totalmente son los que terminan con una escritura de compra/venta y la transferencia de la propiedad al beneficiario.

un factor no controlable por el Programa, pero si el mercado mantuvo el porcentaje o disminuyó y nuestro indicador aumentó, entonces esto quiere decir que hay factores al interior del programa que afectan el indicador y deben tomarse las medidas en las empresas de leasing que es donde se califica a los beneficiarios.

Calidad/Producto a nivel de Propósito. En este ámbito podemos definir 2 indicadores.

Indicador : Porcentaje de beneficiarios satisfechos en relación al total.
Fórmula de cálculo : $\frac{\text{N}^{\circ} \text{ de beneficiarios que respondieron con 6 y 7 servicio recibido}}{\text{N}^{\circ} \text{ total de beneficiarios encuestados}}$.

Hacer una encuesta de satisfacción anual a una muestra de los usuarios del Programa, y determinar el porcentaje de usuarios satisfechos en relación al total. El indicador evalúa la percepción de los usuarios respecto al servicio recibido. Al programa este indicador le entregará información respecto al servicio recibido por el beneficiario en la empresa de leasing dado que los trámites en el SERVIU lo realizan principalmente estas sociedades, como son la inscripción en el RUI y reserva del subsidio con la escritura de leasing.

Indicador : Porcentaje mayor entre las 4 razones para optar a leasing.
Fórmula de cálculo : $\frac{\text{Sumatoria de la opción i elegida por los beneficiarios}}{\text{Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción ii elegida por los beneficiarios}} / \frac{\text{Sumatoria de la opción iii elegida por los beneficiarios}}{\text{Total de encuestados comparada con Sumatoria de la opción iv elegida por los beneficiarios}} / \frac{\text{Sumatoria de la opción v elegida por los beneficiarios}}{\text{Total de encuestados}}$. El mayor porcentaje es la razón dominante.

Las 4 razones de porqué el beneficiario elige comprar una vivienda vía un contrato de leasing son las siguientes:

- i. No tener información sobre otras alternativas de financiamiento y de subsidios;
- ii. El leasing habitacional es la única alternativa de financiamiento por rechazo de solicitud en las alternativas de financiamiento tradicionales.
- iii. La vivienda elegida no tenía otra alternativa de financiamiento.
- iv. El leasing habitacional fue sugerido por la inmobiliaria donde se adquirió la vivienda.
- v. Esta era la mejor alternativa.

Consideramos este indicador importante para determinar que no existan asimetrías de información en la decisión de los beneficiarios. La periodicidad debe ser mensual. De este modo el equipo del programa sabrá si era la mejor opción, o no había otra alternativa de financiamiento para esa vivienda o fue rechazada su solicitud en el sistema tradicional. Si hay beneficiarios que eligieron las alternativas i o iv, existen asimetría de información y el Programa debe tomar medidas respecto a evitar estas situaciones, ya sea mejorando el acceso a la página Web donde está la información o asegurando que las empresas de leasing entreguen información a beneficiarios.

Eficiencia/ a nivel de Componente

Indicador : Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio
Formula de cálculo : $\frac{\text{Gasto en Administrar los pagos de las cuotas anuales de subsidios vigentes en forma de bono del programa en el año t}}{\text{total de subsidios administrados y registrados en el DCV}}$

Gasto unitario por administrar el pago de las cuotas anuales del subsidio. Considerando el pago al DCV y la remuneración de quien esté a cargo de la administración, que actualmente es una persona de SERVIU que utiliza en promedio dos días hábiles para esta labor. Se espera tener economías de escala⁸⁵ en la medida que se van entregando más subsidios. El objetivo de este indicador es velar porque anualmente vaya disminuyendo y si no ocurre revisar si el DCV subió el precio y saber la razón, o bien se agregó más personal al equipo del Programa.

Eficiencia/Proceso a nivel de Componente

Indicador : Gasto total del programa en función a los subsidios otorgados
Fórmula de cálculo : $\text{Total de gastos del programa en el año } t / \text{Número de subsidios otorgados en el año } t$.

El indicador no está cuantificado pero la factibilidad de ser cuantificado existe. La información Existe en la DPH. La utilidad para el Programa está en saber si la eficiencia del Programa se ha mantenido en el tiempo considerando que este programa tiene bajos costos fijos por su tamaño y uso de recursos ya existentes en el MINVU. No obstante, eso no significa que deba incurrirse en mas gastos sin una razón justificada, por lo tanto este indicador mostrará al Programa si hay gastos no programados para tomar las medidas que sean necesarias.

Eficacia/Resultado a nivel de Componente

Indicador : Porcentaje de subsidios de originación pagados en relación al total de viviendas financiadas vía SLH menores a UF600 en un mes
Fórmula de cálculo : $\text{N}^{\circ} \text{ de subsidios de originación pagados en el mes } t / \text{Total de subsidios adjudicados para viviendas menores a UF600 referidos al mes } t$.

La periodicidad debe ser mensual considerando que el valor de este indicador debiera ser siempre de 100%, ya que el objetivo por el cual se entrega el subsidio de originación es incentivar a las empresas inmobiliarias a otorgar financiamiento a viviendas menores a UF600.

GESTION.

1.- Confeccionar Manual de Procedimiento del Programa.

En el 2009 se debe confeccionar Manual de Procedimiento que incluya todas las etapas del SLH incluyendo responsables de las diferentes áreas que interactúan con el Serviu, División Finanzas, Informática, SVS y DPH, indicando interlocutor hacia el Programa, su función y anexo. Además, de los procedimientos administrativos en cada etapa, eliminado los que actualmente están duplicados como por ejemplo la revisión que se hace en la división finanzas para pagar el subsidio de originación.

2.- Mecanismos coordinación y asignación de responsabilidades entre los diferentes áreas, instituciones y organizaciones que interactúan con el Programa.

El Manual recomendado en el punto anterior incluye los mecanismos de coordinación y asignación de responsabilidades que se detallan a continuación.

⁸⁵ Economía de Escala: Frente a costos fijos similares, una mayor producción produce ahorro de costos unitarios porque este costo fijo se distribuye en más productos.

SERVIU: Este servicio mensualmente a través de su Depto. de Prestamos y Subsidios envía via mail la información indicada en la segunda recomendación de Diseño

INFORMATICA. Envía semanalmente información a la dirección del programa de los pagos realizados por el Banco pagador y los movimientos resgitrados en el DCV.

DIVISION FINANZAS. Envía información del pago mensual de los subsidios de originación en el mes anterior al envío de la comunicación.

SVS. Una vez al año envía información detallada de la situación financiera de cada operador o informa que la información no ha sido presentada.

DCV. Envía diariamente información al MINVU de los movimientos realizados con los bonos desmaterializados.

EMPRESAS DE LEASING. Proveen información mensualmente al Programa de los ingresos de todas las operaciones que hicieron el mes anterior al envío de la información. Se validó el tema legal y si se puede enviar información para ser utilizada con fines estadísticos.

DPH. Esta división a través de Departamento de Atención a Sectores Medios fijará un día en que debe recibir toda la información mensualmente generada. Procesará la información y un formato de resumen ejecutivo emitirá un informe con las principales conclusiones de la evolución del programa a la fecha que se esté, enviando copia a todos las áreas que enviaron la información por separado. Si hay algún problema que se detecte o se quiera solucionar se enviará un comunicación específica al Departamento involucrado. Es importante que está información esté por escrito y lla solución que registrada en una Base de datos de SOLUCIONES para que sirva de modelo a problemas que se presente a futuro.

La coordinación es principalmente vía e-mail con fechas específicas, frecuencias definidas y normadas. Este sistema de comunicación permite que quede registrando el día del mensaje, la hora, contenido no extraviable si se cuenta con un buen sistema de respaldo, hora mensaje y respuesta. La idea no es generar muchas reuniones sino tareas a desarrollar la cuales se hagan en la frecuencia indicada.

EFICACIA Y CALIDAD.

1.- Eliminar restricción establecida por Ley del número de subsidios a entregar pro año.

Se recomienda eliminar la restricción establecida por ley del número de subsidios a entregar por año. Considerando que es un subsidio que llega a sectores medios tal como lo hace el DS 40 no teniendo este último dicha restricción, el Programa de Leasing inmobiliario no debería continuar con esta restricción porque no hay razón técnica para ello, considerando los años de ejecución que ya lleva el programa. En esta misma línea se recomienda aumentar el presupuesto para el programa para lograr una cifra cercana a los 5.000 subsidios colocados, lo que implica un incremento de aprox. 40% por sobre el promedio de colocaciones que tuvo el programa en el período de evaluación. La razón es por una parte el alto nivel de personas que arriendan y que se encuentran en los deciles III al VIII y por otra el cambio en las condiciones económicas debido a la actual situación de crisis económica, que ha significado aumentar el nivel de riesgo de las carteras para esos deciles en las instituciones financieras tradicionales por el aumento del desempleo entre otras razones, y éstas han elevando su nivel de exigencia en el pie solicitado, en especial a personas de ingresos medios bajos e independientes. Por lo tanto, sería esperable un aumento en la demanda por financiamiento vía leasing.

2.- Asignar metas regionales en función a N° de arrendatarios.

Elaborar metas territoriales (regiones) y plazos (número de años) para el cumplimiento del objetivo en función al déficit habitacional de los que arriendan relacionado a los deciles III al VIII que muestra

el cuadro N° 36. Esto se envía a cada representante del programa en las respectivas regiones. Esto no significa rigidez respecto a limitar el uso de los subsidios a la meta en cada región, es decir, cuando una región supere su meta podrá solicitar más subsidios sin restricción porque seguirá aportando al cumplimiento del propósito. La administración de los subsidios seguirá estando centralizado en la DPH, pero la mirada respecto a la asignación será donde más se necesite regionalmente.

EFICIENCIA

1.- Generar mecanismos para mayor competencia entre las inmobiliarias.

Algunos mecanismos que pueden ser usados son:

- Entendiendo que las operaciones de leasing son más riesgosas y por esto tienen una mayor tasa de interés hacia los beneficiarios de estos productos. Dicho eso se hace necesario mantener informado a los beneficiarios de las diferentes tasas que están cobrando las empresas de leasing de modo que puedan comparar las diferentes alternativas.
- Incentivar el ingreso de más empresas de leasing al mercado manteniendo la oportunidad actual en la entrega del subsidio, mejorando la agilidad en el pago del subsidio de originación para viviendas de valores menores a UF600 y así mantener el incentivo a financiar este tipo de propiedades por esta vía, enviando información por correo o en forma personalizada a los gerentes generales de todas las instituciones financieras del país informando las características del SLH, el número de subsidios asignados para el año, los diferentes subsidios de originación y remate que tiene el programa.

2.- Solicitud de presupuesto considerar proyección en función a cuotas de subsidios a pagar en el año.

La elaboración del presupuesto inicial del subsidio leasing debe ser más certera, por lo tanto, se tiene que considerar el número de subsidios acumulados de años anteriores, para calcular las cuotas del subsidio que vencen en el año, junto con una estimación de los subsidios a otorgarse durante el año. Además, de los pagos al DCV y los gastos propios del programa definidos en el punto 4 de evaluación.

El MINVU debe informar a la Dipres sobre los pagos futuros del subsidio, de manera de elaborar un presupuesto consensuado más certero. Considerando que el MINVU ha manifestado la voluntad de sistematizar la información que dispone.

V. BIBLIOGRAFÍA

1. Ley N° 19.281 (D. O. 27.12.93)
2. D. S. N° 120 (V. y U.) año 1995 (D. O. 15.12.95)
3. D. S. 219 (V. y U.) año 2003 (D. O. 02.02.2004)
4. Resolución Exenta N° 480. 13 de febrero 2004.
5. Circular N° 1708 de la Superintendencia de Seguros y Valores . 02.02.2004
6. Resolución Exenta N° 481. 13 de febrero 2004.
7. Circular N° 043. 1° de abril 2004. MINVU
8. Decreto N° 58 MINVU 12 de Abril 2004
9. Resolución Exenta N° 472, 4 de febrero 2005.
10. Resolución Exenta N° 476, Subsecretaria de Vivienda y Urbanismo, del 09.07.2008
11. Orden de Servicio N° 058, Subsecretaria de Vivienda y Urbanismo, del 28.10.2008
12. Resolución Exenta N° 4 del 08.01.2009
13. Boletín 607-14. Mensaje de S. E. Presidente de la República 21 de Enero 1992 en la Cámara de Diputados.
14. Mensaje de S. E. Presidente de la República de Septiembre 2002 en la Cámara de Diputados.
15. BGI MINVU 2007.
16. Estudio "Evaluación del Programa de Subsidio Leasing Habitacional" de Budnevich y Asociados, Enero 2008
17. Los Programas Habitacionales Chilenos. Elaboración MINVU
18. Leasing Habitacional, Sergio Almarza, en Políticas de Financiamiento Habitacional en Chile, CIEDES, 1993 (paginas 199/226
19. El Déficit Habitacional en Chile: medición de los requerimientos de vivienda y su distribución espacial", del ministerio de vivienda y Urbanismo, Chile. 2004

VI. ENTREVISTAS REALIZADAS

15.01.2009

Jaime Silva. Jefe División Política Habitacional del MINVU

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

22.01.2009

Ivonne Toledo: División Finanzas MINVU, y Paola Yáñez. División Finanzas MINVU

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

05.02.2009

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

16.02.2009

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

20.02.2009

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

26.02.2009

Felipe Varela. Gerente General Progressa Leasing.

03.03.2009

Arnaldo Vera. Gerente General y Rodrigo Aravena Gerente Comercial Leasing Banco del Desarrollo.

18.03.2009

Jaime Silva. Jefe División Política Habitacional del MINVU

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

06.04.2009

María Angélica Aguilera. Jefa Depto. de Préstamos SERVIU Metropolitano.

20.04.2009

Jaime Riquelme. Jefe Depto. Atención Sectores Medios MINVU

24.04.2009

Leticia Salgado. Jefa operaciones Hipotecarias. Dependiente del Depto. de presupuesto de la División de Finanzas del MINVU

VII. ANEXOS

ANEXO 1(a): Matriz de Evaluación del Programa

ANEXO 1(b): Medición de Indicadores Matriz de Evaluación del Programa, período 2005-2008

ANEXO 2: Ficha de Presentación de Antecedentes Presupuestarios y de Gastos

ANEXO 3: Cuadro Análisis de Género de Programas Evaluados.

ANEXO 4: Subsidios Habitacionales Vigentes en Chile el año 2009

ANEXO 1(a) MATRIZ DE MARCO LÓGICO

NOMBRE DEL PROGRAMA: Subsidio Leasing Habitacional. AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: 1995 MINISTERIO RESPONSABLE: Ministerio de Vivienda y Urbanismo. SERVICIO RESPONSABLE: División Política Habitacional. OBJETIVO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Disminución Déficit de Viviendas. PRODUCTO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Subsidio Habitacional				
ENUNCIADO DEL OBJETIVO	INDICADORES		MEDIOS DE VERIFICACIÓN (Periodicidad de medición)	SUPUESTOS
	Enunciado (Dimensión/Ámbito de Control)	Fórmula de Cálculo		
FIN: Contribuir a disminuir déficit habitacional, permitiendo a las personas el acceso a la vivienda.	Eficacia/Resultado. Porcentaje de personas que acceden a vivienda con el sistema del subsidio leasing habitacional en relación al déficit de viviendas total.	$\frac{\text{N}^\circ \text{ Subsidios otorgados}}{\text{N}^\circ \text{ viviendas déficit}}$	-Subsidio otorgados año. Registro SERVIU. - Cifras déficit disponible. Documento en que sistemáticamente se recopila la información.	Vigencia Ley 19.281, Sobre Contratos de Arrendamiento con promesa de Compraventa.
PROPOSITO: Personas acceden a Viviendas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de venta, sin ser propietario de vivienda titular y cónyuge, y no haber recibido otro subsidio habitacional titular y cónyuge.	Economía/Proceso Porcentaje de ejecución del presupuesto asignado. Eficacia/Resultado % de contratos vigentes.	$\frac{\text{Gasto efectivo del Programa año } t}{\text{Presupuesto total asignado para el año } t} * 100$ $\left(\frac{\text{N}^\circ \text{ subsidios otorgados} - \text{N}^\circ \text{ términos de contratos por no pago}}{\text{N}^\circ \text{ subsidios otorgados}} \right) * 100$	Informes institucionales enviados a Dipres de ejecución presupuestaria. Informes Institucionales.	Condiciones de mercado que permita el financiamiento de las empresa de leasing inmobiliario.

NOMBRE DEL PROGRAMA: Subsidio Leasing Habitacional.
AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: 1995
MINISTERIO RESPONSABLE: Ministerio de Vivienda y Urbanismo.
SERVICIO RESPONSABLE: División Política Habitacional.
OBJETIVO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Disminución Déficit de Viviendas.
PRODUCTO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Subsidio Habitacional

ENUNCIADO DEL OBJETIVO	INDICADORES		MEDIOS DE VERIFICACIÓN (Periodicidad de medición)	SUPUESTOS
	Enunciado (Dimensión/Ámbito de Control)	Fórmula de Cálculo		
<p>COMPONENTES:</p> <p>Subsidio leasing habitacional.</p> <p>Si bien el componente es el subsidio de leasing habitacional, existen tres tipos de subsidio:</p> <p>Subsidio general Subsidio de Interés Territorial Subsidio de Rehabilitación Patrimonial.</p> <p>El monto del subsidio, se determina al momento de asignar el subsidio.</p>	<p>Eficacia/Producto</p> <p>Porcentaje de subsidios Leasing habitacional asignados en relación al total disponible para el período.</p> <p>Eficiencia/Proceso</p> <p>Costo unitario. Gasto total de Programa en relación al total de subsidios asignados vía Leasing Habitacional.</p>	<p>(Subsidios asignados año t/Total de subsidios disponibles año t)*100</p> <p>Gasto Total del programa/Nº de Subsidios Leasing Asignados.</p>	<p>Informes Institucionales</p> <p>Informes Institucionales</p>	<p>Condiciones de mercado que permita el financiamiento de las empresa de leasing inmobiliario.</p>

NOMBRE DEL PROGRAMA: Subsidio Leasing Habitacional.
AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: 1995
MINISTERIO RESPONSABLE: Ministerio de Vivienda y Urbanismo.
SERVICIO RESPONSABLE: División Política Habitacional.
OBJETIVO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Disminución Déficit de Viviendas.
PRODUCTO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Subsidio Habitacional

ENUNCIADO DEL OBJETIVO	INDICADORES		MEDIOS DE VERIFICACIÓN (Periodicidad de medición)	SUPUESTOS
	Enunciado (Dimensión/Ámbito de Control)	Fórmula de Cálculo		
<p>ACTIVIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inscripción Registro de Inscritos (inmobiliaria o interesado). - Reserva subsidio leasing (inmobiliaria) - Presentación de antecedentes al SERVIU para el otorgamiento del subsidio (contrato de arrendamiento con promesa de compraventa inscrito en el Conservador de Bienes Raíces, por parte del interesado o de la sociedad inmobiliaria). - Revisión del contrato de arrendamiento por el SERVIU. - Chequeo de beneficio anterior u otra causal que le impida acceder al beneficio por el SERVIU. - Elaboración y dictación de Resolución que asigna el subsidio por el SERVIU. - Entrega del subsidio a la Inmobiliaria respectiva a través de mandato entregado por beneficiario. 				

ANEXO 1(b)
MEDICIÓN DE INDICADORES MATRIZ DE EVALUACIÓN (PERÍODO 2005-2008)

NOMBRE DEL PROGRAMA: Subsidio Leasing Habitacional Ley 19.281 AÑO DE INICIO DEL PROGRAMA: 1995 MINISTERIO RESPONSABLE: MINVU SERVICIO RESPONSABLE: División Política Habitacional. OBJETIVO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Disminución déficit de viviendas PRODUCTO ESTRATÉGICO AL QUE SE VINCULA EL PROGRAMA: Subsidio Habitacional							
<i>Evolución de Indicadores</i>							
<i>Enunciado del objetivo</i>		<i>Indicadores</i>					
	<i>Enunciado</i> <i>(Dimensión/Ámbito de Control)</i>	<i>Fórmula de cálculo</i>		<i>Cuantificación</i>			
				2005	2006	2007	2008
FIN: Contribuir a disminuir déficit habitacional, permitiendo a las personas el acceso a la vivienda.	Eficacia/Resultado. Porcentaje de personas que acceden a vivienda con el sistema del subsidio leasing habitacional en relación al déficit de viviendas total.	N° Subsidios otorgados/N° viviendas déficit		0,6%	0,8%	0,7%	0,6%
PROPOSITO: Personas acceden a Viviendas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de venta, sin ser propietario de vivienda titular y cónyuge, y no haber recibido otro subsidio habitacional titular y cónyuge.	Economía/Proceso Porcentaje de ejecución del presupuesto asignado.	(Gasto efectivo del Programa año t / Presupuesto total asignado para el año t.)*100		63,3%	857,0%	301,7%	480,1%
	Eficacia/Resultado % de contratos vigentes	$\left(\frac{N^{\circ} \text{ subsidios otorgados} - N^{\circ} \text{ términos de contratos por no pago}}{N^{\circ} \text{ subsidios otorgados}}\right) * 100$		*	*	*	*
COMPONENTES: Subsidio leasing habitacional. Si bien el componente es el subsidio de leasing habitacional, existen tres tipos de subsidio: Subsidio general Subsidio de Interés Territorial Subsidio de Rehabilitación Patrimonial.	Eficacia/Producto Porcentaje de subsidios Leasing habitacional asignados en relación al total disponible para el período.	(Subsidios asignados año t/Total de subsidios disponibles año t)*100		32	82%	100%	77%
	Eficiencia/Proceso Costo unitario. Gasto total de Programa en relación al total de subsidios asignados vía Leasing Habitacional.	Gasto Total del programa/N° de Subsidios Leasing Asignados.		M\$126	M\$252	M\$495	M\$882

⁸⁶ No se lleva registro formal del acumulado de subsidios terminados.

ANEXO 2 : Ficha de Presentación de Antecedentes Presupuestarios y de Gastos

I. Información de la Institución Responsable del Programa Período 2005-2008 (En miles de pesos año 2009)

1.1. Presupuesto y Gasto Devengado de la Institución Responsable del Programa

Cuadro Nº 1
Presupuesto Inicial y Gasto Devengado
MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO
(en miles de pesos año 2009)

AÑO 2005	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	39.335.410	43.210.499	110%
Bienes y Servicios de Consumo	7.489.806	9.279.588	124%
Inversión	175.184.007	217.576.182	124%
Transferencias Corrientes	9.228.349	13.573.183	147%
Transferencias de Capital	403.404.915	412.449.732	102%
Otros (Identificar)	3.857.774	-13.660.444	-354%
TOTAL	638.500.262	682.428.741	107%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES (www.dipres.cl)

AÑO 2006	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	40.113.937	45.193.158	113%
Bienes y Servicios de Consumo	8.026.625	14.563.992	181%
Inversión	165.655.409	197.232.573	119%
Transferencias Corrientes	7.217.230	8.915.336	124%
Transferencias de Capital	439.883.588	444.043.037	101%
Otros (Identificar)	3.266.750	52.051.902	1593%
TOTAL	664.163.538	761.999.999	115%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES (www.dipres.cl)

AÑO 2007	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	45.530.054	51.071.388	112%
Bienes y Servicios de Consumo	10.094.826	15.404.744	153%
Inversión	169.085.787	256.754.123	152%
Transferencias Corrientes	2.609.205	2.562.573	98%
Transferencias de Capital	502.666.228	484.378.102	96%
Otros (Identificar)	5.798.359	46.019.527	794%
TOTAL	735.784.458	856.190.457	116%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES (www.dipres.cl)

AÑO 2008	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	49.459.446	54.004.980	109%
Bienes y Servicios de Consumo	11.470.621	16.547.371	144%
Inversión	202.756.979	244.842.691	121%
Transferencias Corrientes	1.100.818	872.861	79%
Transferencias de Capital	511.225.772	673.938.964	132%
Otros (Identificar)	3.045.375	20.666.188	679%
TOTAL	779.059.012	1.010.873.055	130%

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES (www.dipres.cl)

AÑO 2009	Presupuesto Inicial
Personal	53.455.503
Bienes y Servicios de Consumo	13.094.498
Inversión	205.846.521
Transferencias Corrientes	1.297.849
Transferencias de Capital	579.897.287
Otros (Identificar)	5.160.663
TOTAL	858.752.321

Fuente: Elaboración propia con base DIPRES (www.dipres.cl)

Otros incluye:

Prestaciones de Seguridad Social; Integros al Fisco; Adquisición de Activos No Financieros; Adquisición de Activos Financieros; Servicio de la Deuda; Saldo Final de Caja

II. Información Específica del Programa, Período 2005 - 2008 (En miles de pesos año 2009)

2.1. Fuentes de Financiamiento del Programa

Cuadro Nº 2 A
Fuentes de Financiamiento del Programa
PRESUPUESTO INICIAL
(Miles de Pesos año 2009)

Fuentes de Financiamiento	2005		2006		2007		2008		2009		Variación 2005-2009
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	%
1. Presupuestarias	696.472	100,0%	222.688	100,0%	795.853	100,0%	658.635	100,0%	1.156.068	100,0%	66,0%
1.1. Asignación específica al Programa	620.260	89,1%	98.170	44,1%	628.362	79,0%	534.468	81,1%	1.065.468	92,2%	71,8%
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22 y 29, entre otros) (*)	76.212	10,9%	124.518	55,9%	167.491	21,0%	124.167	18,9%	90.600	7,8%	18,9%
1.3. Aportes en presupuesto de otras instituciones públicas											
2. Extrapresupuestarias	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
2.1 Otras fuentes, sector privado, aportes de beneficiarios, organismos internacionales, etc.											
Total	696.472	100,0%	222.688	100,0%	795.853	100,0%	658.635	100,0%	1.156.068	100,0%	66,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

(*) Incluye Subsidio a la _Origenación, estimado en 300 subsidios a UF9 cada uno para el año 2009

Cuadro Nº 2 B
Fuentes de Financiamiento del Programa
PRESUPUESTO VIGENTE
(Miles de Pesos año 2009)

Fuentes de Financiamiento	2005		2006		2007		2008		2009		Variación 2005-2009
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	%
1. Presupuestarias	668.879	100,0%	1.632.426	100,0%	2.880.331	100,0%	3.401.180	100,0%	1.156.068	100,0%	72,8%
1.1. Asignación específica al Programa	592.667	88,6%	1.507.908	92,4%	2.712.840	94,2%	3.277.013	96,3%	1.065.468	92,2%	79,8%
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22 y 29, entre otros) (*)	76.212	11,4%	124.518	7,6%	167.491	5,8%	124.167	3,7%	90.600	7,8%	18,9%
1.3. Aportes en presupuesto de otras instituciones públicas											
2. Extrapresupuestarias	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
2.1 Otras fuentes, sector privado, aportes de beneficiarios, organismos internacionales, etc.											
Total	668.879	100,0%	1.632.426	100,0%	2.880.331	100,0%	3.401.180	100,0%	1.156.068	100,0%	72,8%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

(*) Incluye Subsidio a la _Origenación, estimado en 300 subsidios a UF9 cada uno para el año 2009

2.2. Información Presupuestaria del Programa respecto del Presupuesto de la Institución Responsable

Cuadro Nº 3 A
Porcentaje del Presupuesto Inicial del Programa en relación a
Presupuesto Ministerio de Vivienda y Urbanismo
(En miles de pesos año 2009)

Año	Presupuesto Inicial de la Institución responsable	Presupuesto Inicial del Programa	% Respecto del presupuesto inicial de la institución responsable
2005	638.500.262	696.472	0,11%
2006	664.163.538	222.688	0,03%
2007	735.784.458	795.853	0,11%
2008	779.059.012	658.635	0,08%
2009	858.752.321	1.156.068	0,13%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

Cuadro Nº 3 B
Porcentaje del Presupuesto Vigente del Programa en relación a
Presupuesto Ministerio de Vivienda y Urbanismo
(En miles de pesos año 2009)

Año	Presupuesto Inicial de la Institución responsable	Presupuesto Vigente del Programa	% Respecto del presupuesto inicial de la institución responsable
2005	638.500.262	668.879	0,10%
2006	664.163.538	1.632.426	0,25%
2007	735.784.458	2.880.331	0,39%
2008	779.059.012	3.401.180	0,44%
2009	858.752.321	1.156.068	0,13%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

2.3. Gasto Total del Programa

Cuadro N° 4
Gasto Total del Programa
(en miles de pesos año 2009)

AÑO	Gasto Devengado del Presupuesto	Otros Gastos	Total Gasto del Programa
2005	647.985	0	647.985
2006	1.558.883	0	1.558.883
2007	2.578.599	0	2.578.599
2008	3.528.468	0	3.528.468

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

2.4. Presupuesto y Gasto Devengado del Programa

Cuadro N° 5
Presupuesto Inicial y Gasto Devengado del Programa
(en miles de pesos año 2009)

AÑO 2005	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	27.600	27.600	100,0%
Bienes y Servicios de Consumo			
Inversión			
Pago subsidios (Leasing + Originación)	668.872	620.385	92,8%
Total	696.472	647.985	93,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

AÑO 2006	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	27.600	27.600	100,0%
Bienes y Servicios de Consumo			
Inversión			
Pago subsidios (Leasing + Originación)	195.088	1.531.283	784,9%
Total	222.688	1.558.883	700,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

AÑO 2007	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	27.600	27.600	100,0%
Bienes y Servicios de Consumo			
Inversión			
Pago subsidios (Leasing + Originación)	768.253	2.550.999	332,1%
Total	795.853	2.578.599	324,0%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

AÑO 2008	Presupuesto Inicial	Gasto Devengado	
		Monto	%
Personal	31.200	31.200	100,0%
Bienes y Servicios de Consumo			
Inversión			
Pago subsidios (Leasing + Originación)	627.435	3.497.269	557,4%
Total	658.635	3.528.469	535,7%

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

2.5. Gastos de Administración del Programa y Gastos de Producción de los Componentes del Programa

Cuadro N° 7
Gastos de Administración y Gastos de Producción Devengados
de los Componentes del Programa
(en miles de pesos año 2009)

AÑO	Gastos de Administración	Gastos de Producción de los Componentes	Total Gasto del Programa (M\$ 2009)
2005	27.600	620.385	647.985
2006	27.600	1.531.283	1.558.883
2007	27.600	2.550.999	2.578.599
2008	31.200	3.497.268	3.528.468

Fuente: Elaboración propia con base MINVU y DIPRES.

ANEXO Nº 3

2.3 CUADRO ANÁLISIS DE GÉNERO								
INFORMACIÓN DEL PROGRAMA			2.4 EVALUACIÓN DEL PROGRAMA					3 RECOMENDACIONES
Nombre Programa	Producto Estratégico Asociado ¿Aplica Enfoque de Género? (PMG)	Objetivo del Programa	¿Corresponde incorporación Enfoque de Género en el Programa según Evaluación?	¿Se debió incorporar en definición de población objetivo?	¿Se debió incorporar en definición de propósito o Componente ?	¿Se debió incorporar en provisión del Servicio?	¿Se debió incorporar en la formulación de Indicadores?	
				SI	no	no	SI	
				¿Se incorpora? NO	¿Se incorpora?	¿Se incorpora? NO	¿Se incorpora? NO	
	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente	Satisfactoria-mente / Insatisfactoria-mente				
Subsidio de Leasing Habitacional	SI	El fin del programa es contribuir a disminuir el déficit habitacional, El propósito asociado es permitir que las personas con capacidad de pago para responder a contrato de arrendamiento con promesa de venta, acceden a Viviendas a través del Programa en evaluación.	SI					

Anexo N°4

Subsidios Habitacionales Vigentes en Chile el año 2009

Fondo Solidario de Vivienda

Regido por el D. S. N° 174 de 2005 (MINVU) y el D. O. de 09.02.2006.

Está dirigido a familias de los Quintiles⁸⁷ I y II. Pueden postular jefes de familia, sus cónyuges o convivientes mayores de 18 años con FPS⁸⁸ que acredite situación de vulnerabilidad; o jefes de hogares unipersonales mayores de 60 años, o quienes posean alguna discapacidad, pertenezcan a alguna étnia o estén identificados en el Informe sobre Prisión Política y Tortura (Informe Valech).

Este subsidio opera con dos modalidades (I y II) más un subsidio diferenciado a la localización y un subsidio por equipamiento:

Fondo Solidario de Vivienda I

Para familias del 20% más pobre (Quintil I), se subsidia la compra o construcción de viviendas con un valor de tasación de hasta 650 UF. Se requiere ahorro previo de 10 UF. Se postula a Proyectos de Construcción o Proyectos de Adquisición de Viviendas Construidas.

En Proyectos en Construcción, además del subsidio, MINVU realiza o contrata la inspección técnica de las obras. El subsidio varía entre 330 y 470 UF dependiendo de la región, comuna, o área en que esté emplazada la vivienda. Para terrenos nuevos se agregan 5 UF para obras de equipamiento, y 7 UF para un fondo de iniciativas. Para proyectos de construcción colectiva en zonas rurales el subsidio puede aumentar hasta en 20 UF por familia si el proyecto incluye a ejecución de una planta de tratamiento de aguas.

Para las Viviendas Construidas, MINVU subsidia el financiamiento de la compra de la vivienda. El subsidio varía entre 280 y 420 UF dependiendo de la región, comuna, o área en que esté emplazada la vivienda. Considera un subsidio adicional de 2 UF por cada 0,5 m² de superficie que exceda los 37,5 m², hasta un máximo de 50 UF. El monto total del subsidio no puede ser superior a la diferencia entre el precio de venta de la vivienda y el ahorro

Para ambas modalidades, los requisitos para postular son: ser persona natural; no haber sido beneficiado anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanitaria; formar parte de un grupo organizado con personalidad jurídica, excepto quienes postulen a la Adquisición de Viviendas Construidas, conformado por 10 familias como mínimo y 300 como máximo, haber sido encuestado por la FPS, teniendo un puntaje igual o inferior al puntaje de corte establecido por Resoluciones del MINVU (en caso de ser grupo, se considera el puntaje promedio de éste); certificación del ahorro mínimo requerido. Para los Proyectos de Construcción, están impedidos de postular familias unipersonales, a excepción de adultos mayores, discapacitados acreditados; personas que tengan la calidad de indígenas, y personas reconocidas como víctimas en el informe de la Comisión Nacional sobre Prisión Política y Tortura; personas que postulen a proyectos de Construcción Colectiva en Zonas Rurales; y viudos, siempre y cuando los postulantes unipersonales no superen el 30% del total de integrantes del grupo; postular a

⁸⁷ Un quintil corresponde al 20 por ciento del total de hogares del país, el cual se obtiene al calcular el ingreso autónomo per cápita del hogar para así ordenar los hogares desde aquellos de menores ingresos a los de mayores ingresos. Así el quintil I contiene al 20 por ciento de los hogares más pobres del país, y así sucesivamente.

⁸⁸ FPS: Ficha de Protección Social, ex ficha CAS.

través de una Entidad de Gestión Inmobiliaria Social (EGIS); presentar Plan de Habilitación Social y Proyecto de Asistencia Técnica y Social; y presentar formulario de Incorporación del proyecto al Banco de Proyectos.

Fondo Solidario de Vivienda II

Está dirigido a familias de los Quintiles I y II, es decir el 40% de los hogares más pobres del país, que tengan capacidad de pagar los dividendos de un crédito hipotecario.

Se requiere de un ahorro previo de 30 UF, para viviendas que cuenten al menos con un dormitorio, una sala estar-comedor-cocina y un baño con inodoro, lavamanos y ducha. El subsidio varía entre 280 y 420 UF, dependiendo de la región, comuna o área en que esté emplazada la vivienda.

Los requisitos para postular son: ser persona natural; no haber sido beneficiados anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanitaria; haber sido encuestado por la FPS, teniendo un puntaje igual o inferior al puntaje de corte nacional o regional para el Quintil II, según se determine por Resoluciones del MINVU; certificación del ahorro mínimo requerido; y postular a través de una Entidad de Gestión Inmobiliaria Social (EGIS).

Subsidio Diferenciado a la Localización

Para los Proyectos en Construcción, este es un subsidio al que pueden acceder los grupos postulantes, destinado a la adquisición y habilitación del terreno en el cual se emplazará el proyecto de construcción. El monto máximo de este subsidio es de hasta 200 UF, pudiendo destinarse hasta 100 UF a la habilitación del terreno. Para obtener este subsidio, los Proyectos de Construcción en nuevos terrenos y densificación predial, deberán considerar un tamaño máximo de 150 viviendas y estar ubicados en una ciudad de 5.000 o más habitantes.

Para la Adquisición de Viviendas Construidas, el monto máximo del subsidio para el caso de adquisición de Viviendas Existentes en el FSV I será de hasta 200 UF; para la Adquisición de Viviendas Construidas del FSV II, el subsidio será de hasta 100 UF.

Subsidio para Equipamiento

Corresponde a la entrega de 5 UF adicionales para financiar obras de equipamiento y mejoramiento del entorno urbano. Completando un ahorro adicional de 0,5 UF, se puede postular también al Fondo de Iniciativas, que otorga hasta 7 UF por familia.

Subsidio Rural

Se rige por el D. S. Nº 145 de 2007 (MINVU) y el D. O. de 11.07.2002

Está dirigido principalmente a familias del Quintil II que vivan en zonas rurales del país. El subsidio financia la construcción de una vivienda singular aislada cuya tasación no supere las 650 UF. Además, SERVIU financia un prestador de servicios de asistencia técnica, con el propósito de organizar la demanda, elaborar el proyecto habitacional social y gestionar la ejecución de las obras.

El subsidio es de entre 280 y 420 UF, dependiendo de la región, comuna y área de emplazamiento de la vivienda, y considera la opción de crédito hipotecario. Adicionalmente, se puede postular al Subsidio de

Saneamiento Sanitario, establecido en el Título XIV del D. S. N° 145 de 2007 MINVU, de hasta 70 UF cuando las condiciones sanitarias del sitio acreditado al postular exijan la ejecución de sistemas particulares de tratamiento de aguas potable y/o aguas servidas.

Los requisitos para postular a este subsidio son: ser persona natural; no haber sido beneficiado anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanita o un sitio, salvo que ese sitio sea parte del programa que se desarrollará; acreditar FPS, con un puntaje igual o inferior al puntaje de corte establecido mediante Resoluciones del MINVU; ser titular de una Cuenta de Ahorro para la Vivienda o algún instrumento de ahorro señalados en el reglamento (postulante, cónyuge y/o conviviente); disponer de un terreno apto para la construcción de la vivienda; acreditar el ahorro mínimo de 10 UF; y tener un proyecto habitacional.

Sistema de Subsidio Habitacional

Regido por el D. S. N° 40 de 2004 (MINVU) y el D. O. de 13.03.2004. Este subsidio opera con tres modalidades principales:

Título I: Subsidio General

Este subsidio está dirigido a familias de ingresos medios, comerciantes, empleados y profesionales que poseen ahorro para la vivienda y con capacidad de pago de dividendos de un crédito hipotecario. Permite la compra de una vivienda económica nueva o usada, urbana o rural o bien construirla.

El monto del subsidio varía dependiendo el valor de la vivienda y la ubicación geográfica:

- A. Para todas las regiones, provincias y comunas del país, excepto las que se indican más adelante, para viviendas hasta de un valor de 1.000 UF, con 50 UF de ahorro previo, el monto del subsidio es: 275 UF menos 0,175 veces el precio de la vivienda, con un tope máximo de 205 UF.
- B. Solamente para las regiones de Aysén, Magallanes y la Provincia de Palena, para viviendas de hasta 1.200 UF, con un ahorro previo de 50 UF, el monto del subsidio es de: 382 UF menos 0,16 veces el valor de la vivienda, con un tope de 320 UF.
- C. Solamente para las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández, para viviendas de hasta 1.200 UF, con un ahorro previo de 50 UF, el monto del subsidio es de: 530 UF menos 0,2 veces el valor de la vivienda, no pudiendo superar las 400 UF.

El monto del subsidio se puede incrementar en 20 UF para los casos en que el beneficiario o uno o más integrantes del grupo familiar se encuentre inscrito en el Registro Nacional de la Discapacidad, siempre que al momento del pago del subsidio se acredite que dicho monto se ha destinado a financiar la ejecución de obras en la vivienda que contribuyan a superar las limitaciones que afectan a quienes presentan tal condición de discapacidad en el grupo familiar del postulante.

Para postular al subsidio se requiere: ser persona natural; no haber sido beneficiado con anterioridad con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanitaria; acreditar cumplimiento del ahorro previo no inferior al mínimo estipulado por tramo, en cuenta de ahorro a plazo para la vivienda u otro instrumento autorizado. Además, si la persona postula acreditando sitio propio, éste debe estar inscrito en el Conservador de Bienes Raíces, debe estar urbanizado, libre de hipotecas, gravámenes, prohibiciones y litigios. En la postulación colectiva con proyecto habitacional, la disponibilidad de sitio propio constituye un requisito adicional.

Proyectos de Integración Social

Estos corresponden a proyectos habitacionales que cumplen las condiciones del D. S. N° 40 (MINVU) de 2004, como también las del D. S. N° 174 (MINVU) de 2005, el cual regula el Programa Fondo Solidario de Vivienda respecto a la parte del proyecto que corresponde a este último Programa y que además cumple con las siguientes condiciones especiales:

1. Contar con un Permiso de Edificación para un loteo con construcción simultánea.
2. Incluir, como mínimo, un 30% de viviendas factibles de ser adquiridas con aplicación del subsidio habitacional que regulan los Capítulos I y/o II del D. S. N° 174, y también como mínimo, un 30% de viviendas susceptibles de ser adquiridas con la aplicación del subsidio habitacional que regula el Título I del D. S. N° 40.
3. Que las viviendas factibles de ser adquiridas correspondan a la tipología de Construcción en Nuevos Terrenos del Capítulo I o de Adquisición de Viviendas Construidas del Capítulo II, ambos del citado reglamento.
4. Que en el Banco de Proyecto del Fondo Solidario de Vivienda, el Proyecto sea calificado para ser seleccionado, junto con los postulantes a los que están destinadas las viviendas correspondientes al D. S. N° 174, quienes deberán cumplir los requisitos y condiciones para ser seleccionados conforme al Capítulo I o al Capítulo II del Programa Fondo Solidario de Vivienda. El Proyecto, para su calificación en el Banco, deberá reunir los requisitos exigidos para su postulación al Fondo Solidario de Vivienda, y además, en relación con las viviendas consultadas en el proyecto para ser destinadas a beneficiarios de este Sistema de Subsidio Habitacional, con los requisitos señalados en la letra b. del artículo 13 del D. S. N° 40 en relación a las exigencias de equipamiento mínimo.
5. Que el Proyecto postulado incluya un número no mayor de 150 viviendas.
6. El Proyecto puede incluir viviendas de hasta 2.000 UF, caso en que deberá acreditar previamente a la aplicación del subsidio, un ahorro mínimo de 100 UF.
7. Que la EGIS a través de la cual se postula el proyecto, haya suscrito y mantenga vigente un Convenio Marco celebrado con la Secretaría Regional de Vivienda y Urbanismo respectiva, para operar en el Fondo Solidario de Vivienda.

Además, las viviendas del Proyecto Habitacional postulado que excedan el porcentaje de aquellas susceptibles de adquirirse a través del Capítulo I y/o II del D. S. N° 174 pueden ser adquiridas por beneficiarios del Título I del D. S. N° 40 seleccionados en procesos de selección correspondientes a llamados nacionales.

Por aplicar el subsidio a una vivienda que forme parte de un Proyecto Habitacional de Integración Social, el beneficiario obtiene un monto adicional de subsidio, denominado Bono de Integración Social, de hasta 100 UF. Este monto adicional, se agrega al subsidio habitacional que corresponda.

El monto del subsidio varía, dependiendo de la ubicación geográfica y el valor de la vivienda, como se indica a continuación:

- Para todas las regiones, provincias y comunas del país, a excepción de las que se indican más adelante, para viviendas de hasta 1.000 UF, con un ahorro previo de 50 UF, al subsidio general se le agregan 100 UF como Bono de Integración Social. Para el caso de viviendas entre 1.000 y 2.000 UF, se exige un ahorro de 100 UF, y el subsidio es de 100 UF de subsidio general más otras 100 UF como Bono de Integración Social. El monto final del subsidio no puede ser superior a 270 UF.
- Para las regiones de Aysén, Magallanes y las provincias de Palena y Chiloé, para viviendas de hasta 1.200 UF, con un ahorro de 50 UF, al subsidio general se le agregan 100 UF de Bono de Integración Social. Para viviendas de entre 1.200 UF y hasta 2.000 UF, con un ahorro previo de 100 UF, se otorga un subsidio general de 190 UF más un Bono de Integración Social por 100 UF. El monto final del subsidio no puede exceder las 350 UF.
- Para las Comunas de Isla de Pascual y Juan Fernández, para viviendas de hasta 1.200 UF, con un ahorro de 50 UF, al subsidio general se le agregan 100 UF de Bono de Integración Social. Para

viviendas de entre 1.200 UF y hasta 2.000 UF, con un ahorro previo de 100 UF, se otorga un subsidio general de 290 UF más un Bono de Integración Social por 100 UF. El monto final del subsidio no puede exceder las 410 UF.

Este Bono de Integración Social también se entrega en el caso de una vivienda que forme parte de un Proyecto Habitacional de Integración Social que haya sido beneficiada con el subsidio destinado a contratos de arrendamiento con promesa de compraventa, más conocido como Subsidio al Leasing

Título II: Subsidio de Interés Territorial

El subsidio está orientado a quienes deseen adquirir viviendas en Zonas de Renovación Urbana⁸⁹ o de Desarrollo Prioritario⁹⁰, que además estén dispuestas a realizar todos los trámites para la compra de una vivienda nueva y tengan ahorro para la vivienda y capacidad de pago de dividendos de un crédito hipotecario.

El monto del subsidio varía dependiendo del valor de la vivienda:

- Para viviendas de hasta 1.000 UF, se exige ahorro previo de 100 UF, y el subsidio es de 200 UF.
- Para viviendas entre 1.000 y 2.000 UF, se requiere un ahorro de 200 UF y el subsidio es de 200 UF.

Para acceder a esta subsidio son requisitos: ser persona natural; no haber sido beneficiados anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanitaria; acreditar cumplimiento de ahorro pactado, el cual no debe ser inferior al mínimo estipulado por tramo, en una cuenta de ahorro a plazo para la vivienda u otro instrumento autorizado. Además, el subsidio sólo se aplica a la adquisición de viviendas nuevas. No es posible aplicarlo a la construcción de viviendas en sitio propio.

Título III: Subsidio de Rehabilitación Patrimonial

Este subsidio está orientado a familias de ingresos medios que deseen adquirir una vivienda económica, generada por la rehabilitación de un inmueble existente, cuya ubicación sea en una zona de conservación histórica⁹¹, que puedan pagar los dividendos de un crédito hipotecario.

El monto del subsidio varía dependiendo del valor de la vivienda:

- Para viviendas de hasta 1.000 UF, se exige ahorro previo de 100 UF, y el subsidio es de 250 UF.
- Para viviendas entre 1.000 y 2.000 UF, se requiere ahorro de 200 UF y el subsidio es de 250 UF.

Para postular al este subsidio son requisitos: ser persona natural; no haber sido beneficiado anteriormente con vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o las Municipalidades; no ser propietario o asignatario de una vivienda o infraestructura sanitaria; acreditar cumplimiento de ahorro pactado, que no debe ser inferior al mínimo estipulado por tramo, en una cuenta de ahorro a plazo para la vivienda u otro instrumento autorizado. Además, el subsidio sólo se aplica a viviendas que resulten de una rehabilitación de un inmueble. La rehabilitación del inmueble debe: haber generado dos o más viviendas; el inmueble rehabilitado debe tener una antigüedad anterior al 31 de julio de 1959 (D. F. L. N° 2 de 1959); y debe estar

⁸⁹ Corresponde a aquellas zonas definidas por MINVU y destinadas a favorecer la renovación de barrios antiguos dentro de la ciudad.

⁹⁰ Son aquellas zonas definidas por MINVU para impulsar el desarrollo equitativo de la ciudad atrayendo inversiones del sector privado en vivienda y urbanismo, en sectores que presenten características de interés especial para el desuso de proyectos habitacionales y que interesa promover.

⁹¹ Las zonas de conservación histórica están definidas en el respectivo Instrumento de Planificación Territorial y corresponden a barrios antiguos dentro de las ciudades y con valor patrimonial.

emplazado en una zona de conservación histórica, según disposiciones del inciso segundo del artículo N° 60⁹² de la Ley General de Urbanismo y Construcciones.

Llamados Especiales

El Sistema de Subsidio Habitacional también contempla que hasta el 10% del programa anual de MINVU puede ser destinado a participar a través de los SERVIU en el desarrollo de programas de construcción de viviendas, que organicen entidades de derecho público o privado, en cualquiera de las clases de subsidio a que se refieren los Títulos que contempla el D. S. N° 40.

El proyecto presentado y los postulantes seleccionados, deberán cumplir requisitos y condiciones exigidos para el Título y tramo de valor de vivienda al que postulen.

MINVU suscribirá un convenio con cada entidad que resulte seleccionada, en que se indicará la cantidad de viviendas y requisitos adicionales exigibles al proyecto. Estos convenios serán aprobados por resolución del Ministro de Vivienda y Urbanismo.

SERVIU confeccionará la nómina de postulantes seleccionados, considerando los postulantes propuestos por la entidad organizadora, las que se aprobarán mediante Resolución. Esta Resolución podrá dictarse con posterioridad a la aprobación del convenio, ya sea por el total de las viviendas indicadas en éste, o en forma fraccionada hasta completar dicho número.

Otros Programas

Programa Habitacional para el Adulto Mayor

Se rige por los Título VI y VIII del D. S. N° 62 (MINVU) de 1984. El subsidio entrega una vivienda básica en comodato o arrendamiento a personas mayores de 60 años que perciban bajos ingresos y busquen solucionar su problema habitacional. En el caso de arrendamiento, el beneficiario paga hasta el 10% de su renta bruta y la de su cónyuge, con un máximo de 0,3 UF mensuales (si es que la persona pertenece al Quintil III o superior. Además, el Servicio Nacional del Adulto Mayor también puede recibir estas viviendas en calidad de comodato.

Programa de Movilidad Habitacional

Se rige por el D. S. N° 62 de 1984, el D. S. N° 40 de 2004, el D. S. N° 174 de 2005, y el D. S. N° 145 de 2007, todos de MINVU. Está orientado a asignatarios de Vivienda SERVIU o beneficiarios del subsidio habitacional a la adquisición o construcción de una vivienda, que tengan vigente la prohibición de vender por cinco ó 15 años, según el Programa, constituida en favor del SERVIU y deseen cambiar su vivienda por otra.

⁹² Artículo 60º: El Plan Regulador señalará los terrenos que por su especial naturaleza y ubicación no sean edificables. Estos terrenos no podrán subdividirse y sólo se aceptará en ellos la ubicación de actividades transitorias, manteniéndose las características rústicas del predio. Entre ellos se incluirán, cuando corresponda, las áreas de restricción de los aeropuertos. Igualmente, el Plan Regulador señalará los inmuebles o zonas de conservación histórica, en cuyo caso los edificios existentes no podrán ser demolidos o refaccionados sin previa autorización de la Secretaría Regional de Vivienda y Urbanismo correspondiente.