

EVALUACIÓN PROGRAMA LEASING HABITACIONAL

DIVISIÓN DE CONTROL DE GESTIÓN PÚBLICA
DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS
MINISTERIO DE HACIENDA

Junio 2020



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

EVALUACIÓN PROGRAMA LEASING HABITACIONAL

División de Control de Gestión Pública
Dirección de Presupuestos – DIPRES
© 2020 DIPRES

Director de Presupuestos: Matías Acevedo Ferrer
Jefe de División de Control de Gestión Pública: Slaven Razmilic Burgos

Equipo a cargo de la publicación: Claudia Chamorro y Karen Delgado bajo la conducción de Rodrigo Díaz (jefe del Departamento de Evaluación). La evaluación contó con el apoyo de Viviana Fernández como colaboradora externa.

Esta evaluación se desarrolló como parte de la Línea de Evaluación Focalizada de Ámbito, considerando aspectos de Diseño y Costos, de acuerdo con lo establecido en el Decreto Exento N° 02, del 02 de enero de 2018, del Ministerio de Hacienda.

Siempre que es posible intenta usar un lenguaje no discriminador ni sexista. No obstante, para no obstaculizar la lectura, en casos que sea pertinente se usa el masculino genérico, que la gramática española entiende que representa a hombres y mujeres en igual medida.

Se autoriza su reproducción siempre y cuando se haga referencia explícita a la fuente. Para referenciar emplear el siguiente formato:

DIPRES (2020). Evaluación Programa Leasing Habitacional. Informe Final. División de Control de Gestión Pública. Santiago, Chile.

Registro de Propiedad Intelectual Pendiente
ISBN: Pendiente
Diseño y Diagramación: Cristian Salas L



EVALUACIÓN PROGRAMA LEASING HABITACIONAL



DIRECCIÓN DE PRESUPUESTOS

ÍNDICE



ÍNDICE

Índice	7
I. Introducción	9
II. Objetivos de la evaluación	12
1. Objetivo General	12
2. Objetivos Específicos	12
III. Antecedentes de los programas	14
3. Programa Leasing Habitacional (DS 120)	17
4. Selección de programas comparables	32
4.1. Justificación	32
4.2. Programa Subsidio de Arriendo (DS 52)	32
4.3. Programa Sistema Integrado de Subsidio (DS 01)	35
5. Aspectos presupuestarios	38
IV. Resultados de producción del Programa Leasing Habitacional	41
1. Producción del componente	41
2. Focalización	48
V. Análisis de la estrategia del Programa Leasing Habitacional	56
1. Justificación del problema	56
2. Lógica vertical	57
3. Lógica horizontal	59
VI. Análisis comparativo del Programa Leasing Habitacional versus Subsidio al Arriendo y Sistema Integrado de Subsidio	62
1. A nivel de diseño y estrategia	62
2. A nivel de costos y eficiencia	69
2.1. Costo para el Estado	69
2.2. Costo para los beneficiarios	72
VII. Conclusiones	77
VIII. Orientaciones generales para el mejoramiento del programa	82
Referencias	85
Anexo: Economía	88

INTRODUCCIÓN



1. INTRODUCCIÓN

El presente Informe corresponde a la Evaluación Focalizada de Ámbito del programa Leasing Habitacional, dependiente de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo, del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU). Considera como periodo de evaluación los años comprendidos entre 2015 y 2018.

El programa Leasing Habitacional permite acceder a la oferta privada de viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF y 2.200 UF en las regiones del extremo norte y sur (regiones de Arica y Parinacota, Antofagasta, Atacama, Aysén, Magallanes, Provincia de Chiloé), a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa¹. El subsidio se asigna según orden de inscripción de los interesados, que cumplan los requisitos y condiciones que exige el Reglamento, hasta llenar los cupos disponibles.

En el año 2016, con la finalidad de abordar áreas no cubiertas por los instrumentos y las distintas metodologías de evaluación ex post, y para hacer frente a la ausencia de focalización de los instrumentos de evaluación y la baja cobertura de programas, Dipres diseñó una nueva línea de evaluación denominada Evaluación Focalizada de Ámbito (EFA).

Esta línea analiza programas en ámbitos específicos y se complementa con las otras líneas, al ser un instrumento con una mirada más focalizada en algunos aspectos que no están siendo priorizados por las otras líneas; además de generar evaluaciones con carácter dinámico, capaces de adaptarse y dar respuesta a las múltiples preguntas requeridas para la toma de decisiones.

Los ámbitos en los que profundizan las evaluaciones focalizadas son Diseño, Implementación y Costos. A grueso modo:

- 1 **Diseño:** se enfoca en constatar y actualizar los fundamentos e información en los que se basan los programas para justificar su existencia, y en analizar y evaluar la estrategia del programa, desde el punto de vista de su sustento empírico y coherencia interna.
- 2 **Implementación:** analiza la focalización desde dos puntos de vista: (i) cumplimiento de los criterios formales de focalización y, (ii) focalización efectiva, en términos de si el bien o servicio provisto está llegando a las personas que debiera llegar. En cuanto a la implementación, busca emitir juicios sobre las brechas existentes entre el diseño teórico del programa y su ejecución.
- 3 **Costos:** busca profundizar sobre la eficiencia con que se produce un determinado bien o servicio. Lo esencial es llegar a un valor unitario que debe ser comparado con un benchmark (valor de mercado) que refleje la brecha existente e identifique los nudos críticos del proceso productivo que la explican, proponiendo los respectivos espacios de mejora.

¹ WEB MINVU <https://www.minvu.cl/beneficio/vivienda/leasing-habitacional/>

La presente evaluación considera aspectos de Diseño, ya que busca identificar y evaluar la estrategia de intervención del programa y determinar su rol en comparación con otros subsidios entregados por el MINVU, y de Costos, en la medida que pretende profundizar sobre la eficiencia con la que el programa otorga una solución habitacional. Con el objetivo de identificar duplicidades o complementariedades, y así espacios de mejora en eficiencia, se comparó el programa Leasing Habitacional con el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (DS 01) y el Subsidio de Arriendo (DS 52).

Como fuentes de información, se utilizaron principalmente bases administrativas provistas por la División de Política Habitacional del MINVU, como también datos entregados por las sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Unidad Leasing Habitacional y Concreces.

El informe se organiza de la siguiente manera. El siguiente capítulo corresponde a la presentación de los objetivos de la evaluación, con los respectivos apartados de objetivo general y objetivos específicos. Luego, en el Capítulo III se entregan antecedentes generales de los distintos programas habitacionales vigentes, con una descripción más detallada de los programas Leasing Habitacional, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (DS 01) y Subsidio al Arriendo (DS 52), que serán el foco principal de la evaluación. En el Capítulo IV se presentan los resultados de producción del programa Leasing Habitacional, y en el Capítulo V se analiza su estrategia. Luego, en el Capítulo VI se desarrolla el análisis comparativo del programa en relación con la oferta programática MINVU, y particularmente con el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional y el Subsidio al Arriendo, tanto a nivel de diseño como de costos y eficiencia. Finalmente, en el Capítulo VII se presentan las principales conclusiones de la evaluación y en el Capítulo VIII, algunas orientaciones generales para el mejoramiento del programa.



OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN



II. OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN

1. OBJETIVO GENERAL

Evaluar la estrategia de intervención y la eficiencia del programa Leasing Habitacional, y su posicionamiento en el conjunto de subsidios habitacionales entregados por el MINVU.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1). Identificar, evaluar y comparar el diseño y la estrategia del Programa versus otros programas del MINVU.
- 2). Realizar un análisis de costo-efectividad del Programa, comparándolo con otros programas del MINVU.
- 3). Identificar duplicidades o complementariedades entre el Programa y los diferentes instrumentos de la oferta del MINVU.

ANTECEDENTES DE LOS PROGRAMAS



III. ANTECEDENTES DE LOS PROGRAMAS

De acuerdo con lo señalado por la Comisión de Estudios Urbanos y Habitacionales², el MINVU busca posibilitar el acceso a soluciones habitacionales de calidad y contribuir al desarrollo de barrios y ciudades equitativas, integradas y sustentables, para que las personas, familias y comunidades mejoren su calidad de vida y aumenten su bienestar. En materia habitacional, dispone de una serie de programas para brindar acceso a viviendas nueva o usada, y también a mejorar o ampliar las existentes. El sector privado tiene un rol trascendental, al estar a cargo de la construcción de las viviendas. Actualmente son 6 los programas vigentes para la compra, construcción o arriendo:

- 1) Fondo Solidario de Elección de Vivienda (DS N°49).
- 2) Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (DS N°1).
- 3) Programa de Integración Social y Territorial (DS N°19).
- 4) Subsidio Leasing Habitacional (DS N°120).
- 5) Programa de Habitabilidad Rural (DS N°10).
- 6) Subsidio al Arriendo (DS N°52).

A diferencia de lo que ocurre con la nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano, la cual reconoce la necesidad de planificar de manera coordinada el desarrollo de las ciudades, en el ámbito habitacional se observa que los programas se estructuran como una serie de herramientas aisladas que permiten el acceso a la vivienda a través de distintas alternativas, las cuales no necesariamente dialogan y se articulan entre ellas.

A partir de la información dispuesta en la Tabla 1, es posible ahondar en lo anterior. En cuanto al análisis de sus grupos de interés, se desprende que no es posible asociar una población determinada a un programa en particular, ya que en algunos casos la población objetivo no está definida de manera específica y en otros casos, coincide entre los diferentes programas. Por ejemplo, tanto el Subsidio de Arriendo como el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (en adelante, DS 01) solicitan como requisito de postulación ser parte del RSH, en tramos de clasificación socioeconómica (CSE) equivalentes, lo que implica que, de acuerdo con esta variable, las poblaciones podrían traslaparse, y las familias podrían postular a cualquiera de ellos, de acuerdo con sus preferencias, necesidades y/o acceso a información. A su vez, tampoco se aprecia una segmentación por programa en términos de la edad de los postulantes, de su etapa de ciclo de vida, o tamaño del grupo familiar, lo que implica que familias con características similares en estos aspectos podrían ser, potencialmente,

² Actualmente, Centro de Estudios de Ciudad y Territorio. Basado en CEHU (2017). Resumen de Subsidios e Instrumentos de apoyo a la vivienda.

beneficiarios de cualquiera de los programas. En ese sentido, se desprende que probablemente las definiciones de grupo objetivo de cada programa se han determinado de manera independiente entre sí, lo que dificulta la realización de un análisis comparativo al respecto, ya que no parecieran estar diseñadas de manera planificada y sistémica.

En términos del valor de los subsidios, el Leasing Habitacional y el DS 01 consideran montos de subsidio en el mismo rango, como también permiten comprar viviendas en valores similares, de un precio máximo en torno a las 2.000 UF. Por su parte, el de Arriendo entrega topes de subsidio menores, en línea con las características de la solución que entrega, mientras que el Fondo Solidario de Elección de Vivienda (en adelante, DS 49), dada su naturaleza sin endeudamiento para las familias, está asociado a montos de subsidio más elevados. Finalmente, el Subsidio de Integración Social y Territorial³ (en adelante, DS 19) otorga montos de subsidio según la vulnerabilidad de los postulantes y, consecuentemente, de acuerdo con las características del programa a través del cual se acceda (DS 49 o DS 01, en caso de contar con un subsidio asignado con anterioridad).

En términos presupuestarios, el programa con mayor peso es el DS 49, el cual representó el 52% del presupuesto inicial para programas para compra y arriendo de viviendas en 2019. A su vez, también fue el que exhibió el mayor gasto devengado en 2018, llegando a los MM \$378.535 (cifra que representó el 42% del total de gasto en programas habitacionales durante ese año). Lo anterior se debe a que dicho programa se orienta mayoritariamente a la compra de viviendas sin deuda hipotecaria, por lo cual el valor de los subsidios es más alto y, por ende, desembolsa una mayor cantidad de recursos por cada pago, sin que necesariamente sea el que financia una mayor cantidad de soluciones habitacionales⁴. Lo anterior se refleja al revisar su cifra de subsidios pagados en 2018 (14.469), la cual es menor a la de otros programas que tienen una ejecución presupuestaria más baja. Por ejemplo, los pagos realizados por el DS 01 durante ese mismo año (19.952 subsidios) estuvieron asociados a un gasto comparativamente inferior al del DS 49, de \$276 millones (equivalente al 31% del total de gasto en programas habitacionales).

Por otra parte, el programa con mayor cantidad de subsidios asignados en 2018 fue el Subsidio de Integración Social y Territorial, con 24.840 unidades. No es posible realizar un análisis directo respecto de su comportamiento de gasto y de pago de subsidios, ya que, en este caso, el presupuesto puede obtenerse directamente de este programa (para postulantes sin subsidio) o del programa que les otorgó el subsidio (DS 49 o DS 01, según fuera el caso).

En este contexto, se observa que, comparativamente, el programa Leasing Habitacional ocupa un lugar de menor protagonismo. En efecto, su presupuesto llegó a los \$9.125 según la Ley de Presupuestos 2019, cifra que alcanzó apenas 0,8% del presupuesto inicial total para el conjunto de programas habitacionales mencionados⁵. De la misma manera, su peso en la

³ Para acceder a este programa, las familias pueden tener un subsidio asignado del DS49 o DS 01 sin aplicar, o bien, cumplir con los mismos requisitos que exige el DS 01 (hasta el 90% del RSH).

⁴ Además, el DS 49 entrega subsidios destinados al desarrollo de proyectos de los grupos que postulan (entidades presentan proyectos, construyen y traspasan las viviendas a los integrantes del grupo).

⁵ Y representó el 4,7% del presupuesto inicial de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo (Tabla 40).

cantidad de subsidios otorgados también es acotado: en 2018 se asignaron 1.700 unidades, equivalente a 2% del total de subsidios asignados durante ese año. En la próxima sección, se realiza una descripción más detallada del programa Leasing Habitacional.

TABLA 1 PROGRAMAS HABITACIONALES PARA LA COMPRA Y ARRIENDO DE VIVIENDAS - MINISTERIO DE VIVIENDA Y URBANISMO (CIFRAS EN MM\$ 2020)

	SUBSIDIO AL ARRIENDO (DS N°52)	LEASING HABITACIONAL (DS N°120)	FONDO SOLIDARIO DE ELECCIÓN DE VIVIENDA (DS N°49)	HABILITABILIDAD RURAL (DS N°10)	SISTEMA INTEGRADO DE SUBSIDIO (DS N°1)	SUBSIDIO DE INTEGRACIÓN SOCIAL Y TERRITORIAL (DS N°19 Y DS N°116)
Descripción general	Aporte temporal a familias que pueden realizar un pago mensual por el arriendo de una vivienda. El valor máximo de la vivienda a arrendar no podrá superar las 11 UF.	Subsidio que permite acceder a viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF (2.200 UF en zonas extremas ⁶), por medio de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la que se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.	Subsidio que permite comprar una vivienda construida sin deuda hipotecaria, o integrarse a una de las iniciativas de la nómina de proyectos habitacionales del SERVIU. El valor máximo de la vivienda no podrá superar las 950 UF.	Subsidio que permite mejorar las condiciones de habitabilidad de familias que viven en zonas rurales o localidades urbanas de menos de 5.000 habitantes.	Subsidio para la adquisición o construcción de una vivienda nueva o usada, con o sin crédito hipotecario. Montos máximos de la vivienda: 1.000 UF (vivienda construida y para construir una vivienda) 1.400 UF (vivienda construida) 2.200 UF (vivienda construida y para construir una vivienda)	Permite acceder a proyectos habitacionales en barrios bien localizados y cercanos a servicios, con estándares de calidad en diseño, equipamiento y áreas verdes, a través de: DS174 o DS49 DS1 Segunda Oportunidad (2013)
Grupo objetivo	Familias allegadas o arrendadoras con ingresos entre 7 UF y 25 UF, (70% RSH)	Personas que pueden pagar un arriendo, pero no tienen capacidad de generar ahorro suficiente para postular a otros sistemas de subsidio habitacional. No solicita RSH o máximo de ingreso.	Familias que no son dueñas de una vivienda y viven en una situación de vulnerabilidad social y necesidad habitacional (40% RSH).	Familias que necesitan apoyo para construcción en sitio propio (contar con RSH) o en conjunto habitacional (90% RSH)	Familias de ingresos medios, que no son dueñas de una vivienda y tienen capacidad de ahorro (60% - 80% - 90% RSH, según Título y Tramo).	Familias de diferentes realidades socioeconómicas que buscan adquirir su primera vivienda con apoyo del Estado.
Monto del subsidio	170 UF (Llamado Regular), el cual se entrega de manera mensual con un tope de 4,2 (UF) por un máximo de 5 años (8 años si se fragmenta)	Desde 125 UF y hasta 600 UF, dependiendo del valor de la vivienda y ubicación geográfica.	Subsidio base de 314 UF, el cual puede llegar a un máximo de hasta 1.200 UF con los subsidios complementarios ⁷ .	Desde 150 UF y hasta 500 UF, dependiendo del tramo de RSH (570 UF para conjunto habitacional)	Desde 125 UF y hasta 600 UF, dependiendo del valor de la vivienda y ubicación geográfica.	Desde 125 UF hasta 600 UF, dependiendo del Programa de subsidio a través del cual se acceda al proyecto habitacional.
Ahorro mínimo	No se requiere	No se requiere	Entre 10 UF y 50 UF (según RSH)	Entre 10 UF y 50 UF (según RSH)	30 UF, 40 UF o 80 UF (según Título y Tramo)	Entre 20 y 80 UF (según programa)
Ley Presupuesto 2019	18.598	9.125	604.410	86.008	202.399	235.032
Gasto Devengado 2018	15.143	10.453	378.535	22.014	276.450	194.273
Subsidios asignados 2018	7.238	1.700	20.701	9.003	18.310	24.840
Subsidios pagados 2018	3.034	1.700 (contratos)	326 (FSV) + 14.243 (DS 49)	932	19.952	12.651 (DS 116) + 2.308 (DS 19)

Fuente: Actualizado en base a "Resumen de Subsidios e Instrumentos de Apoyo a la Vivienda (CEHU -2017), a partir de Observatorio Urbano, e Informes de Seguimiento 2018 de cada programa (MDS). Las cifras de presupuesto y gasto son referenciales. Se utilizó la misma fuente de información en todos los casos (<https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/>), para que fueran comparables. No necesariamente coinciden con las de Dipres, que se presentan más adelante.

6 Regiones de Arica y Parinacota, Antofagasta, Atacama, Aysén, Magallanes, Provincia de Chiloé.

7 Localización, Factibilización, Incentivo y premio al ahorro adicional, Densificación en altura, Por grupo familiar, Discapacidad, Equipamiento y espacio público, Habilitación de terreno, Superficie Adicional, Proyectos de Mediana Escala y Territorios especiales y localidades aisladas (DS N°49 de 2011, Art. 33-35).

1. PROGRAMA LEASING HABITACIONAL (DS 120)⁸

DESCRIPCIÓN GENERAL Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El programa Leasing Habitacional se creó en 1995 con el objetivo de establecer un mecanismo de financiamiento para el acceso a la vivienda de los sectores de ingresos medios, de manera de transformar en propietarios a aquellos arrendatarios que, en el momento de la creación del programa, no estaban accediendo a los programas habitacionales existentes⁹.

A partir de la información dispuesta para la evaluación, no fue posible constatar que dicho diagnóstico haya sido cuantificado por el MINVU en el momento de la creación del programa, ni que se haya definido de manera concreta qué se entiende por "sectores de ingresos medios". No obstante, con la información disponible en base a la Encuesta Casen, y a partir del cumplimiento de los compromisos institucionales derivados de la Evaluación de Programas Gubernamentales (EPG) realizada al programa en 2009¹⁰, se concluye que los "sectores de ingresos medios" corresponderían a familias pertenecientes a quintiles de ingreso autónomo¹¹ III y IV. En base a esa definición, se analiza la existencia y vigencia el problema expuesto por la Institución.

En primer lugar, según el cálculo más reciente del déficit habitacional cuantitativo¹², los quintiles III y IV agruparon el 39% del déficit en 2017. En relación con los resultados de 2015, los quintiles III y IV experimentaron importantes aumentos en su déficit habitacional, de 27% y 63%, respectivamente. En particular, en 2017, los requerimientos habitacionales de los quintiles IV y V llegaron a sus máximos históricos, y los del tercer quintil aumentaron hasta un nivel similar al que tenían en 1996. Por su parte, el déficit de los grupos de menores ingresos (quintiles I y II) experimentaron incrementos marginales en el último año, aunque en el neto se mantienen con cifras elevadas, y en conjunto correspondieron al 51% del déficit en 2017.

8 Basado en Presentación de Inicio MINVU, e Informes de Seguimiento de Programas Sociales 2017 y 2018 de MDS.

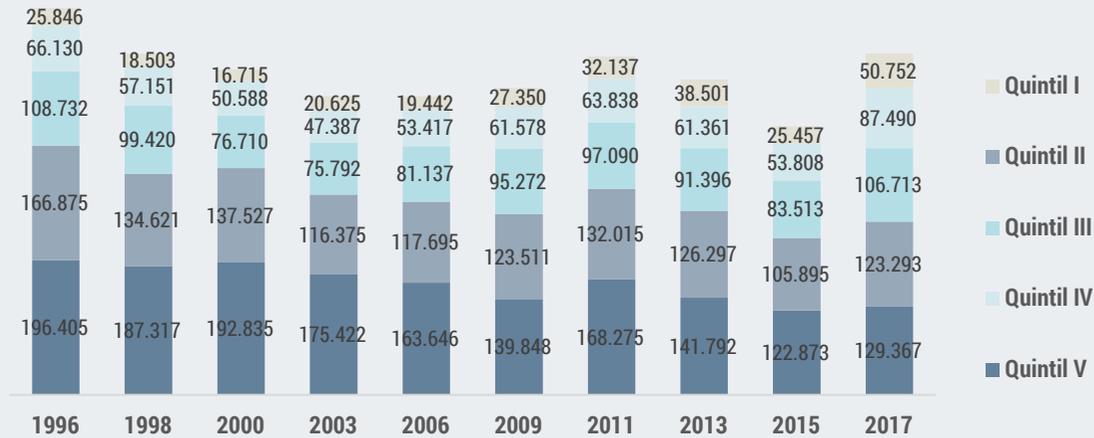
9 Biblioteca del Congreso Nacional (2017). Leasing habitacional. Revisión a 24 años de su vigencia. Página 1. De acuerdo a lo conversado con el programa en el contexto de la evaluación, también podrían ser allegados.

10 Para cuantificar a la población potencial y objetivo, la Institución define que son hogares arrendatarios, hogares allegados y núcleos allegados pertenecientes a los quintiles de ingreso autónomo III y IV.

11 Corresponde a la suma de todos los pagos que reciben los miembros del hogar, excluido el servicio doméstico puertas adentro, provenientes tanto del trabajo como de la propiedad de los activos. Incluyen sueldos y salarios, monetarios y en especies, ganancias provenientes del trabajo independiente, la auto-provisión de bienes producidos por el hogar, rentas, intereses, dividendos y retiro de utilidades, jubilaciones, pensiones o montepíos, y transferencias corrientes.

12 Según la metodología MINVU-Celade, el déficit habitacional cuantitativo se calcula como la suma de tres componentes: (1) Viviendas Irrecuperables: Viviendas que, debido a su tipo o materialidad de piso, techo o muro, son consideradas como irrecuperables, por lo que deben ser reemplazadas. (2) Hogares Allegados: Los hogares son grupos familiares que tienen un presupuesto de alimentación propio y comparten vivienda con otros. También se denomina allegamiento externo. (3) Núcleos Allegados Hacinados con Independencia Económica: Los núcleos son los grupos familiares que comparten vivienda y presupuesto de alimentación con otro(s) grupo(s), pero que corresponden a un subconjunto dentro de un hogar. También se denomina allegamiento interno. De estos núcleos, el déficit cuantitativo contempla como requerimientos de nuevas viviendas a aquellos que se encuentran en hogares hacinados, es decir, donde hay 2,5 o más personas promedio durmiendo en un mismo dormitorio, y que presentan la independencia económica necesaria para sostener una vivienda por sus propios medios.

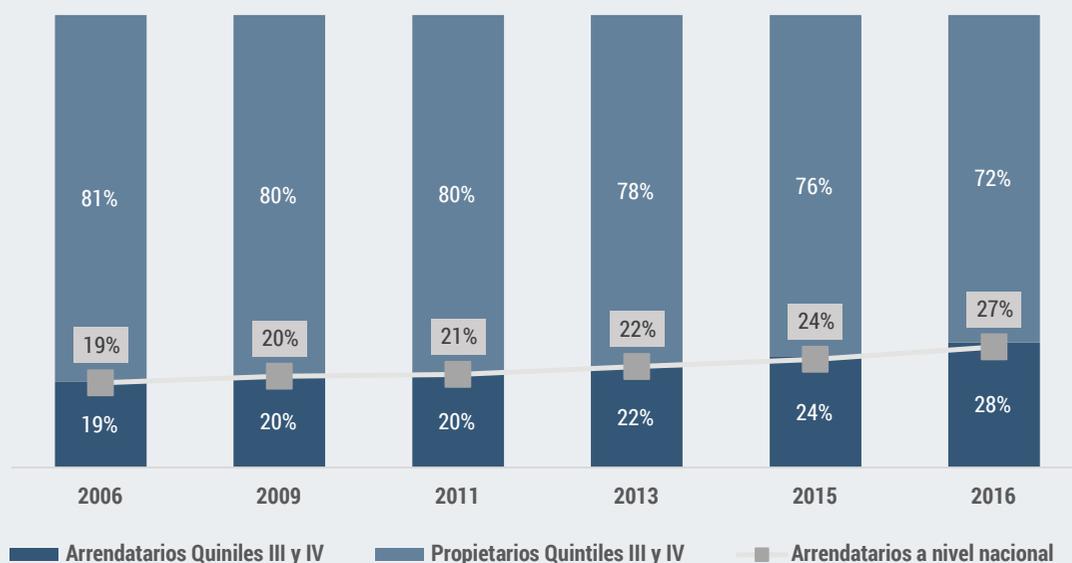
GRÁFICO 1 DÉFICIT HABITACIONAL CUANTITATIVO POR QUINTIL DE INGRESO AUTÓNOMO PER CÁPITA DEL HOGAR



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

En segundo lugar, el total de hogares que vive en viviendas arrendadas en nuestro país aumentó desde 19% a 27% entre 2006 y 2017, y en particular, los hogares arrendatarios pertenecientes a los quintiles III y IV lo hicieron desde 19% a 28%, es decir, muy en línea con la realidad nacional (Gráfico 2). Cabe señalar que en todos los quintiles se aprecia un aumento de los hogares arrendatarios en el periodo de análisis (con la consiguiente baja en la proporción de propietarios), salvo en el primer quintil, que mantiene su proporción de arrendatarios relativamente baja y estable a través de los años, en torno a 17%-18%.

GRÁFICO 2 HOGARES PROPIETARIOS* Y ARRENDATARIOS QUINTILES III Y IV (2006-2017)



*Se considera la suma entre hogares propietarios y arrendatarios como el 100%. Se excluyen las alternativas "Cedida por servicio o trabajo", "Cedida por familiar u otro", "Usufructo", "Ocupación irregular", "Poseedor Irregular".
Fuente: http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/casen_2017.php. Pobreza e Ingreso, Temas y sectores. Estadísticos Vivienda y Entorno.

La mayor preferencia de los hogares por el arriendo puede deberse a múltiples variables. Según Simian (2018)¹³, el crecimiento del mercado de arriendo en los últimos años puede relacionarse con los siguientes temas:

- 1) Altos precios de viviendas dificultan la compra, mientras que los arriendos han subido proporcionalmente menos. Al respecto, evidencia que mientras que los precios de compra han subido casi 100% entre 2010 y 2018, los de arriendo lo han hecho en un 50%.
- 2) Abundante oferta de unidades en arriendo, generada por inversionistas.
- 3) Eventual cambio en los estilos de vida que hace que los hogares posterguen decisiones como la compra de una vivienda.

¹³ Simian (2018). El crecimiento del mercado de arriendo en Chile. Página 3.

En términos de su caracterización, a nivel agregado (considerando todos los quintiles de ingreso), los hogares arrendatarios en general están encabezados por personas más jóvenes que los hogares propietarios (41 años versus 59 años). De hecho, un 39% tiene menos de 35 años y un 64% menos de 45 años. Sólo un 10% son adultos mayores (más de 60 años). Destaca que el sexo del jefe de hogar no refleja mayores diferencias entre los dos tipos de tenencia, siendo mayoritariamente hogares con jefatura masculina en ambos casos (58%, aproximadamente). Por su parte, los hogares arrendatarios tienen en promedio menos hijos que los hogares propietarios (2,2 versus 3,4 hijos), lo que incide en que el tamaño de los hogares es algo más pequeño (2,9, en comparación al 3,1 de los hogares propietarios). Además, se aprecia que la mediana de los ingresos totales de los arrendatarios es un 14% inferior a la de los propietarios. No obstante, la carga financiera de los hogares por concepto de arriendo mensual (en el caso de los arrendatarios) y de dividendo hipotecario (en el caso de los propietarios) es bastante similar, y está en torno al 20% de sus ingresos totales.

Todos los resultados expuestos, a excepción de los relacionados con ingresos, se repiten de manera muy similar en el caso de los hogares arrendatarios y propietarios pertenecientes a los quintiles III y IV (Tabla 2). En este caso, la mediana del ingreso total del hogar es aproximadamente un 25% inferior para los arrendatarios, y la carga financiera como proporción del gasto en vivienda es superior para ellos en comparación con los propietarios (25% y 15% del ingreso total del hogar, respectivamente).

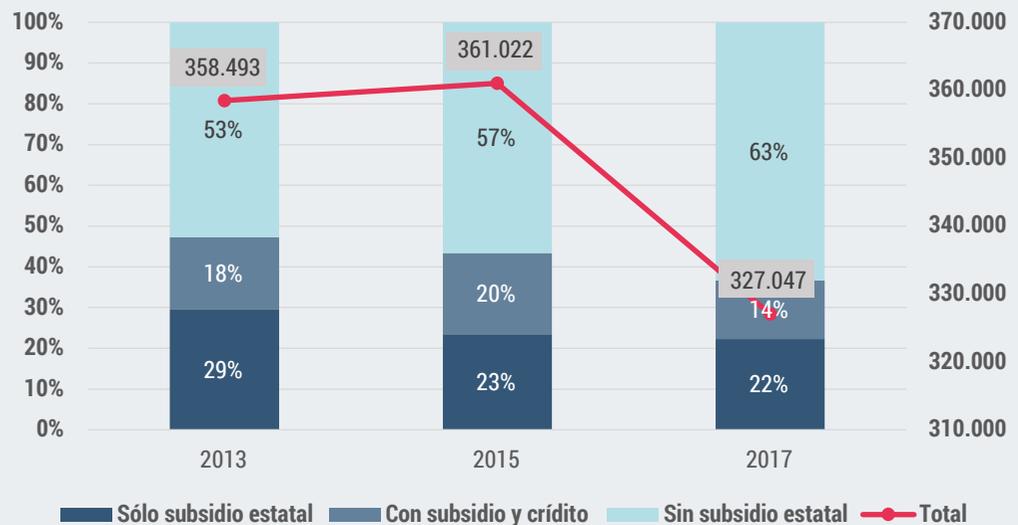
VARIABLES COMPARATIVAS ENTRE HOGARES ARRENDATARIOS Y PROPIETARIOS DE QUINTILES III Y IV (2017)*

	PROPIETARIOS	ARRENDATARIOS
Edad promedio jefe de hogar	59	42
Jefe de hogar menor a 35 años	5%	38%
Jefe de hogar menor a 45 años	16%	61%
Jefe de hogar mayor a 60 años	45%	11%
Jefatura masculina	59%	58%
Hijos promedio	3,3	2,3
Número de integrantes del hogar promedio	3,1	3,0
Mediana del ingreso autónomo del hogar corregido	\$790.597	\$767.452
Mediana del ingreso total del hogar corregido	\$1.050.054	\$784.413
% carga financiera (arriendo o dividendo como proporción del ingreso total del hogar corregido)	15%	25%

*Para los cálculos, se utiliza el valor de la UF promedio entre enero y febrero de 2020 (\$28.357).
Fuente: Dipres en base a Encuesta Casen 2017, Ministerio de Desarrollo Social.

Respecto de la tenencia en propiedad, es posible notar que los propietarios de quintiles III y IV que adquirieron su vivienda únicamente con subsidio estatal (es decir, sin acceder a un crédito hipotecario complementario) disminuyeron su participación en el total de propietarios desde un 29% hasta un 22% entre 2013 y 2017, y los que sí complementaron subsidio con crédito hipotecario, cayeron desde 18% a 14% en el mismo periodo (Gráfico 3). En contraste, los propietarios del mismo segmento de ingresos que en los últimos 5 años compraron su vivienda sin ayuda estatal (es decir, solo con recursos propios), aumentaron su proporción en el total desde 53% a 63%. Con todo, el total de propietarios que adquirió su vivienda en los últimos 5 años en este segmento de ingresos, independientemente de su financiamiento, cayó desde 361.022 en 2013 hasta 327.047 en 2017. Este resultado apoya lo expuesto a partir del Gráfico 2, en términos de que, en estos últimos años, la cantidad de hogares arrendatarios de quintiles III y IV han ido aumentando, al tiempo que se ha reducido la proporción de propietarios.

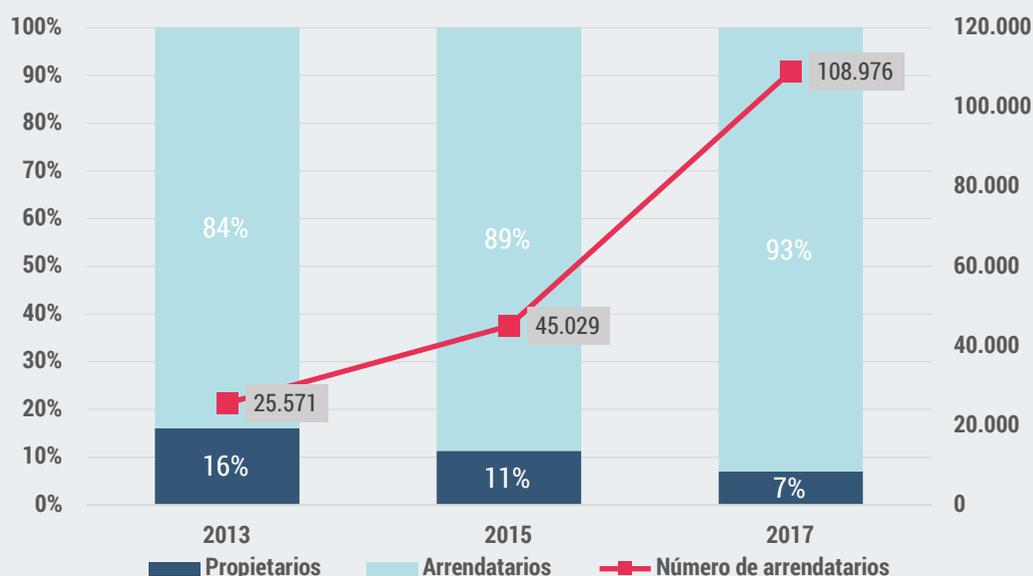
GRÁFICO 3 PROPIETARIOS DE QUINTILES III Y IV QUE ADQUIRIERON VIVIENDA ÚLTIMOS 5 AÑOS (SEGÚN FINANCIAMIENTO) (2013-2017)



Fuente: http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/casen_2017.php. Pobreza e Ingreso, Temas y sectores. Estadísticos Vivienda y Entorno.

En relación con la nacionalidad de los hogares, se aprecia que el número de hogares arrendatarios con jefe de hogar extranjero de este segmento de ingresos (quintiles III y IV) ha crecido de manera importante en años recientes, pasando desde 25.571 en 2013 hasta 108.976 en 2017. Con ello, la proporción de hogares extranjeros que arrienda su vivienda llegó hasta 93% en 2017 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4 HOGARES PROPIETARIOS* Y ARRENDATARIOS DE QUINTILES III Y IV, CON JEFE DE HOGAR EXTRANJERO (2013-2017)



*Se considera la suma entre hogares propietarios y arrendatarios como el 100%. Se excluyen las alternativas "Cedida por servicio o trabajo", "Cedida por familiar u otro", "Usufructo", "Ocupación irregular", "Poseedor Irregular".
Fuente: Dipres en base a Encuesta Casen 2013, 2015 y 2017.

En los hogares con jefe extranjero pertenecientes a quintiles de ingreso III y IV (Tabla 3), se repiten algunas de las tendencias observadas a nivel nacional para este segmento de ingresos (Tabla 2). Por ejemplo, los arrendatarios son mayoritariamente jóvenes, con una edad promedio de 35 años, y con un 86% de ellos menores de 45 años. En este caso, sí se aprecia que la jefatura masculina es más marcada en los arrendatarios que en los propietarios (60% versus 54%), mientras que también hay una mayor diferencia en el tamaño del hogar y la cantidad de hijos entre ambos grupos: los arrendatarios tienen menos hijos en promedio (1,5), y, por ende, el tamaño de sus hogares también es más pequeño que en el caso de los propietarios (2,9 integrantes). La mediana del ingreso autónomo de los propietarios extranjeros es un 38% superior a la de los arrendatarios, y también es superior a la mediana a nivel nacional para propietarios de este grupo de ingreso (Tabla 2). De acuerdo con los datos, se aprecia que el elevado ingreso de los hogares extranjeros propietarios en comparación a los arrendatarios se explica principalmente por quienes llegaron al país entre los años 1990 y 2000, quienes tienen ingresos equivalentes a 3 o 4 veces los de los arrendatarios extranjeros llegados en igual periodo. Dado lo anterior, la carga financiera de los arrendatarios es mucho mayor (29%, en comparación a 15% de los propietarios). A su vez, los mayores ingresos en términos netos los exhiben los extranjeros (tanto arrendatarios y propietarios) que llegaron al país entre 2005 y 2010. Finalmente, se aprecia que la gran mayoría de los extranjeros que son propietarios llegaron al país entre el 2000 y el 2010 (64%), mientras que la mayor parte de los que son arrendatarios lo hizo después de ese año (73%).

TABLA 3 VARIABLES COMPARATIVAS ENTRE HOGARES ARRENDATARIOS Y PROPIETARIOS CON JEFE DE HOGAR EXTRANJERO DE QUINTILES III Y IV (2017)**

	PROPIETARIOS	ARRENDATARIOS
Edad promedio jefe de hogar	50	35
Jefe de hogar menor a 35 años	11%	61%
Jefe de hogar menor a 45 años	42%	86%
Jefe de hogar mayor o igual a 60 años	25%	2%
Jefatura masculina	54%	60%
Hijos promedio	2,2	1,5
Número de integrantes del hogar promedio	3,4	2,9
Mediana del ingreso autónomo del hogar corregido	\$1.053.833	\$763.212
% carga financiera (arriendo o dividendo como proporción del ingreso total del hogar corregido)	13%	29%
Llegada al país antes del 2000*	28%	8%
Llegada al país entre el 2000 y 2010*	64%	19%
Llegada al país luego del 2010*	8%	73%

*Este dato existe solo para el 50% de la muestra.

**Para los cálculos, se utiliza el valor de la UF promedio entre enero y febrero de 2020 (\$28.357).

Fuente: Dipres en base a Encuesta Casen 2017, Ministerio de Desarrollo Social.

En síntesis, se observa que en el segmento de ingresos medios (quintiles III y IV):

1. El déficit habitacional cuantitativo creció mayor medida en comparación a los grupos de ingreso más vulnerables entre 2015 y 2017 (Gráfico 1).
2. La proporción de hogares arrendatarios ha ido creciendo desde 2006 (Gráfico 2), al tiempo que han tenido un acceso más restringido a comprar una vivienda con el apoyo de un subsidio habitacional (Gráfico 3).
3. Los hogares arrendatarios están en gran medida encabezados por personas más jóvenes y con menos hijos en comparación a los propietarios. A su vez, se aprecia que tienen ingresos totales inferiores a los propietarios, por lo cual su carga financiera en términos de gasto en vivienda es mayor (Tabla 2). Otro aspecto llamativo es el creciente aumento de los hogares arrendatarios encabezados por extranjeros, los cuales presentan características socioeconómicas bastante similares a los arrendatarios, del mismo grupo de ingresos, a nivel nacional (Tabla 3).

De acuerdo con los puntos 1 y 2, se constataría la vigencia del problema que dio origen al programa, de acuerdo con lo planteado por el MINVU. Este análisis se profundiza en el Capítulo V. Análisis de la estrategia del Programa Leasing Habitacional.

MARCO LEGAL

El marco normativo del programa está dado por dos cuerpos legales:

1. La Ley 19.281 (publicada en 1993) y sus modificaciones, que establece normas sobre el sistema de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Cuenta con siete Títulos:
 1. **Título I:** De las cuentas de ahorro para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Autoriza a bancos, sociedades financieras y cajas de compensación de asignación familiar para abrir y mantener cuentas de ahorro para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Los titulares de estas cuentas solo pueden ser personas naturales.
 2. **Título II:** De las sociedades inmobiliarias propietarias de las viviendas que podrán darse en arrendamiento con promesa de compraventa. Son sociedades inmobiliarias todas aquellas que tengan como objeto la adquisición o construcción de viviendas para darlas en arrendamiento con promesa de compraventa. Deben constituirse como sociedades anónimas, y son sometidas a fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) (actualmente Comisión para el Mercado Financiero – CMF).
 3. **Título III:** Del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa. Determina que las viviendas sujetas de contratos de arrendamiento pueden ser terminadas, nuevas, usadas o en construcción. El Artículo 26 señala que el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa debe incluir la opción del arrendatario promitente comprador de prepagar en cualquier época, total o parcialmente, el precio prometido.
 4. **Título IV:** Del seguro y del fondo de garantía. El arrendatario prominente comprador está obligado a contratar seguro de incendio y desgravamen (en caso de ser menor de 65 años). En caso de obtener subsidio habitacional, también debe contratar seguro de desempleo (trabajadores dependientes) y de incapacidad temporal (trabajadores independientes), y obtendrán un subsidio para contribuir al pago de la prima por todo el plazo del crédito.

5. **Título V:** Del Subsidio Habitacional para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Puede postular el titular de la cuenta de ahorro que no posea otra vivienda, y cuyo precio de venta no exceda el valor máximo definido en el Reglamento, según sea zona de renovación urbana o en las diferentes regiones del país. El subsidio se paga a todo evento en un plazo máximo de 240 cuotas, o en una modalidad diferente, la que quedará establecida en el correspondiente llamado a postulación.
 6. **Título VI:** De los Fondos para la Vivienda y de las Sociedades Administradoras. Establece restricciones a la inversión (cuotas de fondos mutuos y de fondos de inversión), y señala que la Superintendencia podrá revocar la autorización de existencia a la sociedad administradora en caso de infracción grave de las normas legales.
 7. **Título VII:** De las disposiciones generales. Establece que los Títulos III, IV y V de la Ley podrán reglamentarse por Decreto Supremo dictado a través del Ministerio de Vivienda y Urbanismo.
2. El Decreto Supremo N°120 de 1995 (V. y U.), que Reglamenta los Títulos III, IV y V de la Ley 19.281, Sobre Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa. Tiene cuatro Títulos:
1. Título I: De los contratos de arrendamiento con promesa de compraventa. Entre los Artículos más relevantes:
 - a. El Artículo 1 establece que los contratos de arriendo con promesa de compraventa deberán tener por objeto viviendas de propiedad de la sociedad inmobiliaria, no hipotecados ni grabados con censos, usufructos, etc.
 - b. El Artículo 5, entre otros:
 - i. Determina que el contrato debe, al menos, incluir el monto del aporte pactado, indicando la parte destinada a renta de arrendamiento y la destinada al fondo disponible para el pago del precio de la compraventa prometida o al pago parcial de dicho precio a la sociedad inmobiliaria, según corresponda, expresadas todas en Unidades de Fomento.
 - ii. Otorga la facultad al arrendatario promitente comprador de efectuar depósitos voluntarios en la cuenta, o si ha optado por la modalidad de pago directo a la sociedad inmobiliaria, de prepagar en cualquier época, total o parcialmente, el saldo insoluto del precio de la compraventa prometida, debiendo recalcularse la tabla de desarrollo con el nuevo saldo de capital, manteniéndose el plazo residual y la tasa de interés. En este último caso, el monto de cada prepago no podrá ser inferior al 10% del saldo del precio insoluto.

- c. El Artículo 9 señala que si el arrendatario promitente comprador no paga tres aportes sucesivos o acumula cuatro aportes sin pagar aun cuando estos últimos no sean sucesivos, la sociedad inmobiliaria podrá pedir la resolución judicial del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.
 - d. El Artículo 10 sostiene que el arrendatario promitente comprador podrá ceder los derechos derivados de su contrato, previa notificación al arrendador promitente vendedor.
2. **Título II:** De los seguros y del fondo de garantía. Entre los Artículos más relevantes:
- a. Artículo 17. Además del seguro de desgravamen exigido, que en el caso de contratos de arrendamiento con promesa de compraventa en que se hubiere aplicado subsidio habitacional se hará efectivo aun cuando el asegurado se hubiere encontrado en mora a la fecha del fallecimiento, siempre que no hubiere tenido más de 3 cuotas impagas, el arrendatario promitente comprador deberá contratar un seguro de invalidez que cubra la Invalidez Permanente Total o Parcial de a lo menos 2/3 de su capacidad, derivada de enfermedad o accidente.
3. **Título III:** Del Registro de Jueces Árbitros. Entre los Artículos más relevantes:
- a. Artículo 20. Créase el Registro de Jueces Árbitros autorizado por el artículo 40 de la Ley N° 19.281, quienes estarán facultados para conocer y fallar las contiendas que se promuevan entre las partes de los contratos de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa regidos por dicha Ley.
4. **Título IV:** Del Subsidio Habitacional para el arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa. Entre los Artículos más relevantes:
- a. Artículo 23. Señala los montos de subsidio. Además, señala los montos adicionales en casos en que las viviendas estén emplazadas en zonas de renovación urbana o zonas de desarrollo prioritario, de conservación histórica o zonas típicas o pintorescas, que los beneficiarios estén inscritos en el Registro Nacional de Discapacidad, o que la vivienda forme parte de un Proyecto de Integración Social del DS 19 (Tabla 6).
 - b. Artículo 27. La tasa de interés utilizada para calcular el valor de las cuotas periódicas del subsidio será 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 UF (BCU):

TABLA 4 CÁLCULO DE LAS TASAS DE INTERÉS

SUBSIDIOS A PLAZOS DE	TASA DE INTERÉS A UTILIZAR PARA CÁLCULO DE CUOTAS
8 y 12 años	Tasa remate BCU de 5 años
15 y 20 años	Tasa remate BCU de 10 años

Fuente: DS 120, Artículo 27.

- c. Artículo 28. Los inscritos en el Registro podrán acceder al subsidio presentando copia autorizada de la escritura pública a que se redujo el contrato de arrendamiento con promesa de compraventa con constancia de su inscripción en el Registro de Hipotecas y Gravámenes del Conservador de Bienes Raíces. Previo al acceso al subsidio, puede haber una reserva de subsidio, que puede ser con un certificado extendido por una sociedad inmobiliaria de aquéllas a que se refiere el Título II de la ley N° 19.281, en que conste que el interesado tiene aprobada la operación correspondiente faltando para su formalización sólo la firma del respectivo contrato; con el contrato suscrito o ingresado al Conservador de Bienes Raíces. La reserva dura 120 días, prorrogable por otros 120.
- d. Artículo 38 bis). El beneficiario obtendrá un subsidio adicional consistente en una subvención permanente por cada aporte mensual devengado que sea pagado al día, hasta enterar el saldo insoluto del precio de venta prometido, incluido en este saldo, si lo hubiere, una reprogramación del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa con la respectiva sociedad inmobiliaria. La subvención será la siguiente:
- i. De un monto equivalente al 20% de cada aporte mensual, en contratos de arrendamiento con promesa de compraventa de hasta 500 UF.
 - ii. De un monto equivalente al 15% de cada aporte mensual, en contratos de arrendamiento con promesa de compraventa sea de más de 500 y hasta 900 UF.
 - iii. De un monto equivalente al 10% de cada aporte mensual, en contratos de arrendamiento con promesa de compraventa de más de 900 y hasta 1.200 UF.

3. Algunas modificaciones que se incorporaron al Programa en 2016 son las siguientes:
 1. Adecuación montos de subsidio a los del DS 01, lo que implicó un aumento de los montos en las regiones desde Coquimbo hasta Los Lagos (el máximo aumentó de 300 UF a 425 UF, mientras que el mínimo de 100 UF a 125 UF).
 2. En las regiones de la zona norte, extremos sur y Provincia de Chiloé, precio límite de vivienda es de 2.200 UF y montos de subsidio son mayores.
 3. Se incorporó subvención al aporte mensual (subsidio al buen pagador), similar a la del DS 01 (Artículo 38 bis, descrito previamente).
 4. Subsidio a la prima del seguro de desempleo por todo el plazo del crédito. Anteriormente era por hasta 48 meses.
 5. Se asimiló al DS 01 en materias del subsidio a la originación y de la garantía estatal de remate.
 6. Se establece la alternativa de aplicar un subsidio de leasing habitacional a viviendas del DS 116. El subsidio se otorga a través del DS 120, y considera el subsidio base y los bonos de Integración y Captación de Subsidios del DS 116.

La Unidad Responsable del Programa es el Equipo de Trabajo Leasing Habitacional, dependiente jerárquica y funcionalmente del Departamento de Gestión Habitacional, 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 Leasing¹⁴ (sociedades inmobiliarias según la Ley 19.281). El ámbito de acción del Programa es todo el territorio nacional.

OBJETIVOS¹⁵

A nivel de objetivos, se define su Fin como el “permitir que las familias de ingresos medios accedan de manera sostenible y segura a una vivienda, primero en arriendo, y luego en propiedad”, y su Propósito, “permitir el acceso a la oferta privada de viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF en todo el país (2.200 UF en zona norte y extremo sur), a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa”.

¹⁴ Dipres (2009). Informe Final de Evaluación: Programa Subsidio Leasing Habitacional. Página 72.

¹⁵ MDS (2017). Informe de Seguimiento de Programas Sociales. Página 5. Estas definiciones se consideraron un supuesto para la evaluación.

POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO

El Programa no tiene definida explícitamente, ni en su Ley ni en su Reglamento, su población potencial ni población objetivo. Según Almarza¹⁶, si bien el programa se plantea abierto a cualquier persona, se estima que sería atractivo y útil especialmente para los siguientes segmentos:

- 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 ingresos, pero no son sujetos del crédito por la dificultad para acreditarlos. En este caso, hay que considerar específicamente a quienes realizan trabajos sin boleta que no queden registrados en el Servicio de Impuestos Internos.
- c) Familias jóvenes de bajos ingresos, por cuanto no existe un mercado de arriendo adecuado para este sector.

En la misma línea, en el Informe de Seguimiento de MDS del año 2016, la población potencial se define como “familias de sectores medios (quintiles de ingreso III y IV), que no son propietarias de una vivienda y que presentan limitaciones en su capacidad de ahorro y/o endeudamiento”¹⁷. Luego, la población objetivo sería el subconjunto del grupo anterior que cumple con ciertos requisitos, tales como:

- Ser mayor de edad.
- Estar inscritos en el Registro Único de Inscritos del SERVIU (RUI), regulado por el D. S. N°62 (V. y U.) de 1984¹⁸. El interesado no puede tener más de una inscripción en el registro.
- No ser propietarios de una vivienda (postulante y cónyuge).
- No haber sido beneficiados anteriormente con una vivienda o subsidio habitacional proporcionado por el Estado o municipalidades para la adquisición o construcción de una vivienda (postulante y cónyuge).
- Ser titular de una Cuenta de Ahorro para Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa (cuenta ahorro “Leasing Habitacional”), el postulante o el cónyuge.
- No tener suscrito más de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa con una o más sociedades inmobiliarias (postulante o cónyuge).

¹⁶ Dipres (2009). Informe Final de Evaluación: Programa Subsidio Leasing Habitacional. Página 31.

¹⁷ MDS (2016). Informe de seguimiento de Programas Sociales. Página 1.

¹⁸ En dicho Decreto se señala que en las modalidades de operación reguladas por este reglamento será requisito de postulación el contar con Ficha CAS vigente o el instrumento que la reemplace.

Dada la dificultad de aplicar los requisitos para ser parte de la población objetivo sobre la población potencial, ya que las variables descritas no son parte de la Encuesta Casen, herramienta en base a la cual se realizan las estimaciones, para el desarrollo de la evaluación se consideró que la población potencial y objetivo son equivalentes¹⁹.

TABLA 5 CUANTIFICACIÓN POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO

	2015	2016	2017	2018
Población Potencial	418.919	418.919	482.338	482.338
Población Objetivo	418.919	418.919	482.338	482.338
Beneficiarios	1.500	1.500	1.700	1.700

Fuente: Dipres en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA

El programa cuenta solo con un componente, correspondiente al subsidio de Leasing, que consiste en un monto en dinero valorizado en Unidades de Fomento (UF) destinado a las personas que hayan suscrito un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa de una vivienda, y cumplan con los requisitos para ser parte de la población objetivo, señalados previamente. Cabe señalar que se adicionan 20 UF por discapacidad si se implementan obras en la vivienda que ayuden a superar las limitaciones que afecten a quienes presenten dicha condición, y si se aplica a adquisición en un Proyecto Integrado, se adicionan 100 UF (salvo para proyectos DS 116, que aplican los Bonos Integración y Captación del proyecto).

TABLA 6 MONTOS DE SUBSIDIO LEASING HABITACIONAL

REGIONES	PRECIO MÁXIMO VIVIENDA	MONTO DEL SUBSIDIO	MÁXIMO SUBSIDIO	MÍNIMO SUBSIDIO	MÍNIMO SUBSIDIO I.T.	MÍNIMO SUBSIDIO Z.C.H.
Coquimbo-Los Lagos	2.000	725 - 0,375 x P	425	125	200	350
Zona Norte		775 - 0,375 x P	475	140		
Provincia de Chiloé	2.200	825 - 0,375 x P	525			
Zona sur y extremas		900 - 0,375 x P	600			

Zona norte: Arica y Parícuta, Tarapacá, Antofagasta y Atacama.

Zona sur y extremas: Regiones Aysén y Magallanes, Provincia Palena y Chiloé, comunas Isla de Pascua y Juan Fernández. I.T.:

Zonas Interés territorial (renovación urbana o desarrollo prioritario). Z.C.H.: Zonas de Conservación Histórica

Fuente: DS 120. Artículo 23.

¹⁹ En el documento utilizado como insumo para esta sección, elaborado por la CEHU del MINVU, se calcula la población potencial y se asume que la población beneficiaria es igual a la objetivo.

PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL COMPONENTE

El interesado elige una vivienda y acuerda con el vendedor el precio y plazo de entrega. Luego presenta sus antecedentes a la empresa de leasing para que ésta evalúe su capacidad de solventar el pago del aporte mensual (que incluye la renta de arrendamiento y el ahorro para la vivienda), y su eventual solicitud de subsidio. Una vez aprobada la operación por la empresa de leasing, se fijan las condiciones de pie, plazo, dividendo y gastos de seguros y operacionales, que permanecen fijos en el tiempo, y la inmobiliaria adquiere la vivienda.

Para la reserva del subsidio se requiere un certificado de la empresa de leasing en que conste que el interesado tiene aprobada la operación faltando solo la firma del respectivo contrato de arrendamiento con promesa de compraventa; o el contrato ya suscrito; o ingresado al Conservador de Bienes Raíces. El Serviu respectivo registra reserva del subsidio, y chequea que la persona esté en el RUI. La reserva tiene una duración de 120 días y puede ser prorrogada por otros 120 días.

Para la asignación del subsidio, la empresa de leasing debe entregar al Serviu, en el plazo legal de 120 días corridos, copia autorizada de la escritura pública a que se redujo el contrato de arrendamiento. Luego, el Serviu, dentro de plazo de 30 días corridos revisa la documentación correspondiente, entre otros:

- Formulario de Ingreso de documentos.
- Contrato de arrendamiento con promesa de compraventa inscrita en CBR.
- Copia protocolizada de la Tabla de Desarrollo, cuando el pago de los aportes corresponda a pago parcial.
- 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.

Si hay consideraciones, se devuelven los documentos para subsanar observaciones y se reingresa nuevamente. Si no hay observaciones se procede a la asignación del subsidio mediante Resolución Exenta del Director del Serviu respectivo en el plazo de 30 días. En esta Resolución se indica 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 del subsidio, el plazo del contrato y número de cuotas para el pago del subsidio.

El Serviu asigna el subsidio en el sistema y luego, el subsidio es emitido mensualmente en forma desmaterializada²⁰ por el Departamento de Gestión

²⁰ El concepto desmaterializado de un subsidio consiste en la emisión electrónica de éste, sin existir documento físico. Es decir, de manera virtual, no en papel.

Habitacional a través del sistema computacional provisto por la División de Informática del MINVU. El bono desmaterializado queda en custodia en el Depósito Central de Valores (DCV).

El pago del subsidio se realiza a través de un banco pagador, en cuotas trimestrales, en 8, 12, 15 o 20 años, dependiendo del contrato de arrendamiento. Se paga el día cinco de los meses de marzo, junio, septiembre, diciembre. El DCV lleva el registro de los tenedores de bonos y al momento de enviar la información al pagador, esta se encuentra actualizada. El DCV envía la información del monto de las cuotas a pagar en cada trimestre, la que se chequea para verificar si está correcta por parte de la DPH. Una vez que se da el V°B°, se procede al pago de las cuotas al tenedor de los bonos. La Sociedad inmobiliaria de leasing no puede exigir cobros por diferencias que pudieren producirse respecto de su valor, por la liquidación o venta del subsidio.

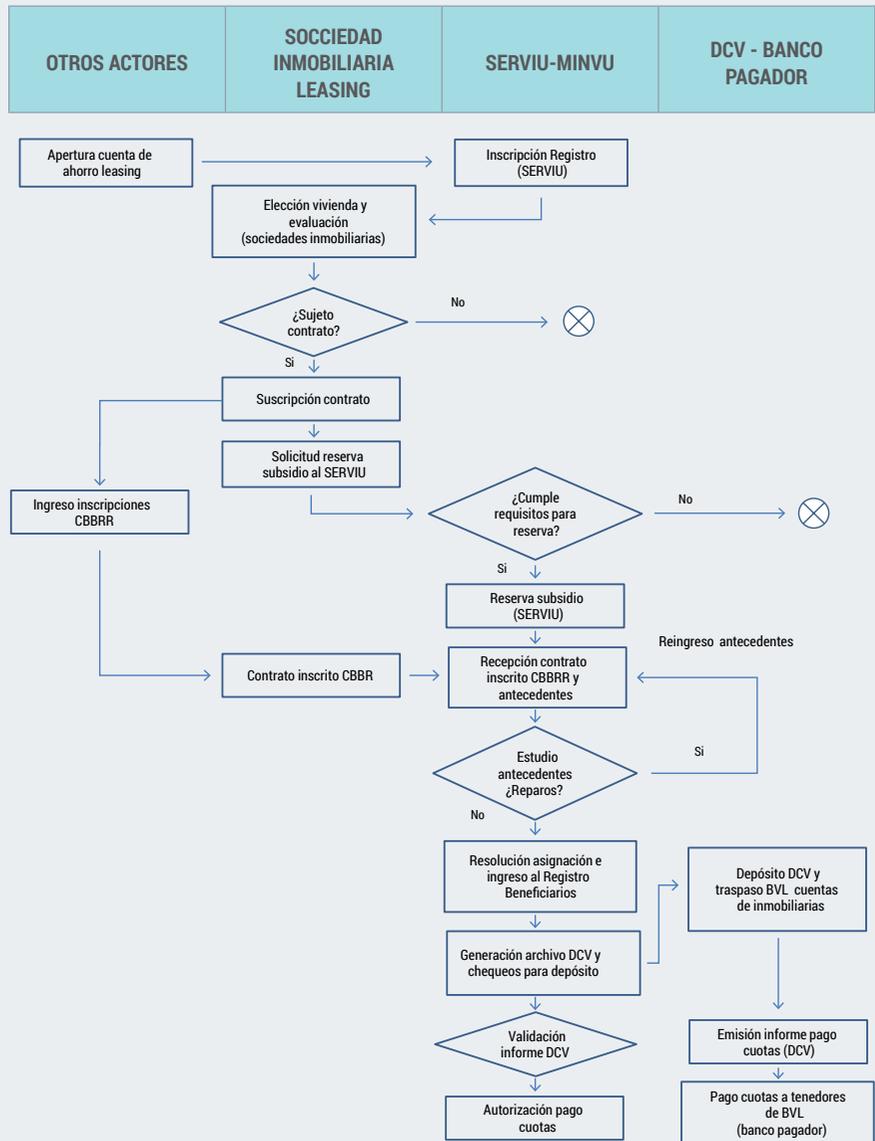
Finalmente, la transferencia de la vivienda a nombre del beneficiario se realiza una vez que se entera el pago del precio prometido de venta, que permanece invariable en el tiempo (en UF). El contrato de compraventa debe celebrarse dentro de los 90 días hábiles siguientes una vez pagada la vivienda. Si cumplido el plazo convenido no hubiere completado y pagado el precio estipulado, el contrato se prorrogará en el plazo necesario para completar el precio.

MECANISMOS DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO

De acuerdo con las bases de datos provistas por el MINVU para la presente evaluación, el programa cuenta con información de los beneficiarios de subsidios leasing por año, con el desglose según sexo, región, comuna, plazo del contrato, valor de la vivienda, monto del subsidio, cuota mensual, tipo de vivienda, tamaño de la vivienda, etc. Sin embargo, hay datos que no están registrados para todos los años (por ejemplo, no hay información respecto del monto del contrato ni el aporte contado para los beneficiarios de 2015, ya que se comenzó a registrar desde abril de 2016), y otros datos ingresados con errores, entre ellos, tasas de interés (inferiores a 3%, o superiores al 40%), aporte mensual (superior a las 800 UF) y montos de contrato (superior a las 50 mil UF).

Además, no se aprecia información relativa a la situación final de los beneficiarios, en términos de si finalmente lograron convertirse en propietarios, en qué plazo, cálculo de tasas de morosidad y de pago, fecha de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, entre otras de interés para poder medir el aporte del Programa al cumplimiento del fin. En otras palabras, de acuerdo con el seguimiento realizado por el Programa, se consideran como beneficiarios a las personas que obtuvieron el subsidio leasing, sin que se verifique si efectivamente ese subsidio les permitió pasar de ser arrendatarias a propietarias.

ILUSTRACIÓN 1 FLUJOGRAMA PROGRAMA LEASING HABITACIONAL



Fuente: MINVU. Manual de Procesos Programa Leasing Habitacional, página 13.

2. SELECCIÓN DE PROGRAMAS COMPARABLES

2.1. JUSTIFICACIÓN

Los programas seleccionados para comparar el Leasing Habitacional son el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional y el Subsidio al Arriendo. Adicionalmente, se compara en algunas dimensiones con el Fondo Solidario de Elección de Vivienda.

Si bien utilizan estrategias diferentes, constituyen alternativas que pueden ser sustitutas para las familias de segmentos de ingresos medios que requieren apoyo del Estado para comprar una vivienda. No se incluye el DS 19 (que corresponde a la versión permanente del programa extraordinario DS 116) ya que si bien se observan traslapes en la población²¹, su propósito se relaciona en mayor medida con la construcción de proyectos habitacionales en barrios bien localizados y con buen equipamiento. Por su parte, en un principio se decide dejar fuera el DS 49 ya que, en teoría, apunta a una población objetivo diferente, familias con una situación de vulnerabilidad mayor y en virtud de eso el monto del subsidio casi completa el valor de la vivienda (más ahorros y/o aportes de terceros). No obstante, dado el desarrollo de la evaluación, en el Capítulo VI. Análisis comparativo del Programa Leasing Habitacional versus Subsidio al Arriendo y Sistema Integrado de Subsidio se incorporan algunos elementos comparativos, principalmente, respecto al perfil de los beneficiarios. Finalmente, el Subsidio de Habitabilidad Rural se excluye del análisis, debido a que funciona con una lógica distinta que tiene que ver con llevar oferta a lugares más alejados de los centros urbanos, por lo cual su población objetivo tiene características específicas. A continuación, se realiza una descripción más detallada del Subsidio de Arriendo y el DS 01.

2.2. PROGRAMA SUBSIDIO DE ARRIENDO (DS 52) DESCRIPCIÓN GENERAL Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

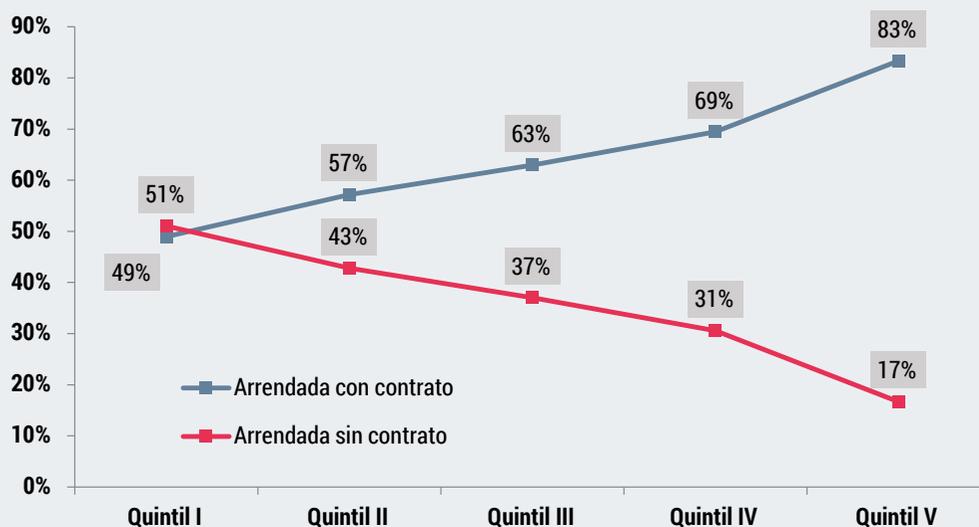
El Subsidio al Arriendo surge como respuesta a la dificultad de familias allegadas y arrendatarias vulnerables (según Registro Social de Hogares - RSH), para acceder a una vivienda de calidad en condiciones formales, que se ajuste a sus requerimientos de flexibilidad, trayectoria de vida, composición familiar, situación laboral e ingreso familiar. Está reglamentado por el Decreto Supremo N°52, publicado en 2013, y opera en todas las regiones del país. La unidad responsable de la gestión y ejecución del programa es la División de Política Habitacional (DPH), para lo cual cuenta con el apoyo de la División de Información (DINFO), la División Jurídica (DIJUR) y la División de Finanzas (DIFIN) del MINVU. También intervienen en algunos procesos las Secretarías Regional Ministerial (SEREMI) y los Servicios de Vivienda y Urbanización (SERVIU).

²¹ Es posible acceder al programa a través de las postulaciones al DS 49 y DS 01, es decir, son personas que cumplen también los requisitos para ser beneficiarios de cualquiera de dichos programas.

Respecto a su justificación, de acuerdo con la OCDE²², para gran parte de los países la probabilidad de que un hogar sea propietario aumenta con los ingresos. Sin embargo, para Chile la cifra se mantiene relativamente constante para todos los quintiles de ingreso, lo cual se relaciona con el efecto de los programas habitacionales de nuestro país, que desde sus inicios han estado orientados mayoritariamente hacia la propiedad. Esto constituye una diferencia relevante respecto de la experiencia de otros países OCDE, donde el foco de las políticas habitacionales está en el arriendo.

En relación con las cifras de arriendo y su formalidad (Gráfico 5), el número de familias que declaran arrendar su vivienda sin un contrato de por medio es mayor en los quintiles de menores ingresos: 51% del total de arrendatarios en el quintil I, 43% en el quintil II y 37% en el quintil III. Esta situación de informalidad se encuentra vinculada a peores condiciones de habitabilidad, donde el 21% de las viviendas arrendadas sin contrato por familias pertenecientes a los primeros tres quintiles de ingreso, presenta un índice de calidad de la vivienda recuperable o irrecuperable, cifra que llega al 17% entre los arrendatarios con contrato del mismo segmento de ingresos²³.

GRÁFICO 5 ARRENDATARIOS CON O SIN CONTRATO POR QUINTIL DE INGRESO, AÑO 2017



Fuente: Dipsen en base a Encuesta Casen 2017. Se consideran opciones relacionadas con el arrendamiento como el 100%.

Según la OCDE, en Chile se requiere de “un mayor acceso a la vivienda arrendada para familias de ingresos bajos y medios puede ayudar a mejorar la movilidad residencial y reducir la segregación en este sentido”²⁴.

22 Comisión de Estudios Habitacionales y Urbanos (2017). Base de Datos sobre Viviendas Asequibles OCDE: Chile. Página 5.

23 En base a Encuesta Casen 2017.

24 <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/countries/chile-es/>

OBJETIVOS

El fin del programa es “contribuir a disminuir el déficit habitacional”, mientras que su propósito es “otorgar el acceso a una solución habitacional que se adecúe mejor a los requerimientos de flexibilidad y movilidad de las familias integradas por dos o más personas (en caso de adultos mayores pueden ser solos), no propietarios de una vivienda, cuyo jefe de hogar tenga más de 18 años, que tengan como ingreso mensual entre 7 y 25 UF, pertenecientes al 70% más vulnerable según clasificación socioeconómica (CSE) del RSH²⁵.

POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO

La población potencial del programa está conformada por todos los hogares y/o familias pertenecientes al 70% más vulnerable, según el RSH.

La población objetivo son los hogares y/o familias integradas por dos o más personas (en caso de adultos mayores, pueden ser solos, no propietarios de una vivienda, cuyo jefe de hogar tenga más de 18 años, y que tengan como ingreso mensual entre 7 y 25 UF.

En 2018, la población beneficiaria correspondió a 12.000 hogares y/o familias priorizadas hasta completar los cupos disponibles a nivel nacional. La priorización se realiza a través de la asignación de puntaje a los criterios establecidos en el Decreto; éstos son revisados de acuerdo con la información disponible en el RSH²⁶.

TABLA 7 CUANTIFICACIÓN POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO

	2015	2016 ²⁷	2017	2018
Población Potencial	783.588	783.588	881.181	881.181
Población Objetivo	192.316	540.283	626.895	626.895
Beneficiarios*	1.406	4.726	3.863	3.034

*Se consideran los subsidios pagados.

Fuente: EFA Subsidio Arriendo, en base a Encuesta Casen 2015 y 2017, Ministerio de Desarrollo Social, cifras observatorio urbano <https://www.observatoriourbano.cl/estadisticas-habitacionales/#demanda-y-deficit-habitacional>.

25 MDS (2018). Ficha de Seguimiento a programas sociales. Subsidio al Arriendo. Página 1.

26 Número de integrantes del núcleo familiar, familias monoparentales, menores de 5 años, integrantes de entre 6 y 18 años, mayores de 60, personas con discapacidad, estar en el informe Valech, servicio militar al día (Certificado respectivo), funcionario de Gendarmería (Certificado Gendarmería), postulaciones hábiles no seleccionadas, tramo CSE, y puntaje de Vulnerabilidad Habitacional (Valor hacinamiento + Valor tipo de vivienda + Valor Excretas + Valor agua). Acceso preferente a: Personas en situación de discapacidad, Adultos mayores, Personas u hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica, Niños, niñas y adolescentes, Jefes o jefas de hogar.

27 En 2016 dejó de operar la restricción de edad hasta 35 años para postular, razón por la cual la población objetivo aumentó fuertemente respecto a 2015.

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA

Subsidio de hasta 4,2 UF mensuales, que puede ser utilizado de manera consecutiva por 5 años o fragmentado en un plazo máximo de 8 años, hasta completar su valor total de 170 UF. El contrato de arriendo no puede superar las 11 UF mensuales, y el valor del subsidio se ajusta de manera que no supere el 80% de la renta acordada. Los montos máximos de subsidio mensual y de contrato pueden variar según la localización geográfica de la comuna en que se encuentra la vivienda. Adicionalmente, se otorga un subsidio de máximo 3 UF por cada contrato de arriendo activado, como ayuda para financiar los gastos iniciales para la obtención de los documentos necesarios para su firma. El programa permite que las familias se cambien de vivienda (inclusive a otras regiones) y que quienes deseen comprar una vivienda con el programa DS 01 puedan postular, manteniendo el beneficio de arriendo hasta que la compra sea efectiva. Para ello, el beneficiario debe estar al día en el copago de sus rentas. El beneficio puede caducar cuando no se ha aplicado dentro de los 24 meses siguientes o si no ha celebrado un nuevo contrato en 12 meses.

2.3. PROGRAMA SISTEMA INTEGRADO DE SUBSIDIO (DS 01) DESCRIPCIÓN GENERAL

El programa busca resolver la dificultad de las familias de ingresos medios para acceder a una vivienda en propiedad, dado que por sí solas no son capaces de financiar la adquisición o construcción de una. Para ello, entrega un subsidio que junto al ahorro y/o crédito hipotecario y/o aportes adicionales, ayuda a financiar la adquisición o construcción de una vivienda económica, nueva o usada, ubicada en zona urbana o rural, o bien a la construcción en sitio propio o densificación predial²⁸. Su justificación se sustenta en la existencia de un déficit habitacional creciente para este segmento de población, tal como se presentó en el Gráfico 1, y se complementa con lo expuesto en el Gráfico 3 respecto de la mayor dificultad que tienen estos grupo de ingreso para acceder a subsidios habitacionales, en relación a los segmentos más vulnerables.

Se reglamenta por el Decreto Supremo N°1 de 2011 y sus modificaciones. Su ámbito de acción territorial es todo el país y se ejecuta a través de los SERVIU Regionales.

El DS 01 reemplaza, en parte, a 2 programas habitacionales: Título II del Programa Habitacional Fondo Solidario de Vivienda, DS N°174 de 2005, y al Título I del Subsidio General DS N°40, de 2004. Es decir, en estricto rigor no es un programa habitacional totalmente nuevo, sino más bien una adecuación y fusión de otros programas habitacionales existentes a la fecha de su dictación²⁹.

28 MDS (2018). Ficha de Seguimiento a programas sociales, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. Página 1.

29 Dipres (2014). Informe Final de Evaluación: Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. Página 14.

OBJETIVOS

A nivel de objetivos, el fin³⁰ se define como “permitir a las personas de sectores emergentes y medios acceder a una solución habitacional propia y de calidad, favoreciendo de este modo la movilidad social; y la conformación de barrios y ciudades integradas, seguras y sustentables”. A su vez, el propósito³¹ se define como “apoyo del Estado dirigido a sectores medios que contribuye al financiamiento de la vivienda, para aquellas familias que cuentan con capacidad de ahorro, con recursos propios y/o con acceso a crédito para completar el precio de la vivienda”.

POBLACIÓN POTENCIAL Y OBJETIVO³²

La población potencial corresponde a familias no propietarias de vivienda que se encuentren hasta el 90% de calificación socioeconómica según RSH, que no estén postulando o se hayan beneficiado de un subsidio habitacional para adquisición o construcción de vivienda.

Por su parte, la población objetivo corresponde al segmento de la población potencial que cumple con los requisitos de postulación, según corresponda para cada uno de sus Títulos:

1. Tener mínimo 18 años.
2. Contar con Cédula Nacional de Identidad Vigente. Las personas extranjeras deben presentar Cédula de Identidad para Extranjeros con permanencia definitiva y Certificado de Permanencia Definitiva.
3. Acreditar una cuenta de ahorro para la vivienda con una antigüedad mínima de 12 meses.
4. Contar con el ahorro mínimo según el valor de la vivienda, al último día del mes anterior a la postulación. A partir de esa fecha no deberá efectuar giros en la cuenta.
5. Estar inscrito en el Registro Social de Hogares (RSH) y no superar el tramo de calificación socioeconómica requerido.
6. Presentar certificado de pre-aprobación de crédito hipotecario, según sea el caso.
7. Acreditar la disponibilidad de un terreno si es en modalidad de construcción.
8. Cumplir con los requisitos mínimos en caso de postulaciones colectivas.

No fue posible acceder a estimaciones oficiales de población potencial y objetivo.

30 Dipres (2014). Informe Final de Evaluación: Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. Páginas 4-5.

31 MDS (2018). Ficha de Seguimiento a programas sociales, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. Página 1.

32 MDS (2016). Informe de descripción de programas sociales, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. Páginas 1-2.

DISEÑO DE LA ESTRATEGIA

Permite comprar una vivienda nueva o usada (valor máximo 2.200 UF), o construir una vivienda de hasta 140 m² (valor máximo de 1.400 UF), en sitio propio o densificación predial (construcción de una vivienda donde ya existe una), en sectores urbanos o rurales. Cuenta con dos componentes:

- 1) Componente 1: subsidio para grupos emergentes (Título I). Tiene 2 sub-componentes:
 - Subcomponente 1: subsidio para la adquisición de viviendas nuevas o usadas de hasta 800 UF (tramo 1).
 - Subcomponente 2: subsidio para la adquisición de viviendas nuevas o usadas de hasta 1.200 UF (tramo 2).
- 2) Componente 2: subsidio dirigido a la clase media (Título II), para la adquisición de viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF.

Para el Subcomponente 1 se considera sólo postulación para adquisición de vivienda en forma individual. Para el Subcomponente 2 y Componente 3 se considera postulación individual y colectiva con proyecto habitacional. Se puede postular en forma presencial previa reserva de hora, o bien, directamente a través de internet.

Los montos de subsidio varían según la modalidad sea compra o construcción de vivienda. A modo de resumen:

TABLA 8 MONTOS DE SUBSIDIO

COMPONENTE	VALOR MÁXIMO DE LA VIVIENDA*	AHORRO MÍNIMO	MONTO DE SUBSIDIO*
Título I Tramo 1	1.000 UF	30 UF	500 UF
Título I Tramo 2	1.400 UF	40 UF	200 – 516 UF (520 UF)
Título II	2.200 UF	80 UF	125 – 350 UF (350 UF)

*Considera montos para zonas regulares y para compra de viviendas. Entre paréntesis, montos para construcción de viviendas. Fuente: MINVU. <https://www.minvu.cl/wp-content/uploads/2019/05/DS1-diptico-compra-REGULAR.pdf>; <https://www.minvu.cl/wp-content/uploads/2019/05/DS1-diptico-construccion-REGULAR-20.pdf>

3. ASPECTOS PRESUPUESTARIOS

De acuerdo a las cifras de Dipres, el Sistema Integrado de Subsidio Habitacional es el que tiene el mayor gasto, con \$ 254 mil millones en 2019. Esta cifra equivale a 12 veces lo gastado por el Subsidio de Arriendo (\$ 21 mil millones), y a más de 20 veces lo ejecutado por el Leasing Habitacional (\$11 mil millones), durante en ese mismo año.

Estas diferencias se explican por la lógica y estrategia de cada uno de los Programas: mientras que el DS 01 paga los subsidios en su totalidad al momento del cobro, el programa Leasing Habitacional realiza los pagos en un periodo más amplio de tiempo. De esta manera, el número de subsidios leasing entregado en un año no se relaciona con el gasto del programa en ese mismo año, ya que el bono leasing se paga trimestralmente durante el mismo plazo de duración del contrato de arrendamiento (no de manera inmediata). En el DS 01, el gasto anual se destina a pago de subsidios otorgados en años anteriores, dependiendo de la vigencia de cada uno de ellos. Por su parte, el Subsidio de Arriendo paga montos de subsidio más bajos en comparación a estos dos programas, ya que no tiene como objetivo la compra de una vivienda, sino que complementar el pago de un arriendo mensual durante un periodo acotado de tiempo, por lo cual también tiene un gasto relativamente bajo.

TABLA 9 EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA A DICIEMBRE DE CADA AÑO (M\$2020)

	2015	2016	2017	2018	2019
Leasing habitacional (DS 120)	8.944.604	9.119.580	9.991.244	15.477.237	11.562.493
Sistema Integrado de Subsidio Habitacional (DS 1)	406.245.627	342.053.421	313.185.789	282.548.676	254.217.309
Subsidio de Arriendo (DS 52)	2.897.815	5.291.550	9.717.169	10.683.663	20.848.602

Fuente: Dipres.

En relación con el presupuesto de cada programa, en la Tabla 10 se aprecia que el del Subsidio al Arriendo está completamente centralizado en la Subsecretaría, mientras que el del DS 01 está distribuido en cada uno de los Servius regionales. En el caso de Leasing Habitacional, hay recursos tanto en la Subsecretaría como en los Servius, debido a que en un principio el Programa tenía una modalidad de pago diferente a la actual. Para mayores detalles, revisar Anexo: Economía.

TABLA 10 PRESUPUESTO AÑO 2020, ASIGNACIÓN ESPECÍFICA (M\$2020)

	DS1	LEASING	ARRIENDO
Subsecretaría de Vivienda		10.064.158	23.038.739
SERVIU Región de Tarapacá	1.218.606	4.521	
SERVIU Región de Antofagasta	3.635.988	18.113	
SERVIU Región de Atacama	3.894.643	7.354	
SERVIU Región de Coquimbo	10.294.678	71.726	
SERVIU Región de Valparaíso	23.505.203	88.317	
SERVIU Región del Libertador Bernardo O'Higgins	15.708.677	12.683	
SERVIU Región del Maule	18.677.409	6.498	
SERVIU Región del Biobío	35.581.081	64.670	
SERVIU Región de La Araucanía	14.702.716	8.337	
SERVIU Región de Los Lagos	12.303.842	16.188	
SERVIU Región de Aysén	2.284.761	0	
SERVIU Región de Magallanes	1.251.347	2.945	
SERVIU Región Metropolitana	57.038.163	579.663	
SERVIU Región de Los Ríos	5.033.855	0	
SERVIU Región de Arica y Parinacota	1.097.400	0	
SERVIU Región de Ñuble	3.157.104	0	
TOTAL	209.385.473	10.945.173	23.038.739

Fuente: Dipres.



RESULTADOS DE PRODUCCIÓN DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL



IV. RESULTADOS DE PRODUCCIÓN DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL

1. PRODUCCIÓN DEL COMPONENTE

Entre 2010 y 2018 se generaron 10.159 contratos de leasing habitacional con subsidio en todo el país. Se aprecia que 93% del total se concentra en la modalidad general (hasta 2.000 UF), situación que se acrecentó en los últimos años: entre 2015 y 2018, un 98% de los contratos generados fueron a través de esta modalidad. De esta forma, se aprecia que la modalidad de Renovación Urbana, Desarrollo Prioritario y Zonas de Conservación Histórica ha ido perdiendo relevancia, hasta casi desaparecer en los últimos años. Con todo, durante el periodo de evaluación (2015-2018) se generaron un total de 6.259 contratos de leasing habitacional con subsidio.

TABLA 11 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO POR MODALIDAD, AÑOS 2010-2018

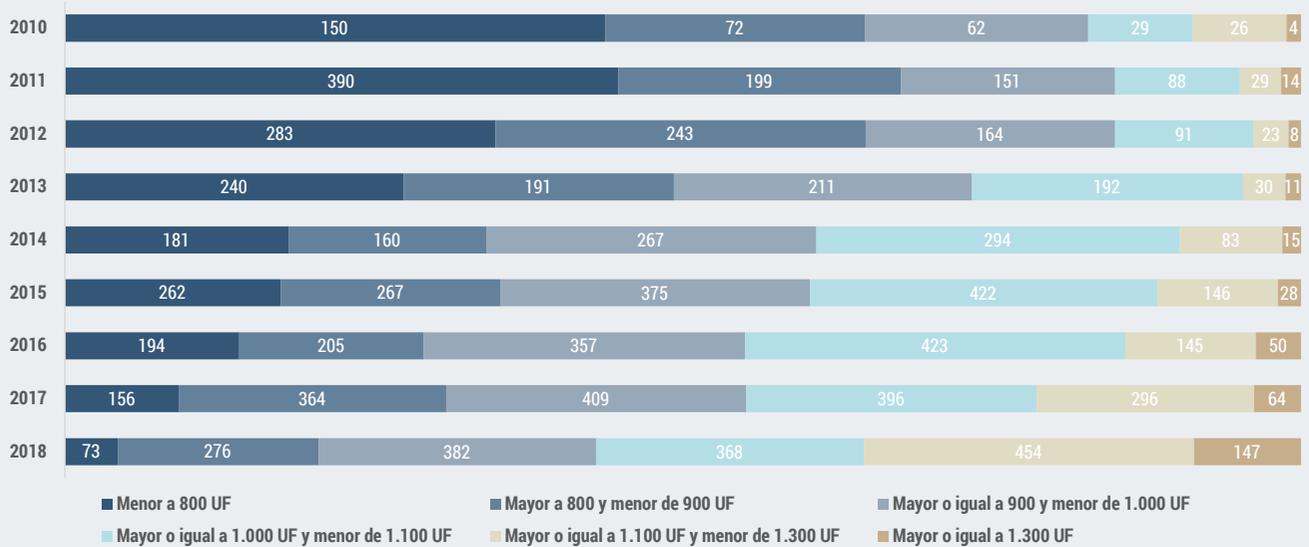
MODALIDAD	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	TOTAL GENERAL
Nacional tramo hasta 2.000 UF o 2 artículo transitorio hasta 2.000 UF.	199	740	649	720	974	1.425	1.349	1.677	1.682	9.415
Regiones XI, XII y Provincia de Palena y Chiloé hasta 2000 o 2 artículo transitorio hasta 2.000 UF.	4	0	0	3	1	60	7	3	4	82
Renovación Urbana o Desarrollo Prioritario hasta 2000 UF y Zonas de Conservación Histórica	140	131	163	151	25	15	18	5	14	662
Total general	343	871	812	875	1.000	1.500	1.374	1.685	1.700	10.160
Total 2015-2018										6.259

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

En el Gráfico 6 se muestran los contratos de leasing según tramo de valor de la vivienda, y se observa se ha ido reduciendo la participación de viviendas de valores bajos (menos de 800 UF) a través del tiempo, al punto de representar apenas un 4% del total en 2018, mientras que en 2010 concentraba un 44%³³. A su vez, se ha ido incrementando la proporción de viviendas de mayor valor: en 2018, un 44% de las viviendas adquiridas a través del programa pertenecían al tramo entre 1.100 y 1.300 UF, en cambio, en 2010 ese tramo llegaba a 27%. Finalmente, destaca que el segmento de viviendas de valor superior a 1.300 UF ha crecido en importancia, y en 2018 representó un 9% de los contratos.

³³ Hasta el año 2010, el precio prometido de venta máximo a que se podía optar con el subsidio de leasing habitacional era de 1.000 UF.

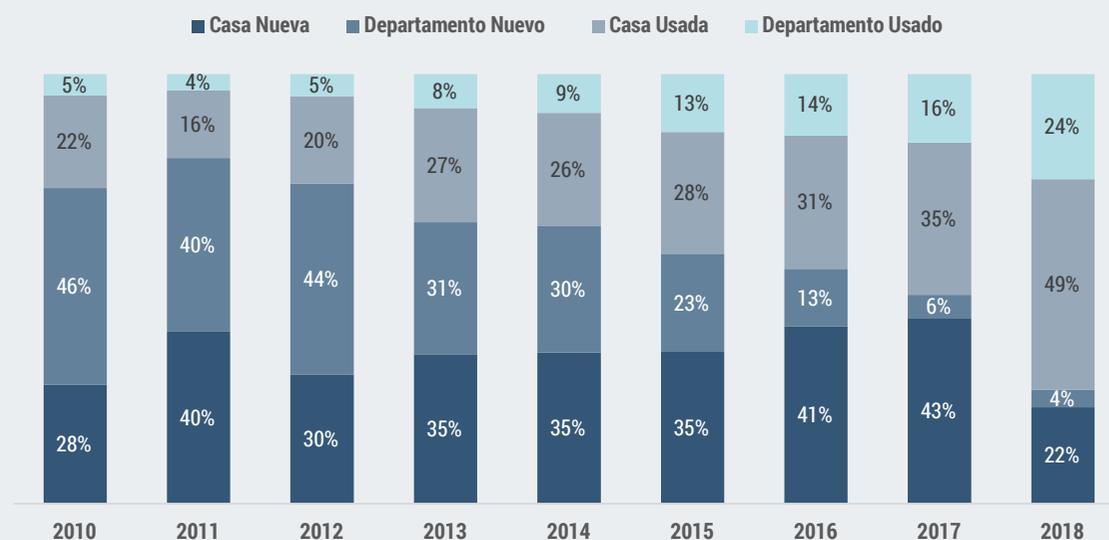
GRÁFICO 6 CONTRATOS LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO, POR TRAMO DE VALOR DE VIVIENDA, 2010-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Respecto de las características de las viviendas, un aspecto llamativo es que ha crecido fuertemente la importancia de las viviendas usadas a través de los años, principalmente casas, a la vez que la participación de los departamentos nuevos ha disminuido notoriamente. En 2018, 73% de los contratos de arrendamiento con subsidio leasing habitacional se utilizaron en viviendas usadas, de los cuales un 49% fue en casas.

GRÁFICO 7 CONTRATOS LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO, POR TIPO DE VIVIENDA, 2010-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Durante el periodo de evaluación (2015-2018) operaron diez empresas inmobiliarias, y tres de ellas concentran el 72% de los contratos generados: Hipotecaria La Construcción (25%), Unidad Leasing Habitacional (28%) y Concreces (19%). Se observa una fuerte concentración de contratos en la región Metropolitana (47%) y en el Maule (22%), mientras que en las regiones del extremo norte y sur (Tarapacá, Antofagasta, Aysén y Magallanes) hay nulos o solo un par de contratos ejecutados. Tanto en la Metropolitana como en el Maule se observa la presencia de las inmobiliarias con mayor participación a nivel nacional, como también hay otras que destacan, como BBVA Leasing en la Metropolitana y el Maule, y Servihabit e Inmobiliaria Nuestra Casa en la Metropolitana. Cabe notar que BBVA Leasing dejó de operar en 2017³⁴, mientras que hay otras inmobiliarias que han empezado a operar en años recientes, como Inmobiliaria San Sebastián e Inmobiliaria Delta.

³⁴ Pasó a ser Scotia Azul Sociedad de Leasing Inmobiliario S.A. y dejó de generar contratos de leasing con subsidio.

TABLA 12 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO, POR INMOBILIARIA Y REGIÓN, 2015-2018

INMOBILIARIA	1	3	4	5	6	7	8	9	10	12	13	14	15	TOTAL
BANDESARROLLO SOC. DE LEASING HABITACIONAL S.A.					1				1		1			3
BBVA LEASING				47	2	363	115	46	13		191	18		795
HIPOTECARIA LA CONSTRUCCIÓN LEASING HABITACIONAL			5	35	46	18	67	21	30		1325	12		1.559
INMOBILIARIA CASA NUESTRA			213	78	5	47	58	53	5		137	3		599
INMOBILIARIA CONCRECES S.A.		10	138	118	5	515	176	15	138		95			1.210
INMOBILIARIA DELTA S.A.											2			2
INMOBILIARIA SAN SEBASTIAN S.A.											39			39
SERVIHABIT S.A.				2	1	60	8		1		218			290
SOCIEDAD INMOBILIARIA PROHOGAR S.A.										4	5			9
UNIDAD LEASING HABITACIONAL	1	2	8	156	54	385	176	10	48		908	4	1	1.753
TOTAL	1	12	364	436	114	1.388	600	145	236	4	2.921	37	1	6.259

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación

A partir de la Tabla 13 se pueden analizar algunas variables en valor promedio para cada año, como el precio de la vivienda, el monto de contrato de arriendo, la tasa de interés³⁵, y el plazo de contrato, para una muestra que representa el 68% del total³⁶. En promedio para el periodo, se llega a una tasa de 9,9%, que oscila entre 9,9% y 10% en los tres años analizados, con variaciones importantes entre la tasa mínima y máxima en cada año, que van desde una tasa mínima de 6,6% en 2017, hasta una tasa máxima de 14,5% en 2018. En la evaluación anterior (EPG 2009), se concluyó que, para operaciones de leasing con subsidio habitacional, las tasas promedio fueron de 10% entre 2005 y 2008³⁷. En términos generales, se aprecia que el valor de la vivienda aumentó con el paso de los años, y consistentemente, también lo hizo el monto del contrato de arriendo. Por su parte, el plazo del contrato se ha mantenido en torno a los 19 años en promedio, durante todo el periodo de evaluación, lo que sugiere que la gran mayoría de los contratos se hacen a 20 años (situación que se constata en la Tabla 15).

35 Se debe considerar que, en el caso del Leasing, la tasa que se cobra incluye la renta de arrendamiento y el ahorro para el pago de la vivienda: es decir, es como si la persona arrendara, y a la vez, ahorrara para comprar la vivienda.

36 Se llega a esta muestra ya que se dejan fuera casos del año 2015, cuando no se registraba el monto del contrato y el aporte contado. Además, se excluyen datos con tasas inferiores a 6% y superiores a 30%, montos de contrato de arriendo con valor cero o superiores a 2.000 UF, y aportes mensuales con valor cero mayores a 80 UF, situación que fue acordada con la contraparte del Programa.

37 Dipres (2009). Evaluación Leasing Habitacional. Página 91.

TABLA 13 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO POR AÑO, AÑOS 2016-2018

AÑO	NÚMERO DE SUBSIDIOS	VALOR VIVIENDA PROMEDIO	MONTO CONTRATO ARRIENDO PROMEDIO	TASA PROMEDIO	TASA MÁXIMA	TASA MÍNIMA	PLAZO DEL CONTRATO
2016	955	967	581	9,9	12,0	8,4	19,3
2017	1.636	989	569	9,9	14,0	6,6	19,4
2018	1.647	1.046	642	10,0	14,5	8,5	19,5

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

De acuerdo con la Tabla 14, se observa una concentración importante de contratos entre las 900 y 1.100 UF (48% del total). A medida que el tramo de valor de la vivienda aumenta, se incrementa también el aporte contado promedio que entregan los beneficiarios, tanto en valor neto como en proporción del valor de las viviendas, así como también el monto promedio del contrato de arriendo y el aporte mensual promedio. En contraste, a mayor tramo de valor de la vivienda, cae, en promedio, la tasa de interés y el monto del subsidio. Solo hay un 0,4% de los contratos que no registra pie o aporte contado, y la gran mayoría de ellos (90% de la muestra) exhibe un aporte contado de hasta 10% del valor de la vivienda. Con todo, el aporte mensual promedio en el periodo llega a 5,9 UF.

TABLA 14 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO POR TRAMO DE VALOR DE VIVIENDA, 2015-2018

TRAMO DE VALOR DE VIVIENDA	NÚMERO DE CONTRATO	APORTE CONTADO PROMEDIO	MONTO CONTRATO ARRIENDO PROMEDIO	TASA DE INTERÉS PROMEDIO	PLAZO DEL CONTRATO PROMEDIO	MONTO DE SUBSIDIO PROMEDIO	APORTE MENSUAL PROMEDIO
Menor a 800 UF	353	38	5%	308	10,6	17,9	3,2
Mayor o igual a 800 y menor de 900 UF	760	50	6%	411	10,6	19,3	4,4
Mayor o igual a 900 y menor de 1.000 UF	1.023	61	6%	529	9,9	19,5	5,1
Mayor o igual a 1.000 UF y menor de 1.100 UF	1.020	67	7%	635	9,6	19,6	6,1
Mayor o igual a 1.100 UF y menor de 1.300 UF	841	87	7%	791	9,6	19,8	7,6
Mayor o igual a 1.300 UF	241	156	10%	1.112	9,7	19,8	10,6
Total general	4.238	69	7%	600	9,9	19,4	342

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Por plazo del contrato, se aprecia que 92% de los contratos se establecen a 20 años. Estos contratos son los que enfrentan la tasa promedio más baja (9,9%), y los que entregan el aporte contado promedio más bajo como porcentaje de la vivienda (6%), en relación con los contratos que se establecen en periodos de tiempo inferiores.

TABLA 15 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO POR PLAZO DEL CONTRATO, 2015-2018

PLAZO DEL CONTRATO	NÚMERO DE CONTRATOS	TASA DE INTERÉS PROMEDIO	APORTE CONTADO COMO % DEL VALOR DE LA VIVIENDA	APORTE MENSUAL PROMEDIO
8	63	11,0	12%	4,0
12	93	10,4	8%	6,1
15	191	10,2	8%	5,4
20	3.891	9,9	6%	5,9
Total general	4.238	9,9	7%	5,9

Fuente: Dipes en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Por su parte, a partir de la información provista por las tres sociedades inmobiliarias señaladas³⁸, podemos ver la relevancia que tiene el programa para generar operaciones vía leasing habitacional: un 98% del total de contratos son originados con subsidio del MINVU, y solo un 2% sin subsidio.

TABLA 16 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL, CON Y SIN SUBSIDIO

AÑO	CON SUBSIDIO	SIN SUBSIDIO	TOTAL
2015	970	40	1.010
2016	1.085	12	1.097
2017	1.108	19	1.127
2018	1.801	33	1.834
Total	4.964	104	5.068

Fuente: Dipes en base a información provista por las sociedades inmobiliarias para la evaluación.

También fue posible analizar variables adicionales³⁹ de cada uno de los contratos, como las rentas promedio de los beneficiarios. Al respecto, se advierte que la mediana del ingreso de los deudores principales llega a 23 UF (\$652 mil⁴⁰), y si se suman los ingresos de los codeudores, se llega a una mediana del ingreso total de 29 UF (\$822 mil). En los tramos de valor de la vivienda que concentran una mayor cantidad de beneficiarios (entre

38 Hipotecaria La Construcción, Unidad Leasing Habitacional y Concreces.

39 Al igual que en el caso de la base de datos del MINVU, se trabaja con una muestra que excluye datos con variable "pie" en valor negativo, y variable "ingreso" en valor cero.

40 Para los cálculos, se utiliza el valor de la UF promedio entre enero y febrero de 2020 (\$28.357).

900 y 1.100 UF), se aprecia que el ingreso de los deudores principales es de 21 UF (\$595 mil) y 25 UF (\$709 mil) en promedio, esto para los segmentos entre 900 y 1.000 UF, y entre 1.000 y 1.100 UF de valor de la vivienda, respectivamente. Un aspecto para tener en cuenta es que, tal como se expuso en la Tabla 14, las mayores tasas de interés se observan en los contratos de arrendamiento para viviendas de valores bajos, inferiores a las 900 UF, que están asociados a beneficiarios con las menores medianas de ingresos de la muestra.

TABLA 17 CONTRATOS DE LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO, 2015-2018

TRAMO DE VALOR DE VIVIENDA	NÚMERO DE SUBSIDIOS	TASA DE INTERÉS PROMEDIO	APORTE CONTADO PROMEDIO	MONTO DE SUBSIDIO PROMEDIO	MONTO CRÉDITO PROMEDIO	APORTE MENSUAL PROMEDIO*	MEDIANA RENTA	MEDIANA RENTA TOTAL
Menor a 800 UF	289	10,8	40	366	339	3,5	18	20
Mayor a 800 y menor de 900 UF	803	10,6	48	386	413	4,1	18	21
Mayor o igual a 900 y menor de 1.000 UF	1.218	9,9	57	355	536	5,1	21	26
Mayor o igual a 1.000 UF y menor de 1.100 UF	1.301	9,7	67	325	639	6,0	25	30
Mayor o igual a 1.100 UF y menor de 1.300 UF	887	9,5	89	278	807	7,5	29	36
Mayor o igual a 1.300 UF	265	9,4	158	210	1091	10,1	37	46
Total general	4.763	9,9	69	330	613	5,8	23	29

*Considerando un plazo de 20 años para cada contrato (no estaba contenida la variable en la base de datos).
Fuente: Dipres en base a información provista por las sociedades inmobiliarias para la evaluación.

Finalmente, a partir de la misma fuente de información, vemos que del total de contratos generados entre 1996 y agosto de 2018⁴¹, un 54% se encuentran con sus pagos al día, y un 15% tiene una mora de 1 – 2 meses. Al respecto, cabe señalar que las sociedades inmobiliarias consideran que la mora entre 1 y 2 meses es friccional, es decir, las personas eventualmente se ponen al día. Además, hay un 14% de propietarios: con ello, la cartera de contratos leasing llegaría un total de 83% de clientes al día, con mora friccional y propietarios. El restante 17% se compone de un 11% en la categoría “Resciliación – Sentencia”, que agrupa a los que desisten del contrato (Resciliación), y a los que se van a juicio y pierden su vivienda (Sentencia). Finalmente, las personas con mora entre 3 y 4 meses (6%) pueden pasar a “Resciliación – Sentencia” y eventualmente perder su vivienda, o bien a “Mora 1 – 2 meses”, con lo cual lograrían ponerse al día en los pagos.

Es importante señalar que no fue posible contar con esta información a partir de las bases de datos provistas por el MINVU para la evaluación.

41 Considera contratos de Leasing Habitacional con y sin subsidio.

TABLA 18 ESCRITURACIÓN HISTÓRICA CLH DE: CONCRECES LEASING – HIPOTECARIA DE LA CONSTRUCCIÓN – UNIDAD LEASING ESTADO DE LOS CONTRATOS AL 31-08-2018

	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	AGO-18	TOTAL
CLH Originados	3	22	129	155	224	317	497	700	947	607	932	657	777	264	514	714	414	1.201	973	1.010	1.097	1.127	1.154	14.435
Activos al día	0	0	19	48	54	76	132	204	358	234	387	267	353	147	292	412	244	690	567	648	849	941	893	7.815
Mora 1 - 2 meses	0	1	3	10	10	19	26	55	95	65	120	85	123	40	97	146	73	263	206	208	155	119	252	2.171
Mora 3-4 - + meses	0	0	0	1	2	6	10	7	19	20	30	25	41	15	24	52	47	144	134	130	79	57	9	852
Resciliación - Sentencia	0	4	13	16	27	60	108	158	210	146	217	173	151	35	56	64	23	66	46	14	4	0	0	1.591
Propietarios (*)	3	17	94	80	131	156	221	276	265	142	178	107	109	27	45	40	27	38	20	10	10	10	0	2.006

(*) Finalizados y prepagados.

Fuente: Presentación Grupo Trabajo Leasing, Cámara Chilena de la Construcción.

2. FOCALIZACIÓN

Los subsidios leasing se asignan según orden de inscripción de las familias que cumplen con todos los antecedentes requeridos, hasta llenar los cupos disponibles. De esta manera, no se aplica un criterio de priorización vinculado a un nivel de ingresos o vulnerabilidad específica que permita identificar a un segmento prioritario de la población objetivo al que se intente apuntar. De hecho, según MDS⁴², el programa no prioriza ninguno de los siguientes grupos: personas en situación de discapacidad, adultos mayores, migrantes, personas u hogares en situación de vulnerabilidad socioeconómica, personas pertenecientes o descendientes de pueblos indígenas, niños niñas y adolescentes, niños niñas y adolescentes con medidas de protección especializada, mujeres y jefes o jefas de hogar.

Respecto de la programación anual, se observa que particularmente en los años 2015 y 2018 se asignó la totalidad de los subsidios dispuestos en la Ley de Presupuestos. En 2016 la tasa de ocupación de subsidios fue la más baja del periodo (92%), lo cual, según el MINVU, presumiblemente se debió a las modificaciones realizadas en 2016, que comenzaron a regir en marzo de ese año, lo cual pudo haber disminuido la generación de contratos a la espera de dicho cambio. De acuerdo con lo señalado por el MINVU, probablemente una vez que las modificaciones entraron en vigencia comenzó la originación de contratos, y como hay un desfase entre que se originan y llegan al Serviu, puede que no todos hayan alcanzado a presentarse para la asignación. En 2017 quedaron operaciones pendientes de asignar por reparos; de no haber sido así, se hubiese ocupado la totalidad de los subsidios asignados. En los últimos años los cupos de subsidios se han completado antes del término del año: en 2018 en el mes de noviembre, en 2019 en el mes de agosto, y en 2020 casi al inicio del año, en el mes de febrero.

42 MDS (2017). Ficha de seguimiento a programas sociales, Leasing Habitacional. Página 5.

TABLA 19 PROGRAMACIÓN ANUAL, AÑOS 2015-2018

	PROGRAMACIÓN ANUAL	BENEFICIARIOS EFECTIVOS	BENEFICIARIOS RESPECTO A PROGRAMACIÓN ANUAL
2015	1.500	1.500	100%
2016	1.500	1.374	92%
2017	1.700	1.685	99%
2018	1.700	1.700	100%
2015-2018	6.400	6.259	98%

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA

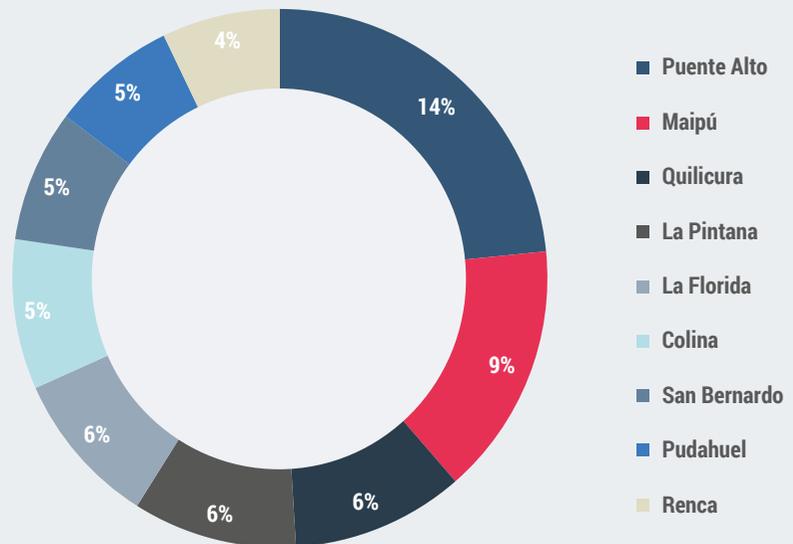
A nivel geográfico, se aprecia que la población beneficiaria se concentra fuertemente en la región Metropolitana, con un 47% de las familias con subsidio leasing del periodo de evaluación. Le siguen en relevancia las regiones del Maule (22%), Biobío (10%), Valparaíso (7%) y Coquimbo (6%). Según las Sociedades Inmobiliarias, la importante presencia de beneficiarios en la región del Maule puede relacionarse con que en la zona hay una mayor cantidad de inmobiliarias operando. Lo anterior está en línea con lo expuesto por el MINVU, en relación con que la importante ejecución de subsidios en esta región se repite en los demás programas habitacionales.

GRÁFICO 8 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN REGIÓN, AÑOS 2015-2018

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

En la región Metropolitana, las comunas con mayor cantidad de beneficiarios en el periodo de análisis son Puente Alto (14%), Maipú (9%), seguidas por Quilicura, La Pintana y La Florida, con 6%.

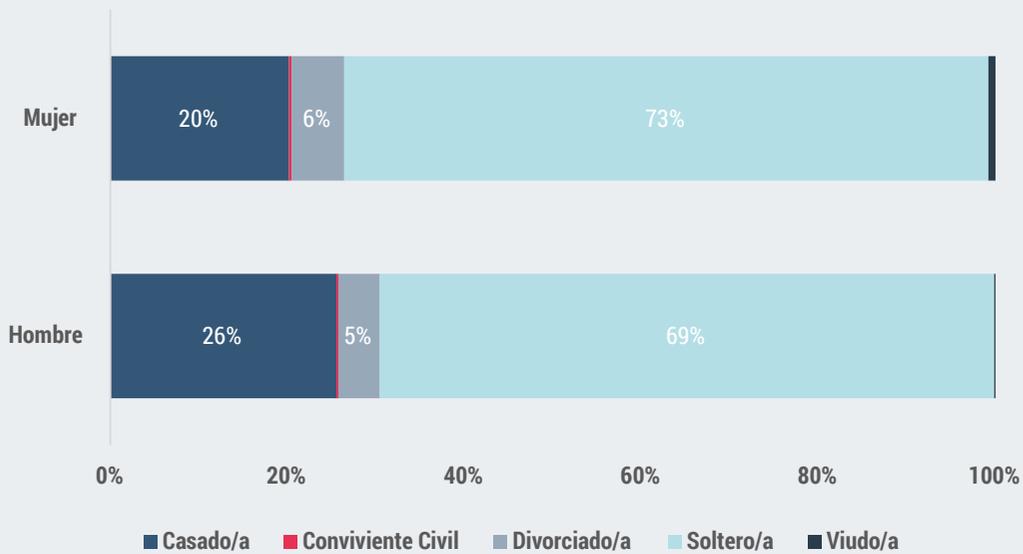
GRÁFICO 9 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN COMUNA (RM), AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

La mayoría de los beneficiarios son hombres, con un 65% del total entre 2015 y 2018. Además, son mayoritariamente solteros, con cifras cercanas al 70% del total de beneficiarios, tanto para hombres como mujeres.

GRÁFICO 10 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN SEXO Y ESTADO CIVIL, AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Otro aspecto interesante para considerar en el análisis es la nacionalidad de los jefes de hogar. Al respecto, se aprecia que en el último año de evaluación aumentó considerablemente la proporción de beneficiarios extranjeros, llegando hasta un 14%. Del total de extranjeros en 2018, las nacionalidades más comunes son Haití (32%), Colombia (30%) y Perú (26%).

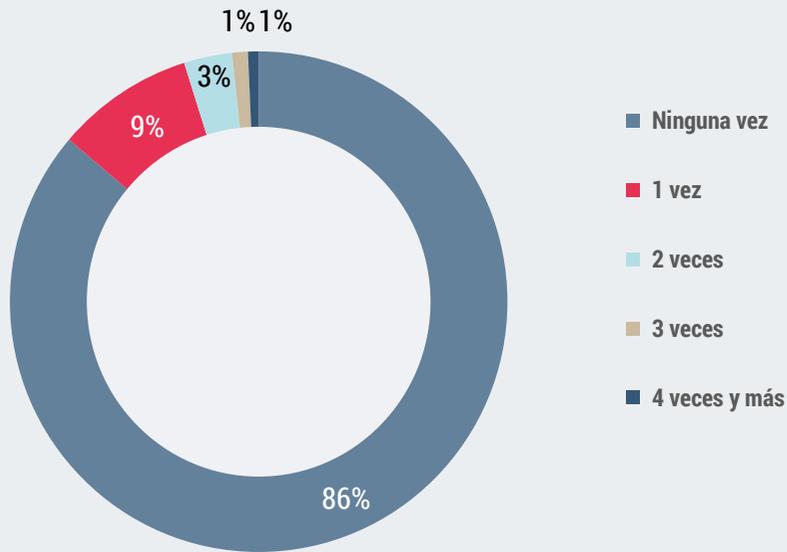
GRÁFICO 11 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN NACIONALIDAD DEL JEFE DE HOGAR, AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Adicionalmente, vemos que la mayor parte de los beneficiarios del programa Leasing Habitacional entre 2015 y 2018 no postuló con anterioridad al DS 01 (86%), mientras que un total de 14% de los beneficiarios intentó, en una primera instancia, ser beneficiario del DS 01. Considerando a los que postularon, destaca que un 12% fue beneficiario, y luego renunciaron al subsidio para acceder a un cupo a través del programa Leasing Habitacional. Si bien no se tiene antecedentes asociados a este comportamiento, un elemento a considerar puede ser la falta de ahorro previo. Como vimos en la Tabla 14, un 90% de los beneficiarios entre 2015 y 2018 aportó al contado menos del 10% del valor de la vivienda, por lo cual presumiblemente puedan haber tenido dificultades para acceder a un crédito hipotecario en la banca, que en general solicita un 20% de pie.

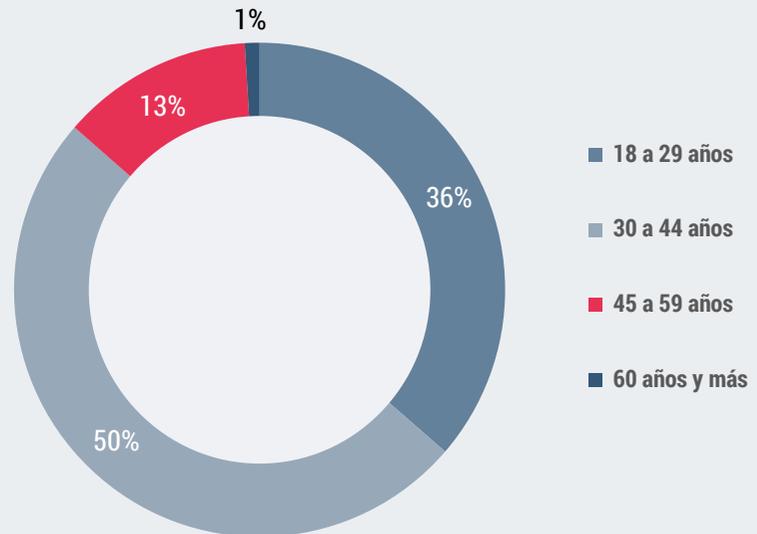
GRÁFICO 12 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN POSTULACIONES PREVIAS AL DS 01, AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

En base la información provista sociedades inmobiliarias, se aprecia que los beneficiarios se concentran en el rango etario entre 30 y 44 años (50%), seguido por el de entre 18 y 29 años (36%).

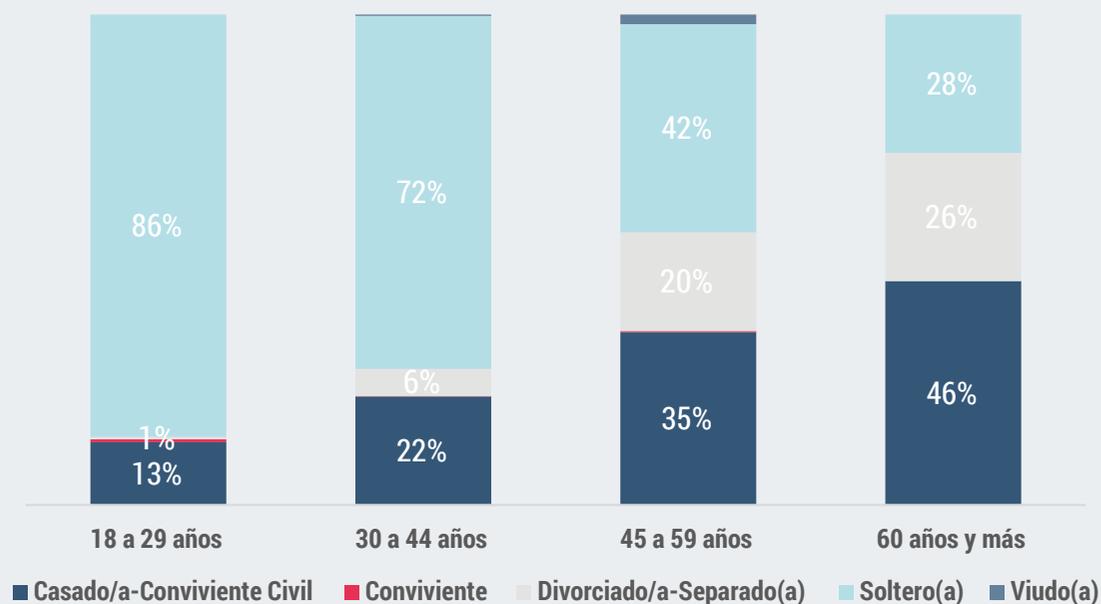
GRÁFICO 13 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN TRAMO DE EDAD, AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Concreces y Unidad Leasing Habitacional.

Se repite la tendencia observada en el Gráfico 10, y la gran mayoría de los beneficiarios en la muestra de las inmobiliarias son solteros (73%). Al cruzar los datos de estado civil con edad, vemos que un 86% de los beneficiarios jóvenes son solteros (menores a 29 años), cifra que también es muy alta en el segmento etario siguiente, de 30 a 44 años (72% son solteros).

GRÁFICO 14 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN ESTADO CIVIL DEL JEFE DE HOGAR, AÑOS 2015-2018



Fuente: Dipres en base a sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Concreces y Unidad Leasing Habitacional.

Adicionalmente, de acuerdo con lo conversado con las sociedades inmobiliarias, un 27% del total de contratos leasing entre 2015 y 2018 (con y sin subsidio) se realizó con extranjeros, mayoritariamente de Haití, Perú y Colombia, en línea con lo expuesto en el Gráfico 11. No fue posible acceder a mayores detalles al respecto, ya que la variable "nacionalidad" no estaba contenida en la base de datos.

Respecto del tipo de contrato laboral que sostienen los beneficiarios al momento de obtener el subsidio leasing, se aprecia que, para los que se tiene información (40% de la muestra), el 90% declara tener contrato como dependiente o de carácter indefinido, mientras que solo un 9% declara ser independiente, o tener contratos fijos o por obras o faenas. Entre los principales cargos que ocupan en sus puestos laborales, destacan el de operario (8%), jefe (6%), conductor, operador y administrativo (cada uno con 5%).

A partir de las bases de datos del Seguro de Cesantía, que agrupa a todos los trabajadores que desempeñan una labor en el marco del Código del Trabajo⁴³, fue posible constatar que un 60% de los beneficiarios del programa Leasing Habitacional entre 2015 y 2017⁴⁴ tuvo registros en el Seguro de Cesantía durante los 12 meses del mismo año en que obtuvo el beneficio, es decir, tuvo un contrato de trabajo formal al momento de obtener el subsidio leasing. Adicionalmente, un 61% tuvo registros durante los 12

43 Es decir, excluye a los trabajadores del sector público, funcionarios de las Fuerzas Armadas y de Orden, trabajadores independientes, de casa particular, pensionados, con contrato de aprendizaje y menores de 18 años.

44 La Base de Datos del Seguro de Cesantía a la que se tuvo acceso durante el proceso de evaluación tiene registros solo hasta 2017, por lo cual esta cifra considera solo el periodo 2015-2017.

meses del año previo a ser beneficiario. Si bien estas cifras son inferiores a las expuestas en el párrafo anterior, apoyan la idea de que una proporción no menor de los beneficiarios cuenta con contrato de trabajo al momento de ser beneficiario del programa. Considerando ambos periodos (el año de obtención del beneficio y el año inmediatamente anterior), se aprecia que un 47% del total de beneficiarios leasing tuvo un contrato laboral durante esos 24 meses: es decir, a partir de esta información se puede interpretar que casi la mitad de los beneficiarios contaba con una situación laboral estable al momento de suscribir el contrato de arriendo con promesa de compraventa con la sociedad inmobiliaria, en el periodo de evaluación.

TABLA 20 POBLACIÓN BENEFICIARIA, CON CONTRATO DE TRABAJO, AÑOS 2015-2018

	TOTAL BENEFICIARIOS POR AÑO	CON CONTRATO DE TRABAJO EN ESE AÑO	CON CONTRATO DE TRABAJO EL AÑO ANTERIOR	CON CONTRATO EN AMBOS AÑOS
2015	970	60%	57%	44%
2016	1.085	56%	63%	45%
2017	1.108	63%	65%	51%
2018	1.801	-	59%	59%
Total	4.964	60%*	61%	47%*

*Considerando solo el periodo 2015-2017, ya que para 2018 no se pudo acceder a información.
Fuente: Dipres en base a información del Seguro de Cesantía.

En cuanto a los niveles de ingreso de los beneficiarios (Tabla 21), se consideran dos variables: el ingreso del beneficiario, y el ingreso total, que considera tanto el ingreso del beneficiario como el del codeudor. De acuerdo con la Tabla 21, un 37% de los beneficiarios tiene ingresos hasta 20 UF (aproximadamente \$567 mil⁴⁵), y de 16,2 UF en promedio (\$460 mil). A su vez, un 47% se concentra en el tramo de ingresos entre 20 y 30 UF (entre \$567 mil y \$850 mil, con un promedio de \$690 mil, aproximadamente). Luego, en el tramo entre 30 y 40 UF (entre \$850 mil y \$1.134 mil) se encuentra el 15% de los hogares, con un ingreso promedio aproximado de \$967 mil. Entre 40 y 50 UF (entre \$1.134 mil y \$1.418 mil) hay un 5% de los hogares, los cuales ganan en promedio \$1.244 mil, aproximadamente. Finalmente, en el segmento de ingresos mayor a 50 UF (\$1.418 mil, aproximadamente) se encuentra solo el 3% de los beneficiarios. El promedio de ingresos en este caso se encuentra cercano a los \$1.850 mil. Con todo, el promedio y mediana de ingresos para el total de beneficiarios llegó a 23 UF (\$712 mil) y 25 UF (\$650 mil), respectivamente.

Respecto del aporte de codeudores, que ayuda a incrementar el ingreso total, se observa que es más relevante en los tramos de ingreso más bajo (hasta 30 UF). En los tramos de mayores ingresos la relevancia del codeudor es cada vez menor.

45 Para los cálculos, se utiliza el valor de la UF promedio entre enero y febrero de 2020 (\$28.357).

TABLA 21 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN NIVEL DE INGRESOS, AÑOS 2015-2018

	NÚMERO DE BENEFICIARIOS	PROMEDIO INGRESO EN UF	MEDIANA INGRESO EN UF	PROMEDIO INGRESO TOTAL EN UF	MEDIANA INGRESO TOTAL EN UF
Hasta 20 UF	1.745	16,2	16,4	27,8	26,4
Mayor a 20 y hasta 30 UF	1.989	24,4	24,4	30,7	26,7
Mayor a 30 y hasta 40 UF	695	34,1	33,6	37,3	34,5
Mayor a 40 y hasta 50 UF	218	43,9	43,5	45,9	43,7
Mayor a 50 UF	116	66,5	57,8	67,1	58,4

*Esta cifra corresponde a una muestra de la Tabla 20, ya que excluye datos con variable "pie" en valor negativo, y variable "ingreso" en valor cero.

Fuente: Dipres en base a sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Concreces y Unidad Leasing Habitacional.

A partir de la información del Seguro de Cesantía, es posible llegar a cifras similares. Considerando a los beneficiarios de leasing que registran información por 12 meses en al menos uno de los años de evaluación, un 69% tuvo ingresos inferiores a las 30 UF entre 2014 y 2017, mientras que el promedio y la mediana para el total de beneficiarios fue de 27 UF (\$764 mil) y 24 UF (\$693 mil), respectivamente.

Finalmente, en base a la información del Registro Social de Hogares (RSH), es posible analizar la vulnerabilidad de los beneficiarios. Al respecto, en la Tabla 22 se muestra la proporción de beneficiarios según tramo de clasificación socioeconómica (CSE) del RSH, para cada año del periodo de evaluación. Se advierte que, en promedio, 57% de los beneficiarios contaba con RSH en un tramo inferior al 90% de vulnerabilidad entre 2015 y 2018, mientras que el 43% no contaba con RSH, o bien era parte del segmento superior (mayor al 90%). Adicionalmente, se aprecia un grupo minoritario (en promedio, 14% para el periodo 2015-2018) que pertenece al segmento de mayor vulnerabilidad (tramo de CSE hasta 40%).

TABLA 22 POBLACIÓN BENEFICIARIA, SEGÚN TRAMO DE CALIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DE RSH

	2015	2016	2017	2018	TOTAL
Tramo inferior o igual 40%	14%	15%	14%	14%	14%
Tramo inferior o igual al 90%	53%	57%	57%	61%	57%
Sin RSH o tramo mayor al 90%	47%	43%	43%	39%	43%

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para evaluación.

ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL



V. ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL

1. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El problema público identificado por la Institución se relaciona con la dificultad que enfrentan las familias de ingresos medios para acceder a los programas habitacionales regulares para la compra de viviendas, teniendo como objetivo transformarlos de arrendatarios en propietarios.

Considerando lo expuesto en el Capítulo III. Antecedentes de los programas, es posible sostener que, efectivamente, los segmentos de ingresos medios⁴⁶ enfrentan en años recientes⁴⁷ un incremento mayor en sus requerimientos habitacionales en relación al de los quintiles de menores ingresos (ver Gráfico 1), así como también un acceso más restringido a ser beneficiarios de subsidios para transformarse en propietarios (ver Gráfico 3). Adicionalmente, en los últimos 10 años ha aumentado la proporción de hogares que arriendan su vivienda en este segmento de ingresos (Gráfico 2), particularmente los que tienen jefes de hogar extranjeros (ver Gráfico 4).

Si bien lo anterior respalda la validez del “problema público” expuesto por la Institución, es interesante reflexionar respecto de si es pertinente que se promueva la propiedad de la vivienda por sobre otras alternativas de tenencia. De acuerdo con la OCDE, “Chile promueve excesivamente la casa propia a través de varios impuestos y subsidios habitacionales exclusivos hacia la propiedad. Esto puede distorsionar el mercado habitacional y dañar el desarrollo del mercado de arriendo, limitando la movilidad laboral”⁴⁸. Esta crítica afectaría al DS 01, ya que apunta a “resolver la dificultad de familias de sectores medios para acceder a una vivienda en propiedad”, y también se puede extender al DS 49 y DS 19, que están principalmente enfocados en la tenencia en propiedad. Según la OCDE, “la principal motivación de Chile para los subsidios a la vivienda es alentar a los hogares pobres a ahorrar y aumentar sus activos, como un medio para escapar de la pobreza. Sin embargo, la vivienda subsidiada, debido a su calidad y ubicación relativamente peor, generalmente no es aceptada por los bancos como garantía para una hipoteca, lo que sugiere su poca liquidez como un activo”⁴⁹.

El problema público al cual debiera apuntar este programa, y también las demás herramientas del MINVU enfocadas en este grupo objetivo, debiera estar relacionado con la dificultad que enfrentan las familias de ingresos medios para solucionar su “problema habitacional”, ya sea accediendo a una vivienda vía arriendo, propiedad, u otra, y la variable que sí justifica su existencia es el incremento de los requerimientos habitacionales que enfrentan estos segmentos de ingresos, lo cual está respaldado por las últimas mediciones oficiales del déficit habitacional cuantitativo.

46 Representados por los quintiles de ingreso autónomo III y IV, que se consideró para esta evaluación. Sin embargo, cabe señalar que esta no es una definición única para todos los programas habitacionales.

47 Según la última medición disponible del déficit habitacional, en base a la Encuesta Casen 2017.

48 OECD (2012). Economic Surveys: Chile.

49 OECD (2012). Economic Surveys: Chile.

2. LÓGICA VERTICAL

La estrategia del programa consiste en la entrega de recursos que contribuyan a la compra de una vivienda, operación que se realiza a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional, con la cual el beneficiario celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.

Esta estrategia se encuentra sostenida en un diseño que contempla objetivos a nivel de fin, propósito y componente, como se vio anteriormente. Al analizar las relaciones de causalidad entre los distintos objetivos del programa y sus actividades, se concluye lo siguiente:

- Las actividades descritas permiten proveer el único componente del programa, que es la entrega de un subsidio o bono leasing. Es relevante notar que, más allá de la inscripción en el Registro Único de Inscritos que deben hacer los beneficiarios directamente en el Serviu, el proceso de chequeo del cumplimiento de requisitos de los prominentes beneficiarios es realizado en una primera instancia por las empresas de leasing, las cuales posteriormente llevan los antecedentes al Serviu para realizar la reserva del subsidio. En ese sentido, faltan mayores detalles respecto de las actividades de monitoreo y seguimiento que realiza el Programa durante el proceso de otorgamiento de subsidios para asegurar que los postulantes cumplan con lo requerido. Este aspecto cobra relevancia en programas de este tipo, que consideran en su estrategia la participación de intermediarios (en este caso, de sociedades inmobiliarias).
- Se garantiza a los beneficiarios el “acceso” a una vivienda, lo que se materializa con la firma de un contrato de arrendamiento entre el beneficiario y la sociedad inmobiliaria (antes de la entrega del subsidio). Dado que los casos fallidos son menos del 3%⁵⁰, se valida la lógica de que la entrega del subsidio permitiría el acceso a vivienda, y dado lo anterior, haría posible el cumplimiento del propósito del programa⁵¹. Sin embargo, al entregar el subsidio después que la familia ya esté viviendo en la propiedad, se abre un espacio de riesgo de no obtención del subsidio⁵², que debe tenerse en cuenta.
- No está suficientemente claro cuáles son los aspectos que a nivel de diseño determinan la lógica que tendría el propósito del programa con su fin⁵³. Esto debido a que el fin está definido en dos etapas temporales: acceso a la vivienda, primero en arriendo, y luego en propiedad. Dado lo anterior, queda entendido que el fin se cumpliría con la garantía de que los beneficiarios del subsidio leasing se conviertan efectivamente en propietarios de la vivienda, luego de un tiempo de arriendo. Sin embargo, a nivel de diseño el programa no considera ningún instrumento que lo

50 Dato entregado por las inmobiliarias. Los casos fallidos corresponden a subsidio no asignados por cambio en las condiciones del beneficiario, luego de que las empresas de leasing validen el cumplimiento de los requisitos para acceder al subsidio.

51 Se define como “acceder a la oferta privada de viviendas nuevas o usadas de hasta 2.000 UF en todo el país, a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la cual se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa”.

52 Si es que cambian las condiciones del postulante y ya no cumple con los requisitos para ser beneficiario.

53 Se define como “permitir que las familias de ingresos medios accedan de manera sostenible y segura a una vivienda, primero en arriendo, y luego en propiedad”.

asegure. En esa línea, en el Informe de Seguimiento 2017 de MDS⁵⁴ se menciona que el “egreso” del Programa ocurre cuando el beneficiario firma el contrato de arrendamiento con opción de compra, lo que no estaría en línea con lo definido por el fin del programa. En la Ficha de Seguimiento 2018 no se menciona el criterio de egreso.

Considerando lo expuesto, la lógica vertical se valida solo parcialmente, ya que, si bien se considera que el diseño es adecuado a nivel de componente y propósito, ya que el beneficiario obtiene un subsidio leasing y accede a una solución habitacional, no es posible sostener que sea apropiado para contribuir al cumplimiento del fin, ya que no incorpora elementos que aseguren que todos los beneficiarios se conviertan en propietarios⁵⁵.

Uno de los principales hallazgos de la evaluación realizada al programa el año 2009 por Dipres, decía relación con la falta de actividades de seguimiento, sistematización de información, indicadores y definición de metas que permitan medir el avance del programa en el año, y respecto de años anteriores, como asimismo actividades de difusión del programa⁵⁶. De acuerdo con la información recabada en la presente evaluación, varias de estas situaciones continúan siendo un inconveniente para el programa, ya que:

- No se aprecian actividades de difusión del programa, las cuales son fundamentales para ir midiendo su avance en el año y hacer llegar información relevante a quien quiera ser beneficiario.
- No se pudo verificar que se realice un seguimiento mensual de las variables sugeridas en el EPG 2009⁵⁷:
 - Número de subsidios otorgados cada mes, para verificar el avance en la ejecución del componente y así ir midiendo el avance del propósito mes a mes.
 - 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 número de subsidios asignados por periodo, para ver los efectos en eficacia.
 - 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

54 MDS (2017). Informe de Seguimiento de Programas Sociales, Programa Leasing Habitacional. Página 8.

55 De todas formas, se debe tener en cuenta que, aunque el diseño incorporare herramientas para asegurar que los beneficiarios se conviertan en propietarios, siempre estará presente el riesgo de que por variables que no puede manejar el programa, eventualmente no puedan pagar las cuotas y pierdan la vivienda (al igual que en el caso del DS 01, por no pago de dividendos).

56 Dipres (2009). Minuta Ejecutiva: Programa Subsidio Leasing Habitacional. Página 4.

57 Dipres (2009). Informe Final de Evaluación: Programa Subsidio Leasing Habitacional. Páginas 63 y 64.

hipotecarias normales vía mutuo o letras evitando asimetrías de información de cara a los beneficiarios.

- Los gastos incurridos del programa en el mes, para detectar cualquier desviación que no esté dentro de lo presupuestado.

Finalmente, respecto de la base de datos con caracterización de los beneficiarios que fue dispuesta para la evaluación, se desprende, en primer lugar, la necesidad de mejorar la sistematización de las variables disponibles. Esto ya que hay datos no registrados (por ejemplo, no hay información respecto del monto del contrato ni el aporte contado para los beneficiarios de 2015, ya que se comenzó a registrar desde 2016), y datos mal ingresados como, por ejemplo, de tasa de interés (inferiores a 3% o superiores a 40%), de aporte mensual (superior a las 800 UF), de montos de contrato (superior a las 50 mil UF), entre las más relevantes. En segundo lugar, es necesario complementar la base de datos con más información, que permita analizar en mayor profundidad la eficacia del programa. Adicional a lo ya expuesto, sería de mucha utilidad poder contar con información sobre el ingreso mensual de los beneficiarios (para calcular la carga financiera de los hogares) y del número de subsidios vigentes y renunciados (para calcular tasa de renuncia o cancelaciones).

3. LÓGICA HORIZONTAL

En cuanto a los indicadores con que cuenta el programa para medir el avance y/o logro en los distintos niveles de objetivo (componente y propósito), solo presenta (según Ficha de Seguimiento MDS⁵⁸) con un indicador a nivel de propósito:

$$\begin{array}{l} \text{Tasa de contratos} \\ \text{terminados por pago de la} \\ \text{vivienda} \end{array} = \begin{array}{l} \text{N}^\circ \text{ contratos terminados por transferencia} \\ \text{de la vivienda de subsidios asignados con} \\ \text{vencimiento en el año t / N}^\circ \text{ subsidios asignados} \\ \text{con plazo vencimiento en el año t} \end{array}$$

58 MDS (2018). Ficha de Seguimiento de Programas Sociales, Programa Leasing Habitacional.

Este indicador permite medir la tasa de contratos de arriendo que año a año terminan, según el tiempo programado en el inicio del contrato, y derivan en la compra y traspaso de la propiedad al beneficiario. Esto estaría en la línea de medir quienes efectivamente se convierten en propietarios como consecuencia del programa, lo cual se considera apropiado, a pesar de las críticas realizadas en torno a que el diseño del programa no asegura que esto se cumpla. Sin embargo, se debe considerar que no se tiene información respecto de los beneficiarios que se demoran más del tiempo del contrato en obtener su vivienda (por no pago de cuotas a lo largo del plazo del contrato), por lo cual el indicador podría ser incompleto para medir el cumplimiento del propósito. En ese sentido, se considera que faltan más elementos para monitorear los resultados a nivel de propósito, y también indicadores a nivel de componente.

En cuanto al propósito, se proponen, al menos, los siguientes indicadores:

1. Porcentaje de cobertura.
2. Porcentaje de beneficiarios que no concluyen la compra de la propiedad.
3. Porcentaje de beneficiarios que son propietarios en el plazo de duración del contrato, y porcentaje que demoran más y menos que lo estipulado inicialmente (por moras o prepagos, respectivamente).
4. Carga financiera de los beneficiarios por concepto de arriendo producto del apoyo del Estado (gasto en arriendo como proporción del ingreso mensual).
5. Tasa de ahorro del beneficiario (o su grupo familiar).

En cuanto al componente, se proponen al menos los siguientes indicadores:

1. Condiciones de tasa y plazo de los créditos asociados al arriendo y posterior compra de la propiedad, comparado con el mercado similar.
2. Tiempo de tramitación del subsidio.

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL VERSUS SUBSIDIO AL ARRIENDO Y SISTEMA INTEGRADO DE SUBSIDIO HABITACIONAL



VI. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PROGRAMA LEASING HABITACIONAL VERSUS SUBSIDIO AL ARRIENDO Y SISTEMA INTEGRADO DE SUBSIDIO

1. A NIVEL DE DISEÑO Y ESTRATEGIA

A partir de la información expuesta en los Capítulos previos, y resumida en la Tabla 28, se puede concluir que:

- 1) Los tres programas ofrecen alternativas de acceso a la vivienda con subsidio estatal que tienen características específicas: arriendo con promesa de compraventa en un plazo máximo de 20 años (Leasing Habitacional), arriendo por un periodo máximo de 8 años (Subsidio de Arriendo), y compra de una vivienda definitiva (DS 01).
- 2) Leasing y el Título II del DS 01 permiten acceder a viviendas de valores hasta las 2.000 UF.
 - a. A partir de la información dispuesta por el MINVU, fue posible verificar que 48% de los beneficiarios de Leasing Habitacional, entre 2015 y 2018, compraron viviendas de valores entre 900 y 1.100 UF: es decir, viviendas de valores en torno a los señalados por el Título I del DS 01, e incluso, a los permitidos por el DS 49⁵⁹.
 - b. Al realizar el mismo análisis con los subsidios pagados del DS 01⁶⁰, se aprecia que en el Tramo I del Título I hay un grupo no menor de beneficiarios que adquiere viviendas en el tramo entre las 900 y 1.100 UF (34%), aunque, de todas maneras, la gran mayoría se centra en el segmento inferior a las 800 UF (56%). Destaca que en el Tramo 2 del Título I hay un 19% que se inclina por viviendas del tramo de mayor valor, situación que es generalizada en el Título II (66% adquiere viviendas de valores superiores a 1.300 UF).

⁵⁹ Este programa no se consideró inicialmente para ser parte del análisis comparativo, pero dado este resultado, en esta sección se incluyeron algunas variables para evaluar si existen también duplicidades y/o complementariedades.

⁶⁰ No se consideraron datos con valores de vivienda inferiores a 600 UF ni tampoco montos de subsidio superiores a 600 UF. Se asumen como errores en la base de datos.

TABLA 23 SUBSIDIOS PAGADOS, POR TRAMO DE VALOR DE VIVIENDA, 2015-2018

	TÍTULO I		TOTAL TÍTULO II	LEASING HABITACIONAL
	TRAMO 1	TRAMO 2		
Menor a 800 UF	56%	38%	3%	8%
Mayor o igual a 800 y menor de 900 UF	10%	6%	2%	18%
Mayor o igual a 900 y menor de 1.000 UF	19%	9%	5%	24%
Mayor o igual a 1.000 UF y menor de 1.100 UF	15%	10%	7%	24%
Mayor o igual a 1.100 UF y menor de 1.300 UF	0%	19%	17%	20%
Mayor o igual a 1.300 UF	1%	19%	66%	6%

Fuente: Dipses en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

- c. Al chequear esta información para el DS 49, se observa que un 98% de los subsidios pagados entre 2015 y 2018 se utilizaron para la compra de viviendas de valor inferior a las 800 UF. Es decir, a pesar de que el Decreto lo permite, en la práctica no se aprecia que los beneficiarios del DS 49 adquieran viviendas de valores similares a las que en promedio compran los beneficiarios de leasing.
- 3) Los beneficiarios de Leasing y DS 01 se concentran en segmentos de ingresos relativamente similares, inferiores a las 30 UF mensuales.
- a. En relación con el DS 01, a partir de la información dispuesta fue posible verificar que los beneficiarios del programa Leasing y el Título II del DS 01 se distribuyen de manera relativamente pareja según segmento de ingresos. En ambos casos, cerca del 40% se concentra en el tramo entre 20 y 30 UF, y otra porción relevante de beneficiarios se encuentra en el tramo de ingresos hasta 20 UF (27% en el Título II del DS 01 y 37% en el caso de Leasing Habitacional). Además, hay otro grupo que se concentra en el tramo entre 30 y 40 UF, aunque esta proporción es mayor en el programa Título II del DS 01 (24%, y solo 15% en el Leasing).
- b. No fue posible realizar esta comparación con los beneficiarios del subsidio de Arriendo (ni tampoco del DS 49), ya que la variable ingreso no estaba contenida en las bases de datos dispuestas para la evaluación. Sin embargo, el programa de Arriendo exige como requisito que los postulantes tengan entre 7 y 25 UF de ingreso mensual, por lo cual, al igual que en el Tramo 1 del Título I del DS 01, el 100% de los beneficiarios debiera distribuirse en los primeros dos tramos de ingreso considerados (hasta 30 UF de ingresos).

TABLA 24 CONCENTRACIÓN DE BENEFICIARIOS SEGÚN TRAMO DE INGRESOS*, AÑOS 2015-2018

	TÍTULO I TRAMO 1	TÍTULO I TRAMO 2	TÍTULO II	LEASING HABITACIONAL
Hasta 20 UF	92%	72%	27%	37%
Mayor o igual a 20 y menor 30 UF	7%	20%	37%	42%
Mayor o igual a 30 y menor 40 UF	1%	8%	24%	15%
Mayor o igual a 40 y menor 50 UF	0%	1%	8%	5%
Mayor o igual a 50 UF	0%	0%	4%	3%

*Monto de ingresos autodeclarados en la postulación. Se eliminan los valores cero.
Fuente: Dipres en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

- 4) A partir de la caracterización de los beneficiarios de los diferentes programas (incluyendo al DS 49), es posible vislumbrar algunas de las diferencias que hay entre ellos (Tabla 25).
- Los beneficiarios de subsidios leasing son en promedio los más jóvenes, mientras que los del DS 01 son los que tienen mayor edad.
 - Se observan realidades disímiles en cuanto al tamaño del grupo familiar: mientras los hogares beneficiados por el subsidio de Arriendo tienen en promedio 2,6 integrantes, los del DS 49 llegan a 4 personas por hogar. En el DS 01, el promedio de integrantes por hogar es de 3,1 personas. Para el Leasing Habitacional no se pudo acceder a esta variable, pero dada la edad promedio de los beneficiarios, es posible suponer que el tamaño familiar debiese ser más cercano al de los beneficiarios de Arriendo.
 - Otra diferencia relevante tiene que ver con la jefatura de los hogares: es predominantemente masculina en el Leasing (65%), pero no así en Arriendo y DS 01, donde los porcentajes de jefes de hogar hombres son muy inferiores (22% y 31%, respectivamente). Esta situación se agudiza en el caso del DS 49, donde la jefatura femenina lidera fuertemente, y un 89% de los hogares beneficiarios están encabezados por una mujer.
 - Otro aspecto que diferencia al Leasing de los demás programas es la atención a población migrante, que corresponde a una proporción comparativamente mayor en relación con los demás programas (8%, versus al 3% o 2% de Arriendo, DS 01 y DS 49).
 - Finalmente, destaca que el Leasing atiende una mayor proporción de solteros (71%) en comparación con el DS 01 (62%). Con las bases de datos disponibles, no fue posible acceder a esta información para el subsidio de Arriendo y DS 49.

TABLA 25 BENEFICIARIOS SEGÚN CARACTERÍSTICAS PROMEDIO, AÑOS 2015-2018

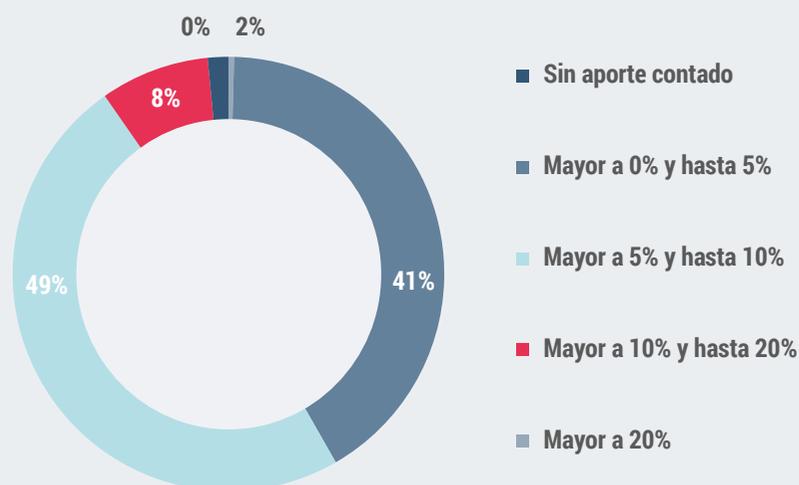
	LEASING	ARRIENDO	DS 01 TOTAL*	DS 49
Edad	34	37	42	38
Tamaño grupo familiar	-	2,6	3,1	4
% jefe hombre	65%	22%	31%	11%
% jefe extranjero	8%	3%	3%	2%
% solteros	71%	-	62%	-

*No fue posible desagregar esta información por Título y Tramo, ya que la base de datos de pago no contenía el detalle para cada una de las variables. En el caso de solteros, la información corresponde a los postulantes.

Fuente: Dipses en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

- 5) A diferencia del DS 01 o DS 49, el Leasing Habitacional no exige un monto de ahorro mínimo para postular.
- Sin embargo, se concluye que prácticamente el 100% de sus beneficiarios entregan un pie al momento de la firma del contrato de compraventa. Un 41% realizó un aporte contado equivalente hasta un 5% del valor de la vivienda, un 49%, entre un 5% y un 10%, y un 8% entre un 10% y un 20%. Finalmente, se aprecia que menos de un 1% no aportó pie, y sólo un 1,5% aportó más de un 20% del valor de la vivienda (Gráfico 15).
 - En ese sentido, el Leasing Habitacional entrega una alternativa de endeudamiento para la vivienda a familias que, probablemente, no podrían acceder a un crédito hipotecario, al no cumplir con el requisito de aportar con un pie mínimo de 20%.

GRÁFICO 15 APORTE CONTADO COMO PORCENTAJE DEL VALOR DE LA VIVIENDA, CONTRATOS LEASING HABITACIONAL CON SUBSIDIO, 2015-2018



Dipres en base a sociedades inmobiliarias Hipotecaria La Construcción, Concreces y Unidad Leasing Habitacional.

- c. Para el DS 49 fue posible verificar que, durante el periodo de análisis, los beneficiarios aportaron un ahorro inicial muy inferior al que aportan los beneficiarios de leasing para viviendas de hasta 800 UF, de 15 UF en promedio.
- d. En el caso del DS 01, se pudo corroborar que no hay una variación importante en el ahorro que aportan los beneficiarios según tramo de vivienda, al interior de cada Título. Un resultado interesante es que, en los dos tramos del Título I, los beneficiarios aportan un ahorro promedio que está en torno al doble del mínimo requerido. En tanto, en el Título II el aporte es aproximadamente un 50% superior al mínimo exigido.
- e. El ahorro mínimo de los beneficiarios de leasing es inferior al que aportan los beneficiarios del DS 01 (en ambos Títulos), por viviendas del mismo valor.

TABLA 26 AHORRO CONTADO PROMEDIO EN UF, POR TRAMO DE VALOR DE LAS VIVIENDAS, SUBSIDIOS PAGADOS 2015-2018

	TÍTULO I TRAMO 1 (30 UF AHORRO MÍNIMO)	TÍTULO I TRAMO 2 (40 UF AHORRO MÍNIMO)	TÍTULO II (80 UF AHORRO MÍNIMO)	LEASING HABITACIONAL (SIN AHORRO MÍNIMO)
Menor a 800 UF	60	84	123	38
Mayor o igual a 800 y menor de 900 UF	71	88	124	50
Mayor o igual a 900 y menor de 1.000 UF	69	71	125	61
Mayor o igual a 1.000 UF y menor de 1.100 UF	70	72	123	67
Mayor o igual a 1.100 UF y menor de 1.300 UF	58	74	101	87
Mayor o igual a 1.300 UF	62	79	125	156
Total general	63	79	121	69

Fuente: Dipres en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

- 6) Leasing Habitacional y el DS 01 permiten la entrega de montos de subsidio en torno a los mismos valores, en línea con las recomendaciones realizadas en la EPG de 2009⁶¹.
- a. A partir de la información disponible, se observa que, en el caso del leasing, la mayor parte de los beneficiarios recibe un monto de subsidio entre 250 UF y 400 UF, similar a lo que ocurre con el Tramo 2 del Título I, del DS 01.

TABLA 27 CONCENTRACIÓN DE BENEFICIARIOS SEGÚN TRAMO DE MONTO DE SUBSIDIO, AÑOS 2015-2018

	TÍTULO I TRAMO 1	TÍTULO I TRAMO 2	TÍTULO II	LEASING HABITACIONAL
125 UF - 250 UF	0%	0%	99%	9%
250 UF - 350 UF	0%	35%	1%	59%
350 UF - 400 UF	0%	61%	0%	20%
400 - 500 UF	31%	0%	0%	12%
> 500 UF	69%	4%	0%	0%

Fuente: Dipres en base a información dispuesta por el MINVU para la evaluación.

61 Dirección de Presupuestos (2009). Informe Final de Evaluación: Programa Subsidio Leasing Habitacional. Pagina 22.

- 7) Finalmente, otro aspecto a considerar es que el subsidio leasing tiene una rápida materialización y forma de pago, a través de un bono que se transa en el mercado de capitales y se paga en el plazo del contrato de arriendo. De acuerdo con lo conversado con el MINVU en el marco de la evaluación, desde que se genera el contrato hasta que se paga el subsidio, pasan entre 4 y 6 meses. Lo anterior es positivo ya que el beneficiario accede al subsidio y a su vivienda de forma más rápida que con otros subsidios habitacionales.

En síntesis, los beneficiarios de Leasing Habitacional entre 2015 y 2018, en promedio:

- Compraron viviendas de valores relativamente cercanos a los beneficiarios del Tramo 1 del Título I del DS 01.
- Tienen un ingreso familiar similar al que tienen los beneficiarios del Título II del DS 01, sin embargo, adquieren, en promedio, un monto de subsidio mayor que dichos beneficiarios, similar al de los del Tramo 2 del Título I del DS 01.
- El ahorro mínimo de los beneficiarios de leasing es inferior al que aportan los beneficiarios del DS 01 (en ambos Títulos), por viviendas del mismo valor.
- Tienen características que los distinguen de los demás programas: son más jóvenes, con un porcentaje alto de jefatura masculina, y con mayor presencia de extranjeros y solteros.

TABLA 28 RESUMEN COMPARATIVO DE LOS PROGRAMAS EVALUADOS

	LEASING HABITACIONAL (D.S. N°120)	SUBSIDIO DE ARRIENDO (D.S. N°52)	SISTEMA INTEGRADO DE SUBSIDIOS (D.S. N°1)
Descripción	Subsidia a la compra de viviendas nuevas o usadas, a través de una sociedad inmobiliaria de leasing habitacional con la que se celebra un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa.	Subsidia parcialmente el arriendo mensual de una vivienda	Subsidia la adquisición o construcción de una vivienda nueva o usada, con o sin crédito hipotecario en sectores medios
Valor de vivienda (zona regular)	Hasta 2.000 UF	Hasta 11 UF de arriendo (1.650 UF ⁶²)	Hasta 1.000 UF (Título I Tramo 1) Hasta 1.400 UF (Título I Tramo 2) Hasta 2.200 (Título II)
Grupo objetivo	Personas que pueden pagar un arriendo, pero no tienen capacidad de generar ahorro suficiente para postular a otros sistemas de subsidio.	Familias allegadas o arrendadoras que puedan costear una parte de un arriendo de vivienda.	Familias de sectores medios que no son propietarias de una vivienda, que tienen capacidad de ahorro y posibilidad de complementar el valor de la vivienda con recursos propios o crédito hipotecario.
Dirigido a	No se exige condición de vulnerabilidad. A partir de la evaluación, se concluye que, en un 84% de los beneficiarios tienen ingresos inferiores a 30 UF ⁶³ .	Hogares con ingresos entre 7UF y 25UF pertenecientes al 70% de la población más vulnerable.	Hogares que pertenezcan hasta el 60%, u 80% o 90% de la población más vulnerables RSH. A partir de la evaluación, se concluye que 90% de los beneficiarios tiene ingresos inferiores a 30 UF.
Ahorro mínimo	Se exige ahorro, pero no se especifica el monto. Por ejemplo, el monto de pie promedio para viviendas entre 1.000 y 1.100 UF fueron 67 UF ⁶⁴ .	4 UF	30 UF (Título I Tramo 1) 40 UF (Título I Tramo 2) 80 UF (Título II)
Monto del subsidio	Entre 125 UF y hasta 600 UF, dependiendo del precio y ubicación geográfica de la vivienda.	170 UF (Regular), y 185 UF-195 UF (Adulto mayor).	Entre 125 UF y 700 UF, dependiendo de vulnerabilidad RSH del hogar, ahorro previo y valor y ubicación geográfica de la vivienda.

Fuente: Dipres en base a información del MINVU.

62 Estimación que considera una tasa de rentabilidad del arriendo de 8%.

63 Ver Tabla 21.

64 Ver Tabla 17. El ahorro promedio para viviendas entre 900 y 1.000 UF fue de 57 UF.

2. A NIVEL DE COSTOS Y EFICIENCIA

2.1. COSTO PARA EL ESTADO

Tal como se señaló en el Capítulo III. Antecedentes de los programas (Aspectos presupuestarios), los subsidios que se asignan en un año en particular, y que pueden comenzar a pagarse en ese año, no se relacionan directamente con el presupuesto y gasto del Programa en dicho año. Esto debido a que el subsidio leasing se paga en cuotas trimestrales dependiendo del plazo del contrato, por lo que el presupuesto y el gasto que se ejecuta en un año determinado considera las cuotas de los subsidios asignados que se empiezan a pagar en ese año más las cuotas de los subsidios asignados en años anteriores. Esto ocurre ya que, a diferencia de otros programas habitacionales que pagan el monto total del subsidio al momento de la aplicación⁶⁵ (como por ejemplo el DS 01), el bono leasing se traspasa a la Sociedad Inmobiliaria vía Depósito Central de Valores (DCV) en un formato desmaterializado pagadero en el mismo plazo del contrato de compraventa de la vivienda, el cual se constituye en un instrumento financiero de renta fija transable en el mercado. Luego, se paga trimestralmente a la sociedad inmobiliaria o al tenedor del bono la cuota correspondiente.

De esta forma, para evaluar comparativamente el gasto del programa Leasing Habitacional con el del DS 01 o el de Arriendo, tanto en términos totales como por beneficiario, es necesario tener en cuenta ciertos resguardos. En la segunda fila de la Tabla 29 se aprecia la suma del gasto ejecutado a diciembre de cada año por cada programa, para todo el periodo de evaluación (en UF).

TABLA 29 COSTO PRESUPUESTARIO DE LOS PROGRAMAS, AÑO 2015-2018

	LEASING HABITACIONAL	DS 01	SUBSIDIO AL ARRIENDO
Suma de gasto ejecutado a diciembre de cada año (en UF)	1.523.261	47.029.362	1.000.406
Beneficiarios Activos*	36.219	99.042	15.033
Costo por beneficiario (en UF)	42	475	67

*Considerando las salvedades señaladas en el texto.

Fuente: Dipres en base a ejecución presupuestaria de cada año, información provista por el MINVU y Observatorio Urbano.

⁶⁵ Al igual que en el DS 49, el programa considera pagos anticipados a las constructoras para proyectos de construcción, para la compra de terrenos o financiar la ejecución física de las obras. No es equivalente al pago diferido de Leasing Habitacional, que tiene una duración más extendida en el tiempo.

Se debe considerar que estas cifras no son directamente comparables, ya que financian la entrega de beneficios diferentes:

1. En el caso del Leasing, considera el pago de las cuotas que corresponde pagar en cada año, de subsidios entregados en ese mismo año y en años anteriores.
2. En el caso del DS 01, corresponde al pago de los subsidios aplicados durante cada año, que fueron otorgados en años previos, para la compra de viviendas para los beneficiarios.
3. En el caso de Arriendo, constituye la sumatoria de los montos de subsidio entregados mensualmente para costear el pago del arriendo para los beneficiarios efectivos de ese año y de años anteriores, en la medida que el beneficio siga vigente.

Como consecuencia de lo anterior, en cada uno de los programas la contabilización de beneficiarios también es distinta:

1. En el Leasing Habitacional, los beneficiarios son familias que aún están arrendando, a la espera de llegar al vencimiento del plazo de su contrato de arrendamiento con promesa de compraventa, para poder convertirse en propietarios. Se considera prácticamente a todos los beneficiarios del programa desde su inicio (en la medida que su contrato siga vigente), y el cálculo unitario no corresponde al costo total de ayudar a financiar una vivienda en propiedad.
2. En el DS 01, los beneficiarios corresponden a todos aquellos a quienes se les ha pagado un subsidio para la compra o construcción de una vivienda durante el periodo de evaluación. En este caso, el costo por beneficiario se traduce en la entrega de una ayuda directa a adquirir una vivienda en propiedad.
3. En el Arriendo, corresponde a personas que están recibiendo ayuda para pagar su arriendo mensual durante el periodo de evaluación. Dada la naturaleza el programa, el beneficio nunca se va a traducir en la entrega de viviendas en propiedad, y salvo en el caso de los adultos mayores, en que es renovable automáticamente, luego del periodo de vigencia del subsidio las familias beneficiarias quedan sin solución habitacional.

Considerando las especificidades de cada programa, a partir de los datos provistos por el MINVU se estimó el costo de los subsidios leasing como si se hubiesen pagado al contado y no en cuotas, de manera de hacerlo comparable al DS 01. Para realizar este ejercicio, hubo que considerar 2 aspectos:

1. La pérdida del valor del dinero (inflación), ya incorporado dado que los subsidios están valorizados en UF, y
2. El costo de oportunidad o mejor uso alternativo de los recursos, que representa el monto en dinero que es posible destinar a otras iniciativas, inversiones o programas públicos, al pagar el subsidio a lo largo del tiempo.

De esta forma, el cálculo del valor presente corresponde a la suma de todas las cuotas de los subsidios leasing entregados en cada año, que se tendrían que pagar durante el plazo de cada uno de los contratos de arrendamiento, más el costo de oportunidad. Para estimar esto último, y dada la dificultad de cuantificar el gasto en otras políticas públicas, se utilizó la tasa de interés de mercado secundario (bonos) en UF del Banco Central de Chile (BCU) a 20 años, considerando la fecha en la que se firmó cada uno de los contratos. Así, se logró llegar a una estimación de la ganancia de no utilizar todos los recursos hoy, y poder invertirlos a lo largo del tiempo. Los resultados del ejercicio se muestran en la Tabla 30. La tercera columna muestra el valor total de los subsidios comprometidos en cada año, si es que se hubiesen pagado en su totalidad en ese mismo periodo, mientras que la columna 4 ofrece el gasto total, manteniendo el pago en cuotas. Al respecto, se aprecia que, dado los supuestos, el costo total de pagar al contado es un 44% superior al costo total de pagar en cuotas, lo que se estima en cerca de 900 mil UF de diferencia para los 4 años considerados (entre 170 mil y 290 mil UF, por año) ⁶⁶.

TABLA 30 VALOR PRESENTE DE LOS SUBSIDIOS⁶⁷ LEASING HABITACIONAL OTORGADOS EN CADA AÑO, 2015-2018

AÑO	NÚMERO DE SUBSIDIOS OTORGADOS	MONTO TOTAL EN PAGO CONTADO (UF)	MONTO TOTAL PAGO EN CUOTAS (UF)	DIFERENCIA ENTRE PAGO CONTADO Y EN CUOTAS (UF)
2015	1.500	598.536	431.483	167.053
2016	1.374	608.802	440.616	168.186
2017	1.685	870.257	596.722	273.535
2018	1.700	857.692	570.138	287.554
Total	6.259	2.935.287	2.038.959	896.328

Fuente: Dipres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

Considerando los mismos supuestos, en la Tabla 31 se compara el valor de los subsidios leasing destinados a financiar viviendas de valores entre 900 y 1.100 UF, si se pagaran al contado o en cuotas. Se aprecia que, si el pago se hubiese realizado al contado, el costo promedio por beneficiario habría sido 476 UF, mientras que, con el pago en cuotas, el costo ascendió a 330 UF por subsidio, en promedio.

⁶⁶ Este análisis considera solo el pago de las cuotas de los subsidios que se entregaron en cada año del periodo de evaluación, y no incorpora el pago de cuotas de subsidios otorgados en años anteriores.

⁶⁷ Considera monto de subsidio base, montos adicionales, por discapacidad y por proyecto integrado.

TABLA 31 VALOR PROMEDIO DE SUBSIDIOS PARA VIVIENDAS ENTRE 900 Y 1.100 UF, 2015-2018

AÑO	LEASING HABITACIONAL PAGO CONTADO	PAGO EN CUOTAS (DURACIÓN DEL CONTRATO)
2015	411	295
2016	447	322
2017	515	352
2018	531	352
Total	476	330

Fuente: Dipsres en base a información provista por el MINVU para la evaluación.

2.2. COSTO PARA LOS BENEFICIARIOS

Leasing Habitacional versus crédito hipotecario en la banca

Para analizar comparativamente el costo que enfrentan los beneficiarios, lo más adecuado es comparar las tasas de interés a las cuales se endeudan, ya que esto determina el monto del crédito total, y con ello, el valor de las cuotas mensuales⁶⁸.

Por ejemplo, si consideramos un crédito por 600 UF (para comprar una vivienda de 1.000 UF, que podría estar compuesto por 350 UF más de 50 UF de ahorro inicial aportado por los beneficiarios), la tasa que en promedio se puede obtener a través de leasing es de 9,6%⁶⁹, mientras que en un mutuo hipotecario se puede acceder por una tasa inferior, cercana al 4,9%⁷⁰. Con ello, considerando un plazo de 20 años en ambos casos, la cuota mensual llegaría hasta 5,6 UF en el caso del leasing (\$160 mil, aproximadamente), y a 3,9 UF en el caso del mutuo (\$110 mil, aproximadamente): es decir, a través de leasing sería un 45% superior. Por otro lado, si consideramos una vivienda de mayor valor (por ejemplo, 1.400 UF), el valor del crédito ascendería a 1.050 UF. Con ello, la cuota mensual en el caso de leasing sería de 9,9 UF (\$280 mil, aproximadamente), y en el caso del mutuo hipotecario, 6,6 UF (\$186 mil, aproximadamente). En este ejemplo, la diferencia entre ambos instrumentos es mayor, y la cuota de comprar a través de leasing es un 50% mayor que a través de un mutuo hipotecario.

68 Es importante señalar que, si bien para el beneficiario no genera mayor diferencia, el leasing habitacional es un instrumento distinto al mutuo hipotecario, y la tasa incluye la renta de arrendamiento y la parte que va destinada a enterar el precio prometido de venta; es decir, incluye el pago del arriendo y el ahorro para el pago de la vivienda.

69 En base a las bases de datos provistas por el MINVU para la evaluación.

70 En base a cotización en <https://servicios.cmfchile.cl/simuladorhipotecario/aplicacion?indice=101.2.1> de crédito hipotecario por 600 UF y 1.000 UF. Se utilizaron las tasas más conservadoras.

TABLA 32 COMPARACIÓN DEL COSTO DEL CRÉDITO, AÑOS 2015-2018

	VIVIENDA DE 1.000 UF (350 UF DE SUBSIDIO + 50 UF DE AHORRO INICIAL)		VIVIENDA DE 1.400 UF (200 UF DE SUBSIDIO + 150 UF DE AHORRO INICIAL)	
	LEASING HABITACIONAL	MUTUO HIPOTECARIO	LEASING HABITACIONAL	MUTUO HIPOTECARIO
Valor del crédito	600	600	1.050	1.050
Tasa promedio	9,6%	4,9%	9,6%	4,4%
Plazo	20	20	20	20
Cuota mensual	5,6	3,9	9,9	6,6
Valor final de la vivienda	1.761	1.342	2.715	1.924

Fuente: Dipres en base a información del MINVU y CMF.

Otro aspecto considerar en el análisis es la carga financiera de los beneficiarios por concepto de gasto en vivienda. Al respecto, se observa que comparativamente, los beneficiarios de Leasing Habitacional destinan, en promedio, 20% de sus ingresos al pago del arriendo, cifra que, si bien más alta que la que destinan las personas de los quintiles III y IV en pago de dividendo según la Encuesta Casen 2017 (15%), de todas maneras, no supera el 25%, que es la recomendación de la banca al momento de calcular el dividendo de un crédito hipotecario. De esta forma, se podría concluir que las importantes diferencias que se observan en las cuotas mensuales, al menos, no son de una magnitud que afecte la capacidad de pago del beneficiario de Leasing Habitacional, en desmedro del deudor hipotecario.

TABLA 33 CARGA FINANCIERA (ARRIENDO O DIVIDENDO COMO PROPORCIÓN DEL INGRESO), AÑOS 2015-2018

	LEASING HABITACIONAL	MUTUO HIPOTECARIO
Carga Financiera (pago por concepto vivienda como proporción del ingreso)	20%	15%

Fuente: Dipres en base información de las Sociedades Inmobiliarias y Encuesta Casen 2017. En el caso del mutuo hipotecario, se consideran las cifras calculadas en la Tabla 2, para los quintiles III y IV.

Finalmente, resulta de interés analizar algunas de las razones asociadas a las importantes diferencias de tasas de interés entre el leasing y el crédito hipotecario. Entre ellas:

1. El costo de administración por contrato es un valor fijo, independiente de su monto. Dado lo anterior, se observa una diferencia importante en las tasas que se cobran por contratos bajo o sobre las 500 UF. Según lo comentado por las sociedades inmobiliarias, para un contrato entre 200 UF y 499 UF, el costo de administración expresado en tasa es del 0,66%; en tanto que para contratos mayores a 800 UF representa un valor menor (0,31%).
2. Hay un mayor riesgo de morosidad asociado de estos créditos, dadas las características del producto. A partir de información entregada por la Hipotecaria La Construcción, al mes de febrero de 2018 los contratos al día vía leasing habitacional eran un 69% del total de la cartera, cifra que llegaba a un 82% en el caso de los mutuos. Desde el comienzo de la aplicación progresiva del beneficio al buen pagador (febrero 2018), los contratos leasing al día han aumentado hasta 74%, y así, han reducido su brecha con respecto a la morosidad de los mutuos hipotecarios.
3. Riesgo de tasas de interés que corren las sociedades de leasing, debido a que el acopio de los contratos dura aproximadamente 1 año. Además, el proceso de securitización, posterior al acopio toma entre 5 y 6 meses, hasta recibir el dinero por la venta de los bonos securitizados. Este largo período de acopio expone a la sociedad inmobiliaria a un riesgo de tasa de interés importante, ya que, si las tasas de interés en el mercado suben, el valor de la cartera a securitizar cae.⁷¹
4. Finalmente, se debe considerar que la tasa de interés del contrato de arrendamiento con promesa de compraventa incluye la renta de arrendamiento y la parte que va destinada a enterar el precio prometido de venta; es decir, incluye el pago del arriendo y el ahorro para el pago de la vivienda. Adicionalmente, la sociedad inmobiliaria que financia las operaciones invierte en la compra de la vivienda para arrendarla, por tanto, es esperable que exija un retorno o ganancia por su inversión.

⁷¹ Budnevich y asociados (2008). Páginas 28-29.

Leasing Habitacional versus seguir arrendando

Si nuevamente consideramos una vivienda de 1.000 UF, a través de Leasing Habitacional, la cuota mensual ascendería a 5,6 UF (Tabla 32). Esto puede ser más conveniente que arrendar en zonas donde los montos de arriendo sean muy elevados en relación con su precio de venta, tanto por el monto de pago mensual como por su menor variabilidad (la cuota mensual de leasing se mantiene fija en UF, aun cuando la vivienda pueda aumentar su valor en el tiempo). Por ejemplo, en el caso extremo de que una vivienda de 1.000 UF tenga una rentabilidad de 12% anual, su valor de arriendo mensual será de 10 UF, y si accede a subsidio de arriendo, podría bajar hasta 5,8 UF. En un caso de este tipo, sería más conveniente suscribir un contrato con promesa de compraventa con una empresa de leasing, antes que seguir arrendando, incluso con un subsidio de arriendo incluido. Por su parte, si la rentabilidad de las viviendas en la zona está en torno a 8%-10%, sigue siendo más conveniente el Leasing Habitacional, pero solo en la alternativa sin subsidio de arriendo, ya que, considerando esta ayuda estatal, el valor de arriendo cae por debajo de la cuota mensual calculada través de leasing. Finalmente, con una tasa de rentabilidad de 6,7%, el valor de arriendo mensual es similar al de leasing, llegando a 5,6 UF (sin subsidio de arriendo). En ese caso, es posible que de igual manera sea más conveniente endeudarse a través de leasing, ya que, por un pago mensual similar que se mantiene constante en el tiempo (en UF), en 20 años tendrá la opción de convertirse en propietario de la vivienda que arrienda.

TABLA 34 COMPARACIÓN DE LA CUOTA MENSUAL DE ARRIENDO PARA VIVIENDAS DE 1.000 UF, SEGÚN RENTABILIDAD DE LA VIVIENDA

TASA DE RENTABILIDAD	12,0%	10,0%	8,0%	6,7%
Valor arriendo mensual (UF)	10,0	8,3	6,7	5,6
Valor arriendo mensual con subsidio (UF)	5,8	4,1	2,5	1,4

Fuente: Dipres.

Al revisar la rentabilidad de departamentos en la región Metropolitana, se aprecia que en los últimos años hubo ciertas zonas en distintas comunas en las que la tasa de rentabilidad fue mayor a 6,7%, por lo cual podría haber sido más conveniente comprar vía Leasing Habitacional que seguir arrendando. Entre ellas, se encuentran áreas de las comunas de Pudahuel, Puente Alto, Quinta Normal, La Cisterna, Maipú y San Bernardo. En algunas de estas comunas se concentra la mayor cantidad de beneficiarios de Leasing Habitacional en la región durante el periodo de análisis (Gráfico 9), como Puente Alto (14%) y Maipú (9%). A su vez, en buena parte de estas comunas se concentra la aplicación de subsidios de arriendo en la región en el periodo de análisis: Puente Alto (13%), Maipú y San Bernardo (7%), La Florida (5%), Pudahuel y Santiago (4%)⁷².

⁷² A partir de cifras del Observatorio Urbano. <https://www.observatoriorurbano.cl/estadisticas-habitacionales/>

TABLA 35 RENTABILIDAD DE DEPARTAMENTOS EN 12 COMUNAS DE LA REGIÓN METROPOLITANA

COMUNA	DIC-19*	DIC-18	DIC-17
Pudahuel	6,5%	7,4%	6,6%
Puente Alto	7,9%	7,0%	
Quinta Normal	6,5%	6,7%	7,4%
La Cisterna	6,7%	6,7%	6,9%
Maipú	7,6%	6,6%	6,7%
San Joaquín	6,2%	6,3%	5,9%
Estación Central	6,0%	6,2%	6,2%
San Bernardo	6,8%	6,1%	5,6%
La Florida	5,3%	5,9%	5,7%
San Miguel	5,6%	5,9%	5,4%
Independencia	6,0%	5,8%	5,9%
Santiago	5,5%	5,7%	5,7%

*En 2019, se completó con cifras de julio y septiembre, ya que no había dato para todas las comunas en diciembre.
Fuente: Dipres en base a www.ipz.com.

En síntesis, en términos de costos y eficiencia se puede concluir que:

- a. Para el Estado resulta más conveniente el pago en cuotas del bono leasing en comparación al pago contado, ya que permite aplanar la carga financiera anual y destinar recursos a otras iniciativas en cada periodo presupuestario.
- b. Para los beneficiarios, el Leasing Habitacional es más costoso que una operación de crédito hipotecario en el sistema bancario. Solo parece ser una alternativa útil para quienes no son sujetos de crédito en la banca tradicional, y puede ser más conveniente que el arriendo en aquellas zonas donde los valores de arriendo sean muy elevados respecto de su precio de venta.



CONCLUSIONES



VII. CONCLUSIONES

A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DEL PROGRAMA

1. **Se valida la existencia y vigencia del problema público identificado por la Institución**, ya que efectivamente los segmentos de ingresos medios enfrentan actualmente un incremento mayor en sus requerimientos habitacionales en relación con los demás quintiles, así como también un acceso más restringido a ser beneficiarios de subsidios para transformarse en propietarios.
2. **No obstante, es interesante reflexionar respecto de si es pertinente que se promueva la propiedad de la vivienda por sobre otras alternativas de tenencia**, considerando que el objetivo del programa es transformar arrendatarios en propietarios. El problema público debiera estar relacionado con la dificultad que enfrentan las familias de ingresos medios para solucionar su "problema habitacional", ya sea accediendo a una vivienda en arriendo o en propiedad, y la variable que sí justifica su existencia es el incremento de los requerimientos habitacionales que enfrentan estos segmentos de ingresos, lo cual está respaldado por las últimas mediciones oficiales del déficit habitacional cuantitativo.
3. **Se considera que el diseño es adecuado para que el beneficiario logre acceder a una solución habitacional (objetivo a nivel de propósito)**. Las actividades permiten la entrega del subsidio o bono leasing, y dado que los casos fallidos son menos del 3%⁷³, se valida la lógica de que la entrega del subsidio permitiría el acceso a vivienda, y con ello, haría posible el cumplimiento del propósito del programa. Sin embargo, se vislumbra un espacio de riesgo, al entregar el subsidio después de aprobada la operación y de que la familia pueda eventualmente estar habitando en la propiedad, y puede perderla si es que cambian sus condiciones y deja de cumplir con los requisitos para ser beneficiario.
4. **No es posible sostener que la estrategia sea la apropiada para que todos los beneficiarios se conviertan en propietarios (objetivo a nivel de fin)**, ya que a nivel de diseño el programa no considera ningún instrumento que lo asegure. Según el Informe de Seguimiento MDS de 2017, el "egreso" del Programa ocurre cuando el beneficiario firma el contrato de arrendamiento, lo que no estaría en línea con lo definido por el fin del programa.
5. **No fue posible acceder a información de seguimiento que permitiera conocer la situación final de los beneficiarios**. Por ejemplo, los términos de contrato por no pago, los términos de contrato en el plazo del contrato estipulado inicialmente (o antes o después), ni medición de indicadores de desempeño.

73 Dato entregado por las inmobiliarias. Casos fallidos corresponden a subsidio no asignados por cambio en las condiciones del beneficiario, luego de que las empresas de leasing validen el cumplimiento de los requisitos para acceder al subsidio.

6. **Las bases de datos provistas para la evaluación contenían algunos errores e información incompleta**, y data que se comenzó a registrar en años recientes, lo que dificultó el análisis y posterior interpretación de los resultados.
7. **No se aprecian actividades de difusión del programa**, las cuales son fundamentales para ir midiendo su avance en el año y hacer llegar información relevante a quien quiera ser beneficiario.
8. **El programa no cuenta con definiciones explícitas, ni en su Ley ni Reglamento, de población potencial y objetivo, ni tampoco con criterios de priorización**. Los subsidios se entregan en la medida que se van llenando los cupos, por orden de llegada.
9. **Las operaciones de leasing habitacional sin subsidio son muy bajas, menos de un 2%, lo cual sugiere que, sin la participación del Estado, este mercado prácticamente no operaría**.
10. **73% de los contratos de leasing con subsidio entre 2015 y 2018 correspondieron a viviendas usadas (49% casas), 48% a viviendas entre 900 y 1.100 UF, y 92% tuvieron un plazo de 20 años**.

B. ARTICULACIÓN CON OFERTA PROGRAMÁTICA MINVU

11. **No hay diferencias claras respecto de los grupos objetivos a los que apunta cada programa habitacional**. Es posible observar traslapes en términos de requisitos de vulnerabilidad, edad y tamaño familiar, entre otras exigencias. Esto puede provocar que sea difícil para los postulantes poder elegir el programa que se ajusta mejor a sus necesidades, capacidades de generación de ingresos y ahorro, y/o preferencias. Adicionalmente, dificulta el análisis respecto de las duplicidades y/o complementariedades que pueda haber entre cada uno de los programas.
12. **Al igual que en los demás programas habitacionales, destaca el importante rol que tiene el sector privado en el sistema**. En el caso de Leasing Habitacional, las sociedades inmobiliarias, además de estar a cargo del arriendo con promesa de compraventa y posterior venta de las viviendas, son las responsables de chequear en una primera instancia el cumplimiento de los requisitos de los postulantes para ser eventualmente beneficiarios del subsidio.

13. **En términos de resultados, los beneficiarios del programa Leasing Habitacional se superponen en diferentes dimensiones con los del DS 01.** En promedio, los beneficiarios Leasing entre 2015 y 2018 tenían un ingreso familiar similar al de los beneficiarios del Título II del DS 01 (que beneficia al 90% de menores ingresos, según RSH⁷⁴); recibieron un monto de subsidio similar al de los del Tramo 2 del Título I del DS 01 (que beneficia al 80% de menores ingresos, según RSH) y compraron viviendas de valor similar a los beneficiarios del Tramo 1 del Título I del DS 01 (que beneficia al 60% de menores ingresos, según RSH).
14. **En cuanto a las características de sus beneficiarios, se aprecian diferencias entre el programa Leasing Habitacional y el DS 01.** En promedio para el periodo 2015-2018, los beneficiarios de leasing en relación con los del DS 01 son más jóvenes (34 años vs 42 años), tienen jefatura del hogar predominantemente masculina (65% vs 31%), y tienen una mayor proporción de solteros (71% vs 62%) y de extranjeros⁷⁵ (8% vs 3%).
15. **La mayor parte de los beneficiarios de leasing entre 2015 y 2018 no postuló con anterioridad al DS 01 (86%). Considerando a los que postularon, destaca que un 12% fue beneficiario, y luego, renunció al subsidio para acceder a un cupo a través de Leasing Habitacional.** Si bien no se tiene antecedentes para explicar este comportamiento, un elemento a considerar puede ser la falta de ahorro previo. Como vimos, un 90% de los beneficiarios leasing entre 2015 y 2018 aportó al contado menos del 10% del valor de la vivienda, por lo cual presumiblemente puedan haber tenido dificultades para acceder a un crédito hipotecario en la banca, que en general solicita un 20% de pie.

C. COSTOS Y EFICIENCIA

16. **Para el Estado resulta más conveniente el pago en cuotas del bono leasing en comparación al pago contado,** ya que permite aplanar la carga financiera anual y destinar recursos a otras iniciativas en cada periodo presupuestario. A través de la metodología utilizada⁷⁶, se estimó que el costo total de pagar al contado sería un 44% superior al costo total de pagar en cuotas para el periodo 2015-2018, con lo que se llega a un total cercano a las 900 mil UF de diferencia para los subsidios entregados en los 4 años considerados (entre 170 mil y 290 mil UF, por año)⁷⁷.

74 Registro Social de Hogares.

75 Llega a 14% en 2018.

76 El valor presente de los subsidios leasing se calcula como la suma del total de cuotas a pagar de los subsidios entregados entre 2015 y 2018, según el plazo de cada contrato, más el costo de oportunidad o mejor uso alternativo de los recursos, que representa el monto en dinero que es posible destinar a otras iniciativas, inversiones o programas públicos, al pagar el subsidio a lo largo del tiempo.

77 Este análisis considera solo el pago de las cuotas de los subsidios que se entregaron en cada año del periodo de evaluación, y no incorpora el pago de cuotas de subsidios otorgados en años anteriores.

17. **Para los beneficiarios, el Leasing Habitacional es más costoso que una operación de crédito hipotecario en el sistema bancario.** Los requisitos para acceder a crédito en las empresas de leasing son menos exigentes que en los bancos, especialmente respecto del monto inicial requerido para ingresar al sistema, y en parte, el mayor riesgo de crédito de ese contrato se compensa con una tasa de interés más elevada⁷⁸. Solo parece ser una alternativa útil para quienes no son sujeto de crédito en la banca tradicional.
18. **Sin embargo, las importantes diferencias entre las tasas de interés mínimas y máximas cobradas en el sistema leasing habitacional con subsidio sugieren que podría haber un espacio de mejora en eficiencia.** Adicionalmente, la introducción del subsidio al buen pagador ha reducido las tasas de morosidad de los beneficiarios, lo que también podría incentivar una disminución en las tasas.
19. **Puede resultar más conveniente que el arriendo en aquellas zonas donde los valores de arriendo sean muy elevados respecto de su precio de venta.** En algunas áreas de las comunas de la región Metropolitana con mayores tasas de rentabilidad anual de las viviendas⁷⁹ se aprecia una mayor concentración de beneficiarios de Leasing Habitacional como de aplicación de subsidios de arriendo⁸⁰ durante el periodo de análisis, como, por ejemplo, Puente Alto y Maipú.
20. **A pesar de su costo, el programa recibe una alta demanda.** En los últimos años los cupos de subsidios se han agotado antes del mes de diciembre: en noviembre durante 2018, en agosto durante 2019 y en febrero durante 2020.

⁷⁸ Hay otras variables que inciden en que la tasa de interés del leasing habitacional sea más alta en comparación a los mutuos hipotecarios. Están detalladas en la sección correspondiente.

⁷⁹ Datos de tasa de rentabilidad en www.ipz.com.

⁸⁰ Según cifras del Observatorio Urbano, en <https://www.observatoriorurbano.cl/estadisticas-habitacionales/>



ORIENTACIONES GENERALES PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROGRAMA



VIII. ORIENTACIONES GENERALES PARA EL MEJORAMIENTO DEL PROGRAMA

A. DISEÑO Y ESTRATEGIA DEL PROGRAMA

1. **Sistematizar en la División de Política Habitacional (DPH) la información mensual de pago de los subsidios, de manera homogénea y comparable entre cada contrato**, a partir de la información provista por los diferentes Servius y las sociedades inmobiliarias⁸¹. Debe considerar variables como el monto del contrato, plazo del contrato, tasa de interés, cuota mensual, aporte contado, meses de morosidad, fecha de término del contrato, ingreso de las familias (para calcular carga financiera), otra información socioeconómica de las familias (edad, género, tipo de contrato, etc.), para avanzar en su caracterización y comparación con los demás programas.
2. **Implementar mecanismos de seguimiento y realizar análisis anuales a partir de la información generada**, analizando cuántos beneficiarios terminan de pagar y se convierten en propietarios, cuántos pierden su vivienda por no pago, cuál es la situación de las familias que pierden sus viviendas (si eventualmente posibilidad de postular a otro programa), cuáles son las condiciones de las viviendas a través del tiempo (para identificar necesidades de mejoras), etc.
3. **Analizar la factibilidad de otorgar el subsidio a los beneficiarios previo a la firma de la promesa de compraventa, para evitar que eventualmente puedan perderlo en el proceso**, por cambio en sus condiciones que determinen el no cumplimiento de requisitos. De esta manera, se podría contribuir a reducir el riesgo de las inmobiliarias, y con ello, aportar a la disminución de las tasas de interés cobradas por parte de ellos. El inicio del proceso de pago del subsidio debe mantenerse como hasta ahora, y comenzar luego de que esté firmada la promesa de compraventa.
4. **Evaluar la alternativa de aumentar los cupos de subsidio, considerando paralelamente mecanismos que permitan reducir la tasa de interés**. Esto se hace relevante dada la situación de alta demanda que se ha dado estos últimos años y el alto costo final para los beneficiarios.

⁸¹ Parte importante de estas variables están contenidas en la base de datos (monto, plazo, tasa de interés, cuota mensual), pero no necesariamente está ingresada de manera homogénea entre los diferentes Servius, lo que dificulta el análisis y comparación de resultados.

B. ARTICULACIÓN CON OFERTA PROGRAMÁTICA MINVU

5. **Fortalecer la integración de la política habitacional, ordenando y coordinando a los diferentes programas para mayor eficiencia en el gasto público, evitando duplicidades y promoviendo la complementariedad**, de modo que constituya una guía clara para los beneficiarios respecto de qué programa es más conveniente para ellos. Debe considerar diferencias en ingresos, origen, edad, tipo de trabajo, tamaño de los hogares, territoriales, entre otras, que determinan que las familias tengan diferentes intereses y necesidades. En virtud de lo anterior, debe también ofrecer alternativas de tenencia variadas (arriendo, propiedad, u otras).
6. **Analizar y evaluar, considerando el costo financiero asociado, si la modalidad de pago diferido que se utiliza en el programa Leasing Habitacional pudiese extenderse a otros programas habitacionales.** Esto podría permitir beneficiar a una mayor cantidad de personas con una carga financiera para el Estado menor en cada año calendario.

C. COSTOS Y EFICIENCIA

7. **Rediseñar y/o incorporar nuevos mecanismos de regulación a las tasas de interés cobradas en el sistema de leasing habitacional.** Revisar las modificaciones que se pueden realizar al Decreto Supremo N° 120 y buscar disminuir la varianza entre las tasas cobradas en el sistema, concentrándolas en los niveles más bajos que actualmente se cobran. Además, evaluar alternativas que permitan disminuir tasa de interés de beneficiarios que tengan contrato vigente y estén al día con el pago de cuotas.
8. **Introducir mayores incentivos al ahorro de los beneficiarios para que aumenten su aporte inicial.** Por ejemplo, exigir algún nivel de ahorro para postular, o bien premiar la existencia de ahorro con un monto de subsidio adicional (ya que actualmente no se exige). Con ello, es posible que puedan enfrentar una tasa de interés menor por el crédito contraído con las sociedades inmobiliarias, e incluso, podrían ser sujetos de crédito en la banca y optar a opciones de endeudamiento menos costosas.



REFERENCIAS



REFERENCIAS

Banco Interamericano de Desarrollo (2014). Financiamiento de la Vivienda en Chile. <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Financiamiento-de-la-vivienda-en-Chile.pdf>.

Biblioteca del Congreso Nacional (2017). Leasing habitacional. Revisión a 24 años de su vigencia.

Budnevich y asociados (2008). Evaluación del programa de subsidio leasing del Ministerio de Vivienda y Urbanismo.

Centro de Estudios Públicos (2015). Subsidio al arriendo: primeros resultados y pasos a seguir. https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160304/20160304101142/PPP_006_SRazmilic.pdf.

Comisión de Estudios Habitacionales y Urbanos (2017). Resumen de Subsidios e Instrumentos de apoyo a la vivienda.

Comisión de Estudios Habitacionales y Urbanos (2017). Base de Datos sobre Viviendas Asequibles OCDE: Chile. <http://observatoriodoc.colabora.minvu.cl/Documentos%20compartidos/2017%2002%2013%20Informe%20OCDE-CHILE.pdf>

Cámara Chilena de la Construcción (2019). Déficit habitacional: Un desafío pendiente. <https://www.cchc.cl/assets/landings/2019/deficit-habitacional/downloads/cchc-estudio-deficit-habitacional.pdf>

Dirección de Presupuestos (2009). Informe Final de Evaluación: Programa Subsidio Leasing Habitacional. https://www.dipres.gob.cl/597/articles-139686_informe_final.pdf.

Dirección de Presupuestos (2009). Minuta Ejecutiva: Programa Subsidio Leasing Habitacional. https://www.dipres.gob.cl/597/articles-139686_r_ejecutivo_institucional.pdf

Dirección de Presupuestos (2014). Informe Final de Evaluación: Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. https://www.dipres.gob.cl/597/articles-141234_informe_final.pdf.

Dirección de Presupuestos (2016). Evaluación Focalizada de Ámbito EFA. http://www.dipres.cl/598/articles-156870_doc_pdf.pdf

Dirección de Presupuestos (2019). Evaluación Focalizada del Ámbito Diseño. Programa Subsidio al Arriendo de Vivienda. http://www.dipres.cl/597/articles-189331_informe_final.pdf.

Ministerio de Desarrollo Social (2016). Informe de Seguimiento de Programas Sociales, Programa Leasing Habitacional.

[https://www.senado.cl/site/presupuesto/2017/cumplimiento/Glosas%202017/primer_a_subcomision/21%20Des.%20Social/3953SES/Inf%20monitoreo%20cierre%202016/Ministerio%20de%20Vivienda/Subs/Subsidio%20Leasing%20Habitacional\(Seguimiento\).pdf](https://www.senado.cl/site/presupuesto/2017/cumplimiento/Glosas%202017/primer_a_subcomision/21%20Des.%20Social/3953SES/Inf%20monitoreo%20cierre%202016/Ministerio%20de%20Vivienda/Subs/Subsidio%20Leasing%20Habitacional(Seguimiento).pdf)

Ministerio de Desarrollo Social (2016). Informe de descripción de programas sociales, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/2016/PRG2016_5_100063343_2.pdf

Ministerio de Desarrollo Social (2017). Informe de Seguimiento de Programas Sociales, Programa Leasing Habitacional.

https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/2017/PRG2017_5_1000808.pdf

Ministerio de Desarrollo Social (2018). Ficha de Seguimiento de Programas Sociales, Programa Leasing Habitacional.

https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/2019/PRG2019_3_808.pdf

MDS (2018). Ficha de Seguimiento de Programas Sociales, Sistema Integrado de Subsidio Habitacional. https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/2019/PRG2019_3_63343.pdf

MDS (2018). Ficha de Seguimiento a programas sociales. Subsidio para el Arriendo. https://programassociales.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/pdf/2019/PRG2019_3_63329.pdf

Ministerio de Desarrollo Social (2018). Resultados vivienda CASEN 2017.

Ministerio de Desarrollo Social (2018). Encuesta CASEN 2017.

Libertad y Desarrollo (2019). Déficit Habitacional en Chile: desafíos de política pública. <https://lyd.org/wp-content/uploads/2019/09/serie-informe-social-179-agosto.pdf>.

OECD (2012). Economic Surveys: Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile (2018). Flujos de créditos para la vivienda. https://www.sbif.cl/sbifweb3/internet/archivos/publicacion_12060.pdf

WEB MINVU <https://www.minvu.cl/beneficio/vivienda/leasing-habitacional/>

WEB MDS

http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/docs/Resultados_vivienda_casen_2017.pdf



ANEXO



ANEXO: ECONOMÍA

El Programa Leasing Habitacional se financia a través de las siguientes fuentes de financiamiento:

1. Aporte fiscal entregado al Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Asignación Específica, ver Tabla 36), principalmente a través de la Subsecretaría de Vivienda y Urbanismo (Partida 18, Capítulo 01, Subtítulo 33, Ítem 01, Asignación 127), y también a través de cada uno de los Servius regionales (Partida 18, Capítulos del 21 al 36, Subtítulo 33, Ítem 01, Asignación 127 de cada Serviu regional). Esto último ocurre ya que, en sus inicios, el Programa tenía una modalidad de pago diferente a la actual. El DS 219 de 2004 introdujo algunas modificaciones, entre las más importantes:

- 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. En la práctica, para una vivienda de precio de venta de 1.000 UF, anteriormente el contrato se hacía por las 1.000 UF, y el subsidio se destinaba a disminuir cada una de las cuotas. Actualmente, si la vivienda es de 1.000 UF, el contrato de compraventa se hace por 650 UF (considerando un subsidio máximo de 350 UF), y las cuotas mensuales se calculan sobre las 650 UF, que ya considera íntegramente el subsidio.
- Se establece que el subsidio puede ser emitido en forma desmaterializada a través de un bono pagadero a todo evento en el plazo del programa del leasing.

De esta manera, desde 2004 los subsidios leasing se pagan centralizadamente desde la Subsecretaría, y el presupuesto por Serviu regional que aún se aprecia considera el pago de arrastre de subsidios entregados antes de ese año. Por esa razón, año a año va aumentando el presupuesto para el Programa Leasing Habitacional de la Subsecretaría y Urbanismo, y disminuyendo en los Servius regionales (Tabla 37).

En cuanto a la elaboración del presupuesto de cada año, se considera el valor de las cuotas de ese año para los subsidios ya otorgados, junto con una estimación de las cuotas a pagar de los subsidios nuevos que se entreguen ese mismo año. Además, se incluye en este presupuesto un gasto fijo mensual de 16 UF al DVC, por la custodia de los valores, que considera también la provisión del sistema computacional, capacitación y apoyo operacional permanente. De acuerdo con lo conversado con el MINVU en el marco de la evaluación, actualmente se les aplica un descuento, por lo cual en la práctica este gasto mensual asciende a 12 UF.

TABLA 36 ASIGNACIÓN ESPECÍFICA AL PROGRAMA (PRESUPUESTO INICIAL), PERÍODO 2015 - 2020 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)

IDENTIFICACIÓN ASIGNACIÓN			2015		2016		2017		2018		2019		2020	
PARTIDA; CAPÍTULO; PROGR.	SUBT.; ÍTEM; ASIGN.	DENOMINACIÓN DE ASIGNACIÓN	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA	MONTO TOTAL LEY DE PRESUPUESTOS	% ESPECÍFICO AL PROGRAMA
18.01.01	33.01.127	Subsidios Leasing	\$6.421.864	82,4%	\$7.497.774	82,7%	\$7.789.471	85,7%	\$8.011.238	88,0%	\$8.226.467	90,2%	\$10.064.158	92,0%
18.21-36.01	33.01.127	Subsidios Leasing	\$1.367.541	17,6%	\$1.565.340	17,3%	\$1.296.991	14,3%	\$1.090.143	12,0%	\$898.475	9,8%	\$881.015	8,0%
1.1 Total Asignación Específica al Programa	\$7.789.405	\$9.063.114	\$9.086.462	\$9.101.381	\$9.124.942	\$10.945.173								

Fuente: Dipres Ley de Presupuestos de cada año.

TABLA 37 ASIGNACIÓN ESPECÍFICA AL PROGRAMA (PRESUPUESTO INICIAL), POR REGIÓN, PERÍODO 2015 - 2020 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Subsecretaría de Vivienda	6.421.864	7.497.774	7.789.471	8.011.238	8.226.467	10.064.158
SERVIU Región de Tarapacá	4.650	5.693	5.275	4.504	3.739	4.521
SERVIU Región de Antofagasta	24.234	29.713	27.583	23.496	19.754	18.113
SERVIU Región de Atacama	12.254	15.027	13.949	11.876	7.760	7.354
SERVIU Región de Coquimbo	88.015	112.477	104.394	69.512	50.442	71.726
SERVIU Región de Valparaíso	113.315	138.974	129.007	116.817	98.226	88.317
SERVIU Región del Libertador Bernardo O'Higgins	17.777	21.801	9.511	12.250	11.358	12.683
SERVIU Región del Maule	20.786	25.502	9.540	8.118	6.773	6.498
SERVIU Región del Bio Bio	74.941	103.540	96.122	81.847	59.872	64.670
SERVIU Región de La Araucanía	15.645	20.606	10.520	8.951	6.702	8.337
SERVIU Región de Los Lagos	17.723	21.744	20.175	17.183	14.228	16.188
SERVIU Región de Aysen	0	0	0	0	0	0
SERVIU Región de Magallanes	766	1.651	1.527	488	2.116	2.945
SERVIU Región Metropolitana	977.435	1.068.614	869.387	735.101	617.507	579.663
SERVIU Región de Los Ríos	0	0	0	0	0	0
SERVIU Región de Arica y Parinacota	0	0	0	0	0	0
SERVIU Región de Ñuble	0	0	0	0	0	0
TOTAL	7.789.405	9.063.114	9.086.462	9.101.381	9.124.942	10.945.173

Fuente: Dipres Ley de Presupuestos de cada año.

2. Presupuesto por concepto de gastos en personal, que corresponde a una fracción del Subtítulo 21 de la Subsecretaría. Se considera que estos gastos son bajos en relación con la magnitud del subsidio al leasing y de los subsidios habitacionales en general, ya que representan menos del 1% del total devengado del programa. Esto tiene relación con que el subsidio se entrega en forma desmaterializada, ni siquiera se ocupa papel como en el caso de los demás subsidios, y su pago está externalizado, por lo cual tiene poca carga de trabajo en el personal de los Serviu.
3. Presupuesto por concepto de subsidio a la originación⁸², para contratos de arrendamiento con promesa de compraventa de hasta 700 UF, que corresponde a una fracción de la transferencia de capital, al sector privado, a través de la asignación Subsidio a la Originación (Subtítulo 33, Ítem 01, Asignación 125 de la Subsecretaría).
4. Presupuesto por concepto de subsidio al buen pagador y al seguro de cesantía, que corresponde a una fracción de la transferencia de capital, al sector privado, a través de la asignación Cartera Hipotecaria (Subtítulo 33, Ítem 01, Asignación 129 de la Subsecretaría).

TABLA 38 APORTES INSTITUCIÓN RESPONSABLE, PERÍODO 2015 - 2019 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)

IDENTIFICACIÓN APORTE			2015		2016		2017		2018		2019	
PARTIDA; CAPÍTULO; PROGR.	SUBT.; ÍTEM; ASIGN.	DENOMINACIÓN	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
18.01.01	21	Gastos en Personal**	\$33.478	35,3%	\$35.081	14,2%	\$35.846	6,1%	\$36.717	4,5%	\$38.502	3,6%
18.01.01	33.01.125	Gasto en subsidios a la Originación	\$61.429	64,7%	\$147.292	59,6%	\$190.509	32,3%	\$62.408	7,7%	\$97.882	9,2%
18.01.01	33.01.129	Gasto en Cartera Hipotecaria	\$0	0,0%	\$64.881	26,2%	\$364.186	61,7%	\$709.143	87,7%	\$924.006	87,1%
1.2 Total Aportes Institución Responsable			\$94.908		\$247.255		\$590.540		\$808.269		\$1.060.389	

*Estos aportes no están identificados en los presupuestos propios asignados al Leasing, por este motivo, lo que se incluye en esta tabla corresponde al gasto efectivo informado por la Institución. Por la misma razón, no se incluye 2020.

** Se calculó manteniendo sin variación, en términos reales, el monto informado por la institución en 2019.

Fuente: Dipres en base a Ley de Presupuestos y gasto informado por MINVU.

Finalmente, considerando todas las fuentes de financiamiento, se calcula que el programa contó con un presupuesto cercano a los \$10 mil millones durante 2019 (Tabla 39), cifra que representó un 0,4% del presupuesto total del MINVU (Tabla 40).

⁸² También opera en el DS 01 y DS 19 (y DS 116).

TABLA 39 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA, PERÍODO 2015 - 2019 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	2015		2016		2017		2018		2019		VARIACIÓN 2015-2019
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	
1. Presupuestarias											
1.1. Asignación específica al Programa (*)	\$7.789.405	99%	\$9.063.114	97%	\$9.086.462	96%	\$9.101.381	93%	\$9.124.942	91%	17%
1.2. Asignación institución responsable (ítem 21, 22 y 29, entre otros) (**)	\$94.908	1%	\$247.255	3%	\$590.540	6%	\$808.269	8%	\$1.060.389	10%	1017%
Total	\$7.884.313	100%	\$9.310.370	100%	\$9.677.002	100%	\$9.909.650	100%	\$10.185.331	100%	29%

(*) Totales Tabla 36.

(**) Totales Tabla 38

Fuente: Dipres en base a Ley de Presupuestos y gasto informado por MINVU.

TABLA 40 PRESUPUESTO DEL PROGRAMA RESPECTO DEL PRESUPUESTO DE LA INSTITUCIÓN RESPONSABLE, PERÍODO 2015-2019 (EN MILES DE PESOS AÑO 2020)

AÑO	PRESUPUESTO TOTAL LEASING HABITACIONAL (1)	PRESUPUESTO INICIAL SUBSECRETARÍA DE VIVIENDA Y URBANISMO (2)	PRESUPUESTO INICIAL MINVU (3)	% DEL TOTAL	
				(1) / (2)	(1) / (3)
2015	7.884.313	163.944.011	1.919.538.920	4,8%	0,4%
2016	9.310.370	165.190.741	2.005.623.748	5,6%	0,4%
2017	9.677.002	221.353.843	2.557.682.669	4,3%	0,3%
2018	9.909.650	211.625.566	2.640.270.224	4,6%	0,3%
2019	10.185.331	217.676.619	2.788.073.109	4,6%	0,3%

Fuente: Dipres en base a Ley de Presupuestos.

